

АЛЬМАНАХ
«АТОЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»

Саратов, 2018

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
САРАТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ ГАГАРИНА Ю.А.**

**АЛЬМАНАХ
«АТОЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»**

Сборник статей

*Самостоятельное первичное текстовое неперIODическое электронное издание
Научное электронное издание*

© Авторы сборника
© Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А., 2018

ISBN 978-5-91818-601-5

УДК 330
ББК 65
А92

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор А.Н. Плотников (главный редактор), д.э.н., проф. О.Ю. Гордашникова, О.С. Бойкова, М.С. Шиловская (ответственный секретарь)

А 92 Атояновские чтения: альманах – Саратов: Издательство ООО «КУ-БиК», 2018 г. – 350 с.

В альманахе представлены материалы исследований, в различных областях экономики, ведущих ученых России, коллег, друзей, а также учеников В.Р. Атояна и молодых ученых, продолжающих развитие этих исследований. Представленные в альманахе материалы отражают разработки научных проблем инновационно-инвестиционного и институционального развития экономики страны, проблем финансирования и обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов, бизнес-информатики и страховой деятельности. Освещается опыт работы предприятий различных отраслей по формированию, развитию и использованию инновационного проектирования. Материалы альманаха рекомендуется для научных и практических работников, аспирантов, магистрантов и студентов экономических и технических специальностей.

Текстовое электронное издание

Сборник издан в авторской редакции

ISBN 978-5-91818-601-5



© Авторы сборника
© Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А., 2018

Минимальные системные требования:

PC не ниже класса Pentium I; 32 Mb; свободное место на HDD 16 Mb;
Windows 95/98; Internet Explorer; DVD ROM, мышь.

Сведения об использованном программном обеспечении:

при создании информационной оболочки использовался язык разметки гипертекста HTML. Для разметки файла pdf применялась программа Adobe Acrobat XI Pro.

**Сведения о лицах, осуществлявших техническую обработку
и подготовку материалов:**

верстка – А. Горина;
дизайн обложки – А. Горина.

Подписано к использованию 18.12.18 г.

Тираж 500 экз. Заказ № 2077.

Объем издания: 3,03 Mb (уч.-изд. л.: 18,4; усл. печ. л.: 20,4; 350 с.)

ООО Издательство «КУБиК»,
410056, Саратов, ул. Чернышевского, д. 94 а
Тел.: (8452) 60-33-20

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	10

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

<i>Аекеева Д. М.</i> МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ	12
<i>Апатина А.И., Бабосина А.В., Баринова А.П.</i> ОСНОВНЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	15
<i>Бойков В.А.</i> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСИРОВАНИЯ	18
<i>Васина А.В.</i> ПАРАМЕТРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ	21
<i>Гедвило М.Д.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ	24
<i>Гирман С.А.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ	27
<i>Гордашников О.Ю.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	32
<i>Дырнаева А.А., Пчелинцева И.Н.</i> ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	34
<i>Землянухина С.Г.</i> ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	38
<i>Казакова А.О., Зузанова Л.А.</i> ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ	41
<i>Каплина А.С.</i> ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	44
<i>Ковалев И.Ю., Рыжова О.А.</i> ЗНАЧИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	52
<i>Костров В.В.</i> ПОНЯТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАНЫ	56
<i>Кургашова В.О.</i> РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ	59

Кургашова В.О. ВЫБОР МЕТОДА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ.....	61
Марьясова Е.Г. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РФ.....	63
Мучкаев Н.Р. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ	66
Останина А.С. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	70
Плотников А.Н., Плотников Д.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЗА РУБЕЖОМ.....	75
Потеряхина А.А. ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	79
Романцова Д.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ	84
Сербуль Н.В., Казакова Н.В. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	87
Спрыгина М.М. РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В ПРОЦЕССЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ.....	94
Филиппов Д.В., Квашин А.И. КРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	97
Шарапова С.Л., Кошкарлова Ю.В., Якименко Н.А. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ КАК ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РФ	102
Щербаков В.В., Силкина Г.Ю., Шевченко С.Ю. ЦИФРОВОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ СИНЕРГИИ ИННОВАЦИЙ И ЛОГИСТИКИ В КОНТРАКТАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА.....	106
Юрченко З.В. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	111

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

Ахадова Г.Т. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ	115
Бабосина А.В., Ершов Ю.О., Осипов Е.А. НОВАЯ ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА И В ЧЕМ ЕЕ ОПАСНОСТЬ.....	118
Батурина И.Ю. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	121

Воронова С.В. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	127
Гедвило М. Д. УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ	131
Глушкова Ю.О., Собянина А.С. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ	133
Джумашева А.А. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	136
Добролюбова Н.В., Филиппов Д.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»)	140
Егоров М.А. КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	145
Жукова В. А., Лобкова М. М. К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ	148
Иванова У.Н. О ВЛИЯНИИ НОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ НА РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ.....	153
Киселева О.Н., Дисемалиева Р.А. О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	157
Колесова А.С. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	161
Кулакова В.В., Полякова Е.В. ВЫБОР МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ	163
Куликов В.П. СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	167
Марковина Н.В., Казакова Н.В. РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	170
Плотников С.А. ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	177
Собянина А.С. АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «МАКДОНАЛЬДС»	180
Чевненко А.В. ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА	182
Шиловская М.С. ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА РАСКРЫТИЯ ОПИСАТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	185

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Баринова А.П.

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ 189

Бойкова О.С.

РИСКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ
С ОПТИМИЗАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА (СОКРАЩЕНИЕМ ШТАТА) И ПУТИ
ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ 192

Гаркавенко В.А.

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 194

Жудина И.Н., Мамлина Е.А.

РАЗВИТИЕ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ
В ОРГАНАХ ВЛАСТИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 197

Иванова У.Н.

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 200

Ивлева Т.А.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
В КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ 204

Клименко Т.И., Шинкевич А.И.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ
ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ 206

Климова Т.В.

ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО
ОБСЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ..... 209

Коба Е.А.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ..... 212

Краснова О.В., Семенова Д.С., Мамедова Д.В.

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА И ОРГАНИЗАЦИЯ ЕЕ ЗАЩИТЫ 216

Лехницкая Е.А., Данилова Н.С.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТЬЮ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РФ 220

Михайлина Е.П., Купцова Е.М.

КОНФИГУРАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В МЕХАНИЗМЕ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 224

Мраморнова О.В., Иванова Н.А.

РАСТУЩЕЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ВАЖНЕЙШАЯ УГРОЗА
ЭПОХИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ 227

Оськина Е.А.

МЕСТО И РОЛЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СИСТЕМЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ 232

Петрова Ю.В., Маякова Т.А.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА..... 236

Плотников А.П., Пчелинцева И.Н., Казакова Ф.А. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА.....	240
Попов А.П. ЗНАЧЕНИЕ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	246
Прискалов С.Ю. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	249
Рекун А.С. ВЛИЯНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ.....	253
Семенова Д.С. К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	256
Тимофеева Ю.В. ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	259
Шарапова С.Л., Кошкарлова Ю.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	263
Якименко Н.А. ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	266

СЕКЦИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»

Адамов М.А., Бармина Е.Ю. ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	270
Анисимов М.В. ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА	273
Газизова Л.Р. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ	276
Гедвило М. Д. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА.....	280
Гладкий В.Р. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ	283
Горячев А.П. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ	286
Григорьева Д.А. ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА.....	291
Ершов Ю.О., Семенова В.И., Головлёв М.О. АНАЛИЗ ВИДОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	294
Зиннуров Ш. М., Миннебаева А.А. БЕРЕЖЛИВАЯ ЛОГИСТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	297
Иванцова К.О. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БЛОКЧЕЙНА В ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКЕ	300

Локтионов П.В. ИНТЕГРАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИВОТНОВОДСТВА	303
Мохначёва А.Д. МОДЕЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	306
Прохорова Т.В. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС-РАЗВЕДКА».....	310
Слимова В.П., Сулейманова А.З. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК НА ПРОИЗВОДСТВЕ НА ОСНОВЕ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	313
Сноркина Д. А., Еришов Ю.О. БИЗНЕС-ИНЖИНИРИНГ: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ	317
Цзоу Тун ЛОГИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ	319
Якименко Н. А., Еришов Ю.О. ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	323

СЕКЦИЯ «СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

Григорьева Д.А., Любимцев А.А. МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ.....	327
Иванова У.Н. МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНКИ СТРАХОВЫХ УСЛУГ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	329
Иржанова М.А., Шаронов М. А ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	333
Кондрашов С.В., Жуков М.А. СТРАХОВАНИЕ В ЛОГИСТИКЕ	336
Кынкурогова А.И., Мохначёва А.Д. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ	338
Стрельцова В.Е. РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ В ИСПАНИИ.....	343
Шарапова С.Л., Кошкарлова Ю.В. СТРАХОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	346

Предисловие

Уже сложилась традиция – ежегодно, в честь памяти Вазгена Рубеновича Атояна формировать альманах «Атояновские чтения». Это восьмой сборник, «Атояновские чтения». В течение первых пяти лет после смерти Вазгена Рубеновича проводились конференции Международного уровня. Затем было принято решение о формировании ежегодного альманаха «Атояновские чтения».

В.Р. Атоян внёс большой вклад в развитие науки и инновационно-производственной деятельности вуза, особенно в тот период его работы, когда с 1989 г. по 1998 г. он был проректором по научной работе СПИ, а с 1998 г. по 2008 г. - первым проректором СГТУ, возглавлявшим одновременно департамент науки и инноваций.

За годы работы в Политехе раскрылся необыкновенный талант Вазгена Рубеновича как большого учёного, организатора науки в высшем учебном заведении, энтузиаста и активного деятеля по развитию инновационных процессов в высшей школе и Саратовском регионе.

Заслугой профессора В.Р. Атояна является создание Школы инноватики не только в нашем университете, но и на российском уровне.

Саратовский политехнический институт, в дальнейшем Саратовский государственный технический университет, стал одним из активных участников выполнения крупных государственных научно-инновационных программ.

Руководителем и мозговым центром выполняемых в рамках указанных программ научных исследований всегда был проректор по научной работе СПИ, а затем первый проректор СГТУ, профессор В.Р. Атоян, которому удалось создать коллектив научных работников вуза, ставших в выполнении этих работ его надёжными коллегами и единомышленниками.

По инициативе В.Р. Атояна, при поддержке Министерства образования Саратовской области в течение семи лет на базе ПРУНЦ ИП СГТУ совместно с Гамбургским университетом бундесвера (Германия) осуществлялся международный научно-образовательный проект «Инновационная деятельность. Экономика. Менеджмент», обучение в котором прошли более 200 предпринимателей, преподавателей и студентов.

Международным признанием инновационной деятельности нашего университета и ее организатора - первого проректора Атояна В.Р. стало проведение в сентябре 2007 г. V международной конференции «GLOBELICS RUSSIA - 2007» с участием более 110 зарубежных коллег.

Важной рекомендацией указанного международного форума стало предложение о создании в России на базе СГТУ Российского национального отделения международной сети исследователей инновационных процессов

GLOBELICS. Выполнением рекомендаций международного инновационного форума- V международной конференции «ГЛОБЕЛИКС - Россия - 2007» стало создание в 2008 г. при участии СГТУ НП «Научно-исследовательская организация «Академия инноватики ГЛОБЕЛИКС-Р»», которая является по существу отделением международной организации «GLOBELICS» в России.

Кардинальным моментом в развитии инновационной деятельности в СГТУ было создание приказом ректора №621-П от 22.10.1993 года и регистрация в мэрии г. Саратова Постановлением мэрии г. Саратова №559 от 11.10.1994 года научно-технологического парка «Волга-техника» СГТУ – одного из первых технопарков РФ.

В январе 2011 года в целях повышения эффективности инновационно-производственного комплекса СГТУ, совершенствования и оптимизации его деятельности, повышения роли предприятий и фирм в производственно-экономической деятельности НТП «Волга-техника» СГТУ был преобразован в объединение "Научно-технологический парк «Волга-техника» федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.» («Технопарк»).

Вазген Рубенович Атоян оставил в нашей памяти яркий след не только как выдающийся учёный, но и как человек широкого кругозора, мудрый Учитель, активный организатор науки и инновационной деятельности в высшей школе.

Идеи и опыт В.Р. Атояна продолжают развиваться в настоящее время. Так в настоящем издании альманаха «Атояновские чтения» 2018 года представлен широкий круг статей, посвященных таким актуальным направлениям, как «Инновации и инвестиции», «Современные финансы», «Бизнес-информатика», «Экономическая безопасность», «Страховая деятельность». Охвачены именно эти научные направления, поскольку они отражают не только образовательные программы, обучение по которым осуществляется на кафедре «Экономическая безопасность и управление инновациями», но и охватывают тематику научных исследований, проводимых преподавателями нашей кафедры, с участием аспирантов и магистрантов.

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

УДК 332.01

Аекеева Д. М.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

В современных условиях, характеризующихся наличием жесткой конкуренции, ростом требований клиентов к качеству предлагаемых товаров и услуг, изменениями сегментообразующих факторов, процессами импортозамещения, важное значение имеют маркетинговые исследования рынка (в том числе и рынка пищевых продуктов) для получения всесторонней, релевантной информации.

Актуальность организации процесса маркетинговых исследований рынка обусловлена необходимостью выявления особенностей поведения потребителей на рынках сбыта, положения конкурентов, тенденций потребительского спроса и прогнозов его изменений с целью удовлетворения индивидуализированных потребностей клиентов наиболее эффективным и продуктивным способом, чем конкуренты.

Маркетинговые исследования рынка проводимые с установленной интервальной периодичностью позволят разработать грамотные программы стимулирования сбыта, оптимизировать сбытовую деятельность предприятия, снизить риски производственно-хозяйственной деятельности, своевременно скорректировать стратегию и укрепить рыночные позиции организации [1].

Поэтому так важно в условиях конкурентной среды при разработке стратегии основываться на результатах маркетинговых исследований рынка и положениях клиенториентированного подхода к организации бизнеса для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе и приспособления к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды организации [2].

Рассмотрим уровень затрат на маркетинговые исследования организаций, производящих пищевые продукты, что представлено на *рисунке 1*.

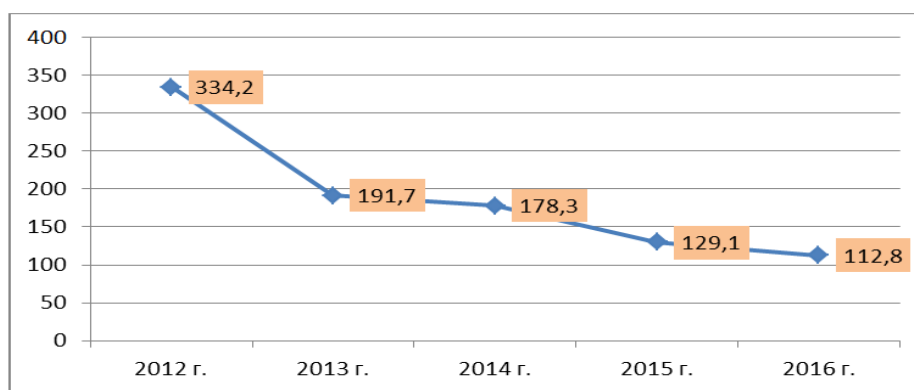


Рисунок 1. Динамика затрат на маркетинговые исследования организаций, производящих пищевые продукты (в млн. руб.) [3]

Анализ рисунка 1 показывает стабильную тенденцию снижения объемов затрат на маркетинговые исследования рынка, что может оказать отрицательное влияние на деятельность организаций на рынке пищевых продуктов. Речь идет об уменьшении информированности в области оценки положений конкурентов, приоритетов рыночных сегментов и т. д., что может привести к задержкам своевременной реакции организации на действие дестабилизирующих факторов среды. В целом за рассматриваемый период 2012-2016 гг. затраты на маркетинговые исследования рынка пищевых продуктов сократились в 2,96 раза (т.е. на 221,4 млн. руб.) [3]. Что касается развития маркетинговых инноваций, то количество организаций по производству пищевых продуктов осуществляющих их за рассматриваемый период 2014-2016 г. сокращается. Так удельный вес организаций по производству пищевых продуктов осуществляющих маркетинговые инновации незначителен в общем количестве обследованных организаций и составил в 2014 г. 4,3 %, 2015 г. – 4,1, 2016 г. – 4,0 %[3].

Для оценки потенциала рынка пищевых продуктов необходимо изучить вторичные источники получения маркетинговой информации, что даст возможность выявить основные тенденции на рынке, проблемные зоны и сделать конъюнктурные прогнозы дальнейшего развития. Рассмотрим в качестве примера динамику объемов производства круп, муки грубого помола и гранул из зерновых культур, что представлено на рисунке 2 [3].

Анализ объемов производства такой продукции, как крупа, мука грубого помола и гранулы зерновых культур показал, что динамика объемов производства продукции данного вида имеет скачкообразную тенденцию за рассматриваемый период 2010-2016 гг. Как видно на рисунке 2 максимальный объем производства круп, муки грубого помола и гранул из зерновых культур был зафиксирован в 2014 г., который составил 1350 тыс. т., что больше на 19,9% по сравнению с 2010 г.

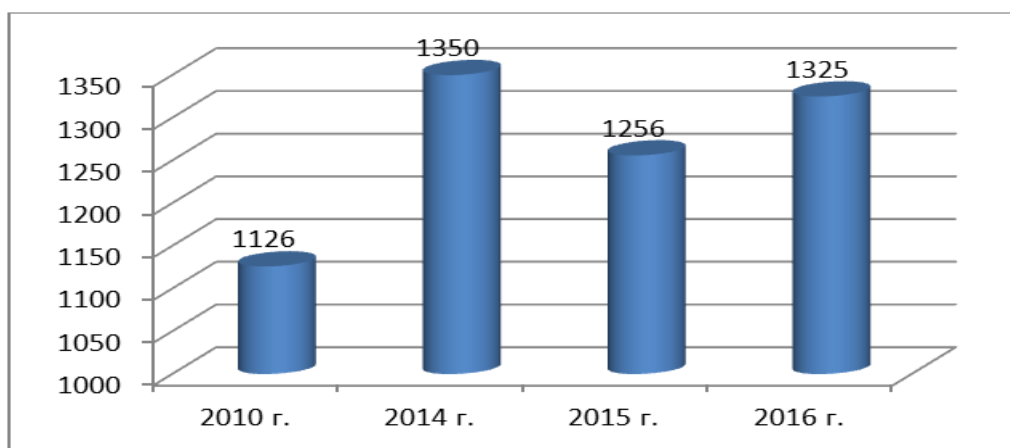


Рисунок 2. Динамика объемов производства круп, муки грубого помола и гранул из зерновых культур (в тыс. т.) [3]

Проведем анализ структуры производства круп по видам, которая представлена на рисунке 3. Основная доля в структуре производства круп – 30,3 %, – также, как и в потреблении, традиционно приходится на рис (см. рисунок 3) [3,4]. Минимальную долю в общем объеме производства круп занимает крупа кукурузная – 2,5 %, а второе место в структуре производства круп занимает крупа гречневая – 21,2 %, что обусловлено покупательским спросом на данные виды круп. Опираясь на данные рисунка 4 можно сказать, что среди регионов РФ по реализации крупы лидируют Центральный, Южный и Приволжский федеральные округа – их доли составляют соответственно 29 %, 26 % и 17% от общего объема производства круп по РФ[3,4].

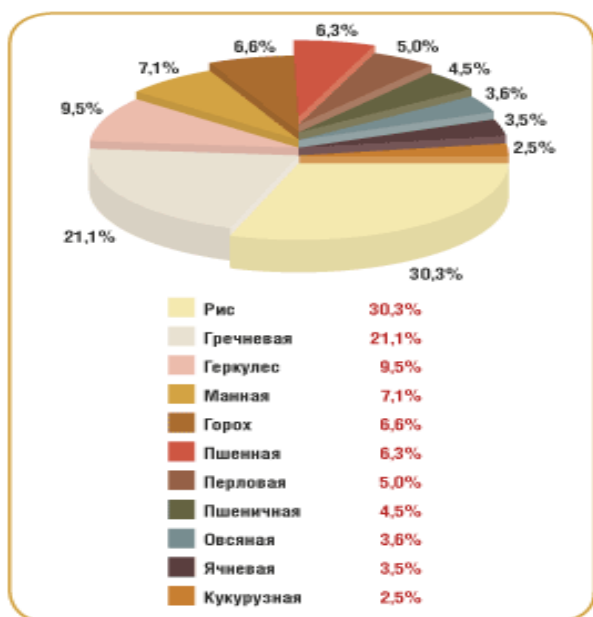


Рисунок 3. Структура производства круп по видам в 2016 г.

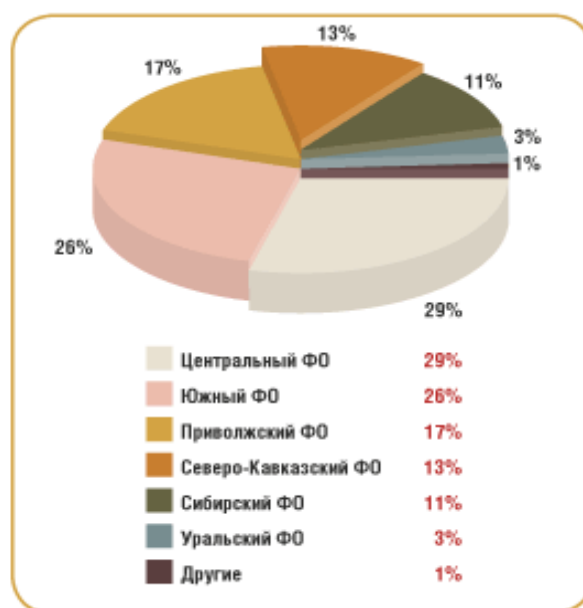


Рисунок 4. Анализ производства продукции по субъектам РФ в 2016 г.

Таким образом, для своевременного отслеживания конъюнктурных изменений на рынке пищевых продуктов необходима четкая организация процесса маркетинговых исследований с установленными сроками и интервалами их проведения, что обеспечит быструю корректировку производственно-хозяйственной деятельности под новые условия рынка и обеспечит устойчивую конкурентоспособность организации.

Литература

1. Анохин, Е.В. Анализ научных подходов к проведению маркетинговых исследований / Е.В. Анохин, В.А. Анохин, Ж.В. Касатова // экономический анализ : теория и практика. 2014. № 23 (374). С. 17-27.
2. Горячева, И.А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. 2018. № 3 (233). С. 83-91.
3. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./ Росстат. - Р76 М., 2017. 686 с.
4. Штарева К.А. Обзор российского рынка круп [\[Электронный ресурс\]](#). – 2017 г. - (Дата обращения: 13.11.18 г.)

© Д. М. Аекеева, 2018

УДК 336.6

Апатина А.И., Бабосина А.В., Барина А.П.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

ОСНОВНЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Обеспечение эффективного финансирования инновационной деятельности предприятий реального сектора экономики (в первую очередь высокотехнологичных) является одной из важнейших задач, без решения которой невозможно построение инновационной экономики, на начальном этапе которой стоит наша страна. В связи с этим, на современном этапе экономического развития, особенно остро встает вопрос о поиске новых и совершенствовании имеющихся механизмов, форм и методов финансирования иннова-

ционной деятельности высокотехнологичных предприятий реального сектора экономики, что в свою очередь невозможно без выявления и анализа ключевых проблем, возникающих в данной сфере. Некоторые из указанных проблем рассматриваются в данной статье.

Крупнейшим источником поддержки российской науки остаются средства государства: их объем в составе внутренних затрат на исследования и разработки (ИР) в 2017 г. составил 674,3 млрд руб., что в постоянных ценах меньше на 0,4%, чем в 2016 г. Малым источником финансирования инновационной деятельности наблюдается на российских предприятиях из-за дефицита собственных средств. Таким образом, первая проблема финансирования инновационной деятельности в России может быть определена, как дефицит финансовых ресурсов на отечественных предприятиях.

Однако вышеуказанная проблема не является критичной. Если у предприятия не хватает собственных средств, то оно может получить их из внешних источников. Но и в данном направлении отечественная экономика испытывает проблемы. В первую очередь это связано с низкой инвестиционной привлекательностью российской экономики для иностранных инвесторов. Можно выделить следующие причины, ограничивающие рост прямых иностранных инвестиций в экономику нашей страны: санкции; сырьевая зависимость; коррумпированность политической системы; неэффективная денежно-кредитная политика; неопределенность правовой системы.

Многие иностранные инвесторы предпочитают вкладывать свои средства в другие страны не потому что Россия очень плоха, а вследствие того, что экономики некоторых стран очень привлекательны. Результаты исследования конкурентоспособности разных стран, представленные в таблицы 1, показывают, что Россия находится далеко не на первом месте.

Таблица 1

Рейтинг глобальной конкурентоспособности на 2017-2018 гг.

Рейтинг	Экономика	Индекс
1	Швейцария	5,9
2	США	5,9
3	Сингапур	5,7
4	Нидерланды	5,7
...	...	...
38	Россия	4,6

Таким образом, низкая инвестиционная привлекательность российской экономики представляет собой вторую проблему финансирования инновационной деятельности [2].

Как говорилось ранее основным источником финансирования науки в России являются средства государство, и его доля на 2017 год составила 66,2% (Рисунок 1).



Рисунок 1. Структура внутренних затрат на исследования и разработки по источникам финансирования, %

Удельный вес средств государства в общем объеме внутренних затрат на ИР уменьшился за период 2013–2017 гг. с 67,6 до 66,2 %. Средства предпринимательского сектора за период 2013-2017 гг. увеличились с 28,2 до 30,2 %. Удельный вес средств государства в общем объеме внутренних затрат на ИР уменьшился за период 2013–2017 гг. с 67,6 до 66,2 %, средства предпринимательского сектора увеличились с 28,2 до 30,2 %. (рисунок 1).

На 2017 год почти четыре пятых средств государства, или 52,6% (536,4 млрд. руб.) внутренних затрат на ИР, финансируются из федерального бюджета. Важным источником финансирования науки, но недостаточным по своим масштабам особенно на фоне других передовых экономик, являются средства предпринимательского сектора — 307,5 млрд руб., или 30,2% общего объема внутренних затрат на ИР [1].

Одной из ключевых проблем в рассматриваемой сфере является недосформированность полноценной системы венчурного финансирования в РФ. Данная проблема, в том числе, заключается в преобладании иностранного капитала в венчурных фондах, их регистрация в других странах, а также проблема связана с несовершенством законодательной базы и включает такие проблемы, как отсутствие специального законодательства, регулирующего деятельность венчурных фондов и угроза двойного налогообложения.

Серьезной проблемой в сфере финансирования инноваций выступают трудности кредитования инновационных проектов. Данные трудности за-

ключаются в том, что большинство банков предпочитают не идти на повышенный риск и кредитуют только крупные зарекомендовавшие себя предприятия [3].

Основные пути решения проблем финансирования инновационной деятельности: продолжить работу по созданию условий для снижения кредитными организациями процентных ставок по кредитованию инновационной деятельности, а также формирование целостной системы льготного предоставления кредитов; привлечение на венчурный рынок дополнительных источников капитала – госкорпораций, пенсионных фондов, частных лиц.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в настоящее время наиболее значимой проблемой выступает нехватка собственных ресурсов у предприятий. В итоге у предприятий, в особенности новых и небольших, остается мало альтернатив при выборе источника финансирования.

Литература

1. Вклад государства и бизнеса в финансирование науки [\[Электронный ресурс\]](#) // Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики».
2. Индекс глобальной конкурентоспособности. Гуманитарная энциклопедия [\[Электронный ресурс\]](#) // Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 25.08.2018).
3. Информационно-образовательная среда (ИОС) СГТУ: [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.И. Апатина, А.В. Бабосина, А.П. Барина, 2018

УДК 338

Бойков В.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.с-х.н., доцент **Ершов Ю.О.**

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

В условиях кризисных ситуаций в экономике страны дефицит собственных средств организации на финансирование капиталоемких нововведений, необхо-

димых для модернизации наукоемких производств, обуславливают острую потребность финансовой поддержки инновационной деятельности большинства предприятий научно-производственной сферы.

Как известно, инновации являются основной движущей силой динамичного развития производственных сил и общественного производства в целом, а такие термины, как «инновация», «инновационный процесс», инновационная деятельность» основательно закрепились в сознании общества и действующем законодательстве.

Очень многие ученые внесли свой неоценимый вклад в становление и развитие теории инновационной деятельности. Среди них хочется особо выделить ученых саратовской школы инноватики, основанной В.Р. Атояном, занимающихся в те или иные периоды своей научной деятельности в том числе проблемами специфики финансирования инновационной деятельности: Г.И. Жиц, Н.В. Казакова, О.А. Мызрова, А.Н. Плотников, А.П. Плотников, Понукалин А.А., И.Н. Пчелинцева, В.Ю. Тюрина и др.

В экономической литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации, но непосредственно саратовская научная школа инноватики рассматривает нововведение как положительный результат творческого процесса, в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д., т.е. основывается непосредственно на объективном подходе к данному понятию, однако используя и процессный подход, понимающий в качестве объекта инновационной деятельности не только конечный результат в виде идеи или материального объекта, но и сам процесс создания, распространения и использования новшества.

Следует отметить, что наряду с указанными подходами к пониманию сущности инноваций, существуют еще объективно-утилитарный, процессно-утилитарный и процессно-финансовый подходы.

Именно процессно-финансовый подход вкладывает в термин «инновация» процесс вложений средств в научные исследования, а также разработку новой техники и технологий.

Как только новые научные разработки и технологии оказываются главными составляющими национальной силы государства, развитые страны находят разнообразные возможности для поддержки и развития инноваций. На основании этого расширяется разнообразие методов финансирования инновационной деятельности.

Критерии удачной деятельности современных промышленных предприятий разнообразны. К примеру, показатель роста произведенной добавленной стоимости, который отражает улучшение отраслевой структуры, рентабельность и структура активов, повышение транспарентности внутренних финансо-

вых потоков; создание новых рабочих мест, инновационная активность, своевременные платежи в бюджеты всех уровней, свидетельствующие о социальной полезности промышленных предприятий.

Состояние нынешней научной и научно-технической политики нашего государства можно охарактеризовать, как политику, ориентированную на развитие и расширение конкурентного потенциала российской экономики, при этом одной из главных проблем политики остается нехватка финансирования науки и данную задачу еще предстоит решать, так как без достаточного финансирования нельзя будет добиться поставленных государством целей.

Новая экономика Российской Федерации конечно должна соответствовать экономическим принципам, определенным в Конституции РФ, начиная с обеспечения свободы экономической деятельности и заканчивая запретом монополизации и недобросовестной конкуренции.

Реализация основных этапов инновационной деятельности, начиная от превращения научно-технических разработок в инновационный продукт, привлекательный для инвестора, производителя и покупателя, и кончая освоением их в производстве, требует расширения сети технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров в тех регионах России, где сосредоточена инфраструктура, обеспечивающая активизацию инновационного процесса.

Литература

1. Атоян, В.Р., Плотников А.Н. О законодательном обеспечении инновационной деятельности//Проблемы теории и практики управления, 2003, № 5, С.74-78.

2. Плотников, А.П. Современные проблемы и подходы к стимулированию инновационной деятельности/А.П. Плотников. Саратов: СГТУ, 2005. 123 с.

3. Мызрова, О.А. Совершенствование финансирования инновационно-инвестиционной деятельности предприятий машиностроения: монография. / О.А. Мызрова, - Саратов: Саратов.гос.техн.ун-т, 2009. 128с.

4. Шиловская, М.С. Сравнительный анализ раскрытия информации о финансовом состоянии и результатах деятельности компаний в России и за рубежом// Актуальные проблемы развития хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления: материалы XIII межд. научно-практ. конференции (08-09 июня 2018 года)/ под ред. Ю.В. Вертаковой. Вып.2 – ЗАО «Университетская книга», Курск, 2018. С.291-294.

кафедра «Экономическая безопасность управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

ПАРАМЕТРЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Инновационная деятельность организаций может осуществляться в различных формах, среди которых наиболее эффективной является проектная. Особенно актуальным внедрение инновационных проектов становится в условиях экономических санкций, применяемых к РФ, и проблем импортозамещения. Необходимо отметить, что на данный момент в РФ действует множество институтов инновационного развития, которые осуществляют различного рода поддержку инновационным проектам [9, с 229-235].

Инновационный проект требует управления, которое можно рассматривать как воздействие управленческой команды проекта на совокупность конкретных параметров, характеризующих комплекс мероприятий, работ и операций проекта, для достижения поставленных целей. Управление параметрами инновационного проекта достаточно трудоемкий и многозадачный процесс в виду их многочисленности и разнообразия по сущности, степени значения, управляемости, методам расчета, времени действия. Исходя из этого, возникает проблема не только определения совокупности параметров инновационного проекта, но их систематизации в целях организации эффективного управления ими.

Значение понятия «параметр» происходит от греческого слова «отмеривающий», означающий величину, характеризующую какое – либо свойство системы или процесса [1]. Данная дефиниция в основном используется в точных науках, и характеризуется конкретными числовыми величинами. Согласно современному экономическому словарю [6] у дефиниции «параметр» может быть несколько значений - 1) показатель, величина которого оказывает существенное влияние на экономические процессы; 2) показатель, величина, значение которого остается постоянным в рассматриваемой зависимости, в пределах решаемой задачи; 3) показатель, характеризующий объект, процесс.

По нашему мнению, параметр инновационного проекта — это показатель, характеризующий какой-либо аспект инновационного проекта, конкретное мероприятие, работу, операцию, и находящийся под воздействием внешней среды или субъекта управления.

В экономической литературе представлена совокупность параметров, которые могут иметь некоторое влияние на управление инновационными проектами. Некоторые авторы [2, с. 378-380] выделяют следующие параметры: управленческие параметры (стратегическое, текущее, оперативное), стоимостные (уровень цен на ресурсы, потребность в инвестициях), ресурсные (количество требуемых ресурсов) технологические (уровень развития НТП), информационные (наличие у предприятия патентов, лицензий, ноу-хау).

Другие авторы [3], помимо ресурсных и стоимостных параметров выделяют параметры объема и видов работ и параметры качества, а также в рамках управления персоналом [5] (четкость распоряжений в управлении инновациями, распределение вознаграждений и т.д.). Также в научной литературе [8] выделяют параметры касательно регионального аспекта (конкурентоспособность страны, в которую входит регион, уровень деловой активности в регионе, природно-климатические и социально-экономические параметры региона).

Помимо уже вышеупомянутых параметров, выделяют также [4, с. 59-65.]: социологические (миграция, уровень доходов, приток населения и др.), политические (поддержка государства, угроза военных действий, уровень коррупции и др.). При этом, данные параметры относятся исследователем в группу внешних для инновационного проекта. В группу внутренних параметров инновационного проекта данный автор относит технические параметры, маркетинговые и рекламные параметры, финансовые параметры. В группу выходных параметров входят такие как: продукт, имидж предприятия, лояльность потребителей, дополнительные инвестиции

Однако мы считаем, что перечисленные выше параметры нуждаются в дополнении и расширении, исходя из того, что в научной литературе не разработана общепринятая классификация параметров инновационного проекта, которая комплексно характеризует важнейшие аспекты инновационных проектов. Авторский комплекс параметров инновационного проекта представлен нами на *рисунке 1*.

Кроме того, мы считаем, что для лучшего понимания сущности параметров инновационных проектов, можно выделить определенные требования, которым параметры должны соответствовать. К указанным автором данной статьи требованиям можно отнести:

1. Измеримость – параметры должны быть рассчитаны аналитическим методом или определены методом экспертных оценок;
2. Возможность сравнения – параметры одного проекта можно сравнить с аналогичными параметрами другого;
3. Достоверность – параметры должны отражать реальное состояние инновационного проекта;

4. Точность – при расчете или определении параметров необходима достоверная, оперативная и полная информация.

5. Количество параметров в совокупности должно быть необходимым и достаточным, чтобы воздействовать на все важнейшие характеристики (аспекты) инновационного проекта.



Рисунок 1. Совокупность параметров инновационного проекта (авторский подход)

Проблемы повышения эффективности управления являются одними из первоочередных в системе инновационного развития предприятий в РФ. Решениями данных проблем является формирование действенных механизмов и моделей, направленных на организацию эффективного управления инновационной деятельностью. Однако для построения данных моделей и механизмов необходимо четкое понимание не только самого процесса управления, но и его объектов.

Таким образом, дополнение расширение групп и видов параметров, комплексно характеризующих инновационный проект, а также определений требований, которым данные параметры должны соответствовать, позволит, на наш взгляд, управленческой команде на всех фазах проекта выработать и использовать специфические методы, средства и инструменты воздействия на них в целях достижения запланированных целей.

Литература

1. Большой энциклопедический словарь [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Ерыгин, Ю. В. Параметры инновационных проектов: определение и классификация / Ю. В. Ерыгин, Е. О. Павлова. // Решетневские чтения. 2014. Т. 2. №18. С.378-380.
3. Мазур, И.И., Шапиро, В.Д., Ольдерогге, Н.Г. Управление проектами: Учебное пособие / Под общ.ред. И.И. Мазура. — 2-е изд. — М.: Омега-Л, 2004. 664 с.
4. Семенов, Д.С. Обобщенная система параметров инновационного проекта / Д. С. Семенов // Инновационная деятельность. 2013. № 4. С.59-65.
5. Сурин, А.В. Инновационный менеджмент: учебник / А.В. Сурин, О.П. Молчанова М.: ИНФРА-М, 2008. 368 с.
6. Райзберг, Б.А. "Современный экономический словарь. - 6-е изд., перераб. и доп / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2011. 494 с.
7. Управление инновационным проектом: учебно-методический комплекс / С.Д. Ильенкова, С.Ю. Ягудин, В.В. Гужов / под ред. проф. С.Ю. Ягудина. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. 180 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. [Текст] – СПб.: Питер, 2003. 400с.
9. Pchelintseva, I.N. Exaptation of Institutes of Development and Formation of Institutional Traps in the Russian Labor Market /Katkova M.A., Mityaeva N.V., Pchelintseva I.N., Sankova L.V. // Russia and the European Union: Development and Perspectives. 2017. P.229-235.

© А.В.Васина, 2018

УДК 330

Гедвило М.Д.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Управление инвестициями – это своеобразный комплекс принципов и методов по реализации управленческих задач, которые включены в основу всей инвестиционной деятельности компании.

За счет базовых аспектов управления, обычно планируют увеличение конкурентоспособности предприятия, экономический рост и его развитие.

К таким базовым аспектам относят:

1. Стремление к более высоким темпам развития всех сфер на предприятии;
 2. Стремление к максимизации ожидаемой прибыли компании;
 3. Минимизация уровня рисков, как в конкретных областях, так и на предприятие в целом;
 4. Обеспечение максимальной ликвидности инвестиций и возможность реинвестиций;
 5. Формирование необходимого количества финансовых ресурсов;
 6. Мероприятия по ускорению принятия инвестиционных решений.
- [1, с. 103–104].

Одним из аспектов успешного развития общества и государства в целом является грамотное регулирование капиталовложениями. Большинство процессов, связанных с инвестиционной сферой очень необходимы для всех субъектов хозяйственной деятельности. Это прежде всего относится к организациям, предприятиям, физическим и юридическим лицам и конечно же, к государству.

Именно по данной причине, управление инвестициями требует серьезного подхода с применением сложных систем и принципов для эффективной реализации всего процесса. Для достижения отличного эффекта в управлении, также стоит заняться предварительным анализом рыночной ситуации, чтобы с умом использовать имеющийся капитал и правильно его распределить.

Основные этапы в управлении инвестициями

Инвестиционная деятельность в некоторых случаях может оказываться неэффективной. Из-за чего? Из-за того, что практически на любом среднем предприятии, инвестиционные процессы осуществляются лишь при помощи одной структуры в виде нескольких людей (в некоторых случаях, подобные обязанности и вовсе выполняет всего один человек).[2, с. 34-42]

Для эффективной работы всех инвестиционных процессов следует создать и отрегулировать своеобразную систему. Как правило, управление инвестициями проходит в несколько базовых этапов, которые играют важнейшую роль.

Суть первого этапа заключается в том, чтобы оценить инвестиционный процесс за прошедшие периоды.

Второй этап заключается в том, чтобы рассчитать объем средств необходимых для будущих капиталовложений.

Данный этап подразумевает определение форм инвестиций, т.е. в какой материальной форме будет совершаться инвестиционная деятельность.

Здесь рассматривается выбор инвестиционного проекта, который удовлетворяет целям и задачам компании.

На стадии пятого этапа ведётся анализ эффективности инвестиционной деятельности и оценка ожидаемых рисков.

Последний этап подразумевает учёт контроля и мониторинга, проходящего в период реализации инвестиционного проекта.

Немаловажный момент заключается в том, что если хотя бы один из данных этапов управленческой деятельности будет пропущен или будет реализован с существенными ошибками, то всё это способно очень негативно отразиться на процессе осуществления капиталовложений. Именно по данной причине при реализации всех ранее описанных этапов, нужно планировать свои действия очень серьёзно и обдуманно, для достижения максимального эффекта. [3, с. 27–47].

Подводя итоги, хочется сказать, что управление инвестициями представляет собой непростой процесс, который направлен на реализацию перспективных форм инвестирования.

Все мероприятия, реализующиеся в ходе управленческого процесса, формируют собой инвестиционный портфель как совокупность программ предприятия. Инвестиционное управление портфелем предполагает, что компания, при надобности, сможет вернуться к прошлым этапам этого процесса.

Такое, когда проект демонстрирует свою низкую эффективность и нужно проверить, верно ли были поставлены цели и скорректированы стратегии.

Если данные методы управления инвестициями имеют несколько ошибок, то ошибочное решение может негативно сказаться на проекте в целом. Вот и получается замкнутый круг – непрерывный и циклический процесс управления капиталовложениями.

Литература

1. Бабкин, А.В. Факторы активизации инвестиционного процесса / А.В. Бабкин, Л.И. Потенко // Экономика и управление. 2016. № 1. С.103–104.
2. Беякова, М.Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования / М.Ю. Беякова // Управление риском. 2016. № 3. С.34–42.
3. Венчурное инвестирование // управление компанией: темат. подборка ст. 2015. № 1. С.27–47.

© М.Д. Гедвило, 2018

Гирман С.А.
магистрант направления «Инноватика»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ

В современной системе образования происходят серьезные изменения в организации образовательного процесса в высших учебных заведениях. Применение федеральных государственных образовательных стандартов, переход на многоуровневое образование, создание единого образовательного пространства, внедрение компетентного подхода обусловлено необходимостью использования новых методов в организации обучения, основанного на применении инновационных образовательных технологий.[1].

В настоящее время преподаватель в высшей школе помимо традиционной подготовки специалистов, должен уметь применять современные способы и методы взаимодействия со студентами, которые будут обеспечивать эффективное достижение результатов педагогической деятельности. Внедрение инноваций в образовательную деятельность способствует повышению качества обучения, повышает интерес студентов к образовательному процессу, развивает у них творческую индивидуальность, креативные способности, побуждает оригинально мыслить и находить нестандартные решения, что повышает конкурентоспособность выпускников на рынке труда.

Сегодня в организации образовательного процесса используются такие технологии, как использование мультимедийного сопровождения для лекционных и практических занятий, специализированных программ, разработка тестов для проверки достижений, деловые и ролевые игры, проблемные, исследовательские методы, учебные и личностные тренинги, электронные библиотечные каталоги, информационная образовательная среда (ИОС) и Интернет.

Следует отметить, что одной из задач, указанной в Федеральном проекте «Повышение конкурентоспособности российского высшего образования», на реализацию которого будет выделено 195,11 млрд.руб., является создание современной и безопасной цифровой образовательной среды, обеспечивающей высокое качество и доступность высшего образования[2].

По мнению М Кушнера, цифровая образовательная среда(ЦОС)– это открытая совокупность информационных систем, предназначенных для обеспече-

ния различных задач образовательного процесса[3]. Например, ЦОС позволяет студенту расширить возможности построения образовательной траектории, получить доступ к самым современным образовательным ресурсам, расширить рамки образовательной организации до всемирного масштаба. ЦОС освобождает преподавателя от рутинной нагрузки, повышает удобство мониторинга за образовательным процессом, формирует новые возможности организации образовательного процесса, упрощает условия формирования индивидуальной образовательной траектории студента и т.д.

Обучение, основанное на применении интерактивных мультимедийных обучающих систем, повышает эффективность всего учебного процесса. В настоящее время в образовательном процессе необходимо использовать электронные учебно-методические комплексы, которые связаны с применением интерактивных методов обучения. Сегодня достаточно актуальными являются следующие инновационные методы обучения в вузах, представленные на *рисунке 1*.



Рисунок 1. Инновационные методы обучения в вузе

Рассмотрим подробнее каждый из указанных методов, понимая под методами обучения совокупность приемов или операций освоения материала, направленных на решение конкретных задач. По степени вовлеченности обучающихся в процесс методы обучения подразделяют на пассивные, активные и интерактивные. Форма обучения определяет характер взаимодействия преподавателя и студента. Формы обучения можно классифицировать как по типу посещения занятий (очная, заочная), так и типу проведения занятий (лекция, семинар, практическое занятие и т.д.)[4].

Интерактивный метод обучения - это диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется совместная деятельность студентов и преподавателя, который чаще выступает в роли организатора этого процесса. Все участники взаимодействуют друг с другом, обмениваются информацией, моделируют ситуа-

ции, решают проблемы, оценивают свое собственное поведение и действия других, таким образом, происходит совместное погружение в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблемы. Одна из целей интерактивного обучения состоит в создании единого творческого пространства, при котором студент чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения.

При использовании интерактивных методов проведения занятий все участники обучения взаимодействуют друг с другом, совместно решают поставленные задачи, обмениваются информацией, идеями, моделируют ситуации, каждый вносит свой индивидуальный вклад. Преподаватель не даёт готовых знаний, но побуждает участников обучения к самостоятельному поиску. Активность педагога уступает место инициативности студентов.

Проведенные Р. Карникау и Ф. Макэлроу исследования подтверждают, что лучше всего усваивается информация, приобретенная студентом в процессе деятельности, через свой опыт (см. *рисунок 2*).

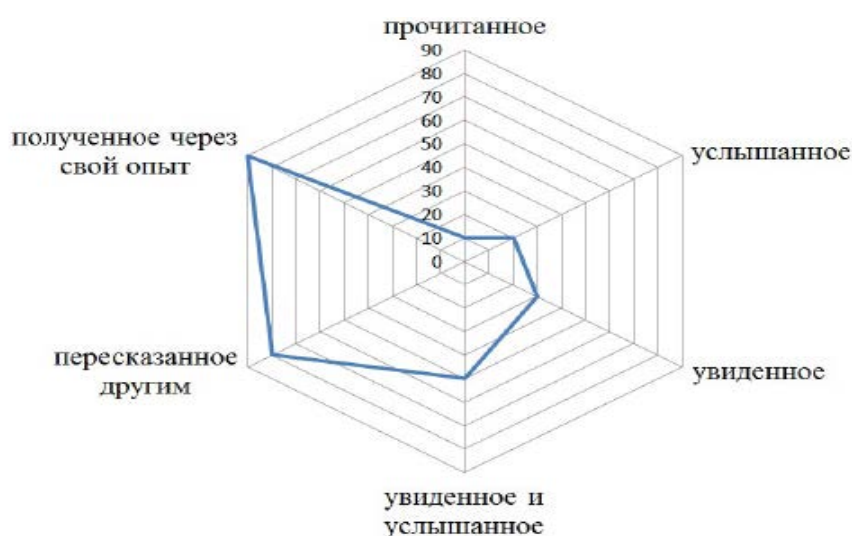


Рисунок 2. Диаграмма закономерности усвоения информации обучаемыми согласно Р.Карникау и Ф. Макэлроу, %[3]

Применяя технологию проектного обучения, педагог создает условия для развития творческих способностей студента, которые позволяют ему мыслить нестандартно и креативно независимо от будущей выбранной профессии. При проектном обучении предполагается стимулирование интереса обучающихся к определенным знаниям, предусматривающим через проектную деятельность решение проблем, умению практически применять полученные знания, развитию критического мышления. Проекты могут быть исследовательские, творческие, игровые, информационные, социально значимые. Технология проектного обучения предполагает различные виды самостоятельной работы студентов: обзоры, рефераты, доклады на различные темы, овладение технологией презентации.

Основная цель тренинговых занятий — развитие навыков общения и социальных навыков, а также совершенствование профессионально-психологических компетенций обучающихся. Такие занятия повышают уровень взаимодействия всех участников процесса, позволяют сформировать позитивную направленность их личности, расширить социально-психологические компетентности будущих специалистов. Тренинговые занятия могут проводиться в виде групповой дискуссии, ролевых игр, посвящены решению профессиональных ситуаций.

Наиболее правильное и полное представление о будущей специальности дает студентам метод моделирования профессиональной деятельности, а так же позволяет им в процессе обучения овладеть набором профессиональной знаний, что обеспечит в дальнейшем эффективное выполнение необходимых трудовых обязанностей.

Игровое имитационное моделирование - создание игровых моделей будущей профессиональной деятельности и рекомендации по их проведению. В данном методе можно организовать такие формы обучения, как деловые или ролевые игры, тренинги, результаты определенных ситуаций, дискуссии. Технология игрового имитационного моделирования применяется, как правило, в качестве инструмента коллективного нахождения эффективных решений сложных технических, организационных, управленческих проблем на примере производственных ситуаций.

Особенностью инноваций в образовательном процессе можно считать результаты научных поисков, новых знаний, использование инновационных технологий и методов для получения результата в виде образовательных услуг в высшей школе, отличающихся социальной и рыночной востребованностью. Главной же направленностью инноваций является качественное обновление профессиональной педагогической деятельности.

По мнению Бондаренко О.В. инновационное образование – это такое образование, которое способно к саморазвитию и создает условия для полноценного развития всех своих участников, таким образом, инновационное образование – это развивающее и развивающееся образование [5].

Инновационная образовательная технология включает в себя следующие составляющие, представленные на *рисунке 3*.

По мнению Сайгушева Н.Я. и его коллег, инновационная образовательная технология базируется на использовании инновационных методов в образовательном процессе. В педагогической науке условно выделяется три типа инновационных образовательных технологий: радикальная, подразумевающая перестройку процесса обучения или его значительной части, комбинированная, соединяющая ряд известных элементов, технологий или методов, а также модифицирующая, призванная улучшить классические методики без их существенного изменения [6].



Рисунок 3. Состав инновационной образовательной технологии [5]

Таким образом, внедрение инновационных образовательных технологий в высших учебных заведениях в настоящее время является очень актуальным и соответствует требованиям национальных проектов «Образование» и «Наука», в числе приоритетов которых - создание эффективной системы выявления способностей талантливых студентов, создание современной системы ЦОС, модернизация профессионального и дополнительного образования, взаимодействие вузовской, академической и отраслевой науки в инновационных исследованиях [7].

Литература

1. Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 гг. [\[Электронный ресурс\]](#).
2. [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Кушнир М. Цифровая образовательная среда. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Гоева В.В., Миронов К.Е. Использование активных и интерактивных методов обучения // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. №2 (15). С.11-15.
5. Бондаренко, О.В. Современные инновационные технологии в образовании. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
6. Сайгушев, Н.Я. и др. Инновационные образовательные технологии как средство оптимизации профессиональной подготовки будущего специалиста // Современные проблемы науки и образования. 2016. №5. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 18.11.2018).
7. Саратовский технический университет – опорный вуз региона // За инженерные кадры. 2018. №7(2416). С.4-11.

НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Необходимость повышения уровня качества того или иного машиностроительного изделия следует определять на основе тщательного анализа всей совокупности факторов его производства и потребления. Нельзя, например, планировать рост долговечности всех модификаций машин безотносительно к тому, в каких условиях они будут эксплуатироваться. Так, достигнутый уровень долговечности наиболее распространенных моделей металлорежущих станков вполне соответствует нуждам предприятий немашиностроительных отраслей. Станки повышенной надежности необходимы главным образом для основных механических цехов машиностроительных заводов. Неправильно определять производительность машин и оборудования, ориентируясь только на их технические параметры. Это объясняется тем, что возможности использования техники в конкретных производственных условиях при выполнении различного рода технологических операций или работ неодинаковы. Менеджеры современных промышленных предприятий стремятся повысить качество и надежность производимой продукции, одновременно повышая эффективность функционирования предприятия [1].

Различают три категории требований, предъявляемых к уровню качества машиностроительных изделий. Первая категория – требование абсолютного уровня качества, обеспечиваемое технической оснащенностью. Это требование относится к ракетной технике, электронике, орудиям производства, связанным с применением атомной энергии. Вторая категория – требования к качеству, определяемые техникой безопасности, относящиеся к опасным и вредным производствам. Третья категория – требование экономически целесообразного или оптимального уровня качества. Оно распространяется, прежде всего, на машиностроительные изделия массового потребления. Под оптимальным уровнем качества машиностроительной продукции понимаем такой уровень, при котором суммарная величина затрат на производство и потребление продукции в определенных условиях ее применения является минимальной.

Повышение качества без экономического обоснования, без анализа возможностей использования выходных параметров продукции наносит экономике ущерб. Так, лишено практического смысла повышение долговечности изделий в отрыве от требований, предъявленных к качественному уровню конечной продукции, в которой они используются как составляющие элементы.

Исходным и наиболее важным является срок службы, определяемый физическим износом. Нормирование такого срока службы позволяет правильно учесть и влияние морального износа и, в конечном счете, определить оптимальный срок службы изделия. Решение о дальнейшей эксплуатации того или иного изделия должно приниматься с учетом того ущерба, который принесет его использование за пределами оптимального срока службы.

Соотношение цены и качества конкретного товара, произведенного в конкретном месте, конкретной бизнес-единицей обретает завершающую форму на микроуровне и выражается, в конечном итоге, в виде конкурентоспособности на рынке. Если коренные изменения в качестве требуют длительного времени, то предприятия предпочитают повседневные (мелкие) усовершенствования, качественно улучшающие продукцию, и выявляющиеся на рынках. Данная «диффузия» качественных изменений позволяет менять рыночную цену товара.

Изучение показывает, что предприятия разными путями стремятся противостоять рыночной тенденции снижения общественной полезности выпускаемой продукции ниже издержек производства. Развитию указанной тенденции способствует медленный процесс преобразований на уровне предприятия как основного структурообразующего элемента экономической системы.

Следует отметить, что интенсификация стратегических процессов повышения качества продукции предполагает не только проектирование новых конструкций и технологических процессов, но и изменение форм и методов организации труда и производства, усовершенствование структуры кадров, изменение материально-технического обеспечения производства и т.д. В этих условиях данную стратегию дополняют различные направления политики в области:

- технического обеспечения. Политика технического обеспечения стратегии включает комплекс работ по созданию экспериментально-производственной базы предприятия, повышения ее научно-технического уровня; автоматизации процессов системы проектирования;
- организационного обеспечения. Политика организационного обеспечения стратегии представляет собой комплекс работ, направленных на рациональное сочетание в пространстве и времени основного процесса (стадий и этапов) стратегии;
- экономического обеспечения. Политика экономического обеспечения направлена на совершенствование методов финансирования, нормирования основного процесса;
- социального обеспечения;

- информационного обеспечения. Политика информационного обеспечения предусматривает рациональное и комплексное использование технико-экономической и маркетинговой информации при решении задач стратегии.

В современных условиях на предприятие машиностроительного комплекса оказывает влияние внешняя среда, что подразумевает более тщательную оценку инновационного потенциала для достижения стратегических целей на основе эффективного применения имеющихся ресурсов для получения синергетического эффекта от внедрения нововведений [2]. Наиболее актуальной проблемой современной отечественной экономики является модернизация всех сфер и направлений деятельности, которая предполагает кардинальные реформы и преобразования [3].

Литература

1. Попова, Л.Ф. Формирование системы менеджмента качества на основе процессного подхода в управлении промышленными предприятиями / Л.Ф. Попова // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. 2017. Т.12. № 3. С. 453-466.

2. Гордашникова, О.Ю. К вопросу об управлении инновационным потенциалом предприятия машиностроительного комплекса / О.Ю. Гордашникова, Т.В.Орлова // Инновационная деятельность. 2014. № 4(31). С.22-26.

3. Кублин, И.М. Системная модернизация предприятий машиностроительной промышленности: категорийно-понятийный подход / И.М. Кублин, А.Ж.Е. Махметова // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. Т.13. № 7(94). С.51-54.

© О.Ю. Гордашникова, 2018

УДК 336

Дырнаева А.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

Пчелинцева И.Н.

д.э.н, профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИСТОЧНИКИ И МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях для достижения объективно необходимой цели «технологического рывка» в российской экономике важно обеспечить развитие

всех экономических субъектов, в том числе и промышленных предприятий. Динамичное устойчивое развитие предприятий различных сфер деятельности напрямую влияет на экономику нашей страны, в свою очередь, создание благоприятной среды со стороны государства открывает новые возможности для системы менеджмента предприятий использовать различные механизмы в целях устойчивого его развития. Понятие «развитие предприятия» как проблема представляет интерес не только для науки, но и практики.

Анализ научной литературы показал, что понятие «развитие предприятия» различными авторами трактуется с разных позиций как: процесс или совокупность процессов (Афанасьев Н. В.[1]; Василенко В.А.[2]); как изменение (Гришаков К.Р.[4];Рябов В.М.[6]);как стратегическая цель (Карпова О.К.[5]); как результат (Шубина К.С.[7]).

Развитие предприятия в нашем понимании — это процесс количественных и качественных изменений в различных его подсистемах, происходящих в результате инновационной деятельности, приводящих к повышению эффективности на протяжении длительного периода и высокой степени конкурентоспособности.

В условиях рыночной экономики залогом устойчивого развития предприятия является его финансовое обеспечение, под которым понимается обеспечение предприятия основными и оборотными активами, собственными и заемными финансовыми ресурсами, достаточными для выпуска предусмотренного объема продукции. Это способствует хорошему финансовому положению предприятия, платежеспособности, финансовой устойчивости, а также обеспечению высокого уровня инновационного потенциала[7]. Финансовое обеспечение предполагает бесперебойность процесса производства и реализации продукции, минимизацию затрат предприятия. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства (основной и оборотный капитал), содержание и развитие объектов непроеизводственной сферы, потребление (корпоративный человеческий капитал), а также могут оставаться в резерве.

В научном и практическом плане известны разнообразные методы и источники финансирования развития предприятия. Их выбор для развития конкретного предприятия зависит от того, на каком этапе жизненного цикла находится предприятие, каково его текущее финансовое состояние и каковы тенденций его развития, а также на сколько доступны те или иные источники финансирования. Однако необходимо учитывать, что предприятие может найти капитал только на тех условиях, на которых в данное время реально осуществляются операции по финансированию аналогичных предприятий, и только из тех источников, которые заинтересованы в инвестициях на соответствующем рынке (в стране, отрасли, регионе)[8].

При выборе источников финансирования развития предприятия необходимо: определить потребности в капитале на краткосрочный и долгосрочный горизонт планирования; выявить возможные изменения в составе активов и капитала в целях определения их оптимального состава и структуры; обеспечить постоянную платежеспособность и, следовательно, финансовую устойчивость; с максимальной эффективностью использовать собственные и заёмные средства; снизить расходы на финансирование хозяйственной деятельности.

Источники финансирования развития предприятия могут классифицироваться по различным признакам (рисунки 1).



Рисунок 1. Источники финансирования развития предприятия

К методам финансирования развития предприятия можно отнести:

- Самофинансирование за счет нераспределенной прибыли, амортизационных отчислений, резервного капитала, добавочного капитала;
- Акционерное или долевое финансирование при участии в уставном капитале и покупке акций.
- Заемное финансирование на основе банковских кредитов, размещения облигаций, лизинга.
- Бюджетное финансирование на основе кредитов на возвратной основе из федерального, региональных и местных бюджетов, ассигнований из бюджетов всех уровней на безвозмездной основе, целевых федеральных инвестиционных программ, государственного заимствования.
- Особые формы финансирования, к которым относятся - проектное финансирование, венчурное финансирование, финансирование путем привлечения иностранного капитала.

Важной задачей, стоящей перед менеджментом, является правильный выбор источников и методов финансирования развития предприятия в конкретной ситуации. Поэтому необходимо выработать методические рекомендации по совершенствованию финансирования развития предприятия, которые могли бы включать принципы, задачи и алгоритм выбора адекватных источников и методов финансирования.

Литература

1. Афанасьев, Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожкин, В. И. Рудыка. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2003. 184 с.
2. Василенко, В.А. Организационно–циклическая и структурно-функциональная модели развития организации // Культура народов Причерноморья. С. 100–107.
3. Гришаков, К.Р. Понятие устойчивого развития промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Электронный периодический научный журнал SCI-ARTICLE.RU. 2013. № 1. С. 79–82. [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения: 19.10.2018).
4. Карпова, О.К. Планирование устойчивого развития промышленного предприятия на основе процессного подхода: инструментально-методическое обеспечение: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Ростов н/Д, 2015. 28 с.
5. Рябов, В.М. Устойчивое развитие промышленных предприятий в современных условиях // Вектор науки ТГУ. 2011. № 4 (18). С. 272–273.
6. Пчелинцева, И.Н. Метод компонентной оценки инновационного потенциала промышленного предприятия на примере ОАО «Завод автономных источников тока» / Е.А.Лаптева, И.Н. Пчелинцева // Экономика и предпринимательство. 2014. № 6 (47). С. 729-734.
7. Пчелинцева, И.Н. Некоторые теоретические аспекты инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне / М.Р. Мамкеев, И.Н. Пчелинцева // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 3 (137). С. 5-8.
8. Шубина, К.С. Оценка устойчивости и условия устойчивого развития промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Хабаровск, 2016. 24 с.

©А.А.Дырнаева, И.Н Пчелинцева, 2018

ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ИННОВАЦИОННОМУ ТИПУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Последние десятилетия XX века и начала XXI века в мире ознаменовались стремительным развитием новой эпохи, характеризующейся новыми интеллектуальными технологиями, новой организацией труда и производства, новыми институтами, новой мотивацией труда, предпринимательством, новыми потребностями, ценностями и ориентирами поведения людей. Названные преобразования также в той или иной мере затрагивают российскую экономику, вызывая необходимость перехода к инновационному типу развития. В Стратегии развития России до 2020 года подчеркивалось, что единственной реальной альтернативой сырьевой модели развития экономики страны является стратегия инновационного развития, опирающаяся на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом. Развитие в структуре экономической системы наукоемких, высокотехнологичных производств обуславливает новые требования к профессионально-квалификационным качествам личного фактора производства, уровню развития человека, его знаний и умений. Поэтому при рассмотрении трансформационных тенденций в системе отношений собственности при переходе к инновационному типу экономического роста необходимо раскрывать состояние и возможности развития личного фактора производства, показывать, как трансформация собственности на средства производства отразилась на трансформации собственности на рабочую силу, насколько тенденции трансформации собственности в России соответствуют объективным мировым прогрессивным тенденциям развития, в чем заключается противоречивость развития собственности.

Российская экономика дважды в двадцатом столетии перенесла трансформацию экономической системы - в начале века в связи с социалистической национализацией и в девяностые годы двадцатого столетия в процессе капиталистической приватизации. И в том, и в другом случае трансформация была вызвана насильственным изменением политико-юридических отношений соб-

ственности, осуществляемым не в соответствии с уровнем развития производительных сил. Именно насильственное изменение политико-юридических отношений собственности лежало в основе трансформации российской экономической системы. И система отношений собственности как структурный элемент всей экономической системы не только повлияла на трансформацию экономической системы, но и сама претерпела трансформацию.

Трансформация выразилась, прежде всего, в изменении субъектов присвоения. В России в результате трансформационных процессов более 90% объектов собственности уже не принадлежит государству и подвержено рыночным механизмам регулирования. В результате трансформации собственности образовались новые социальные группы – частные собственники (от мелких собственников до олигархов), безработные, средний класс. Большинство граждан страны имеют статус наемных работников и остаются просто дешевой рабочей силой. Продажа акций работникам предприятий в процессе приватизации не привела к возникновению массового жизнеспособного слоя мелких эффективных собственников (совладельцев, акционеров), к изменению их социального статуса.

Произошло резкое расслоение общества по имущественному признаку, образовались новые рыночные регуляторы экономики, такие как рынок труда, рынок капитала и т. д. Итоги трансформации системы отношений собственности в российской экономике свидетельствуют о том, что она легализовала капиталистические отношения, превратила государственную собственность в легальную частную собственность. Хотя формально преобладающей формой собственности в России является акционерная собственность, сама по себе она ещё не определяет её социально-экономическое содержание. Социально-экономическое содержание формы собственности зависит от того, кто и как присваивает результаты деятельности данного акционерного общества, кто и в чьих интересах распоряжается имеющимся капиталом. В сегодняшней России существует с одной стороны олигархическая верхушка в сырьевых отраслях и финансовой сфере и, с другой стороны, отсталые сферы промышленности и сельского хозяйства, нуждающиеся в государственной поддержке и не воспринимающие повышение инвестиционной привлекательности в качестве приоритетной задачи.

Наиболее ярко трансформация отношений собственности проявилась в сфере распределения, формирования и присвоения доходов. Формирование слоя частных собственников привело к обострению противоречия между богатыми и бедными, к резкой дифференциации доходов населения, по уровню которой страна находится на первом месте среди экономически развитых стран. С начала трансформации собственности резко снизился уровень реальных доходов населения, причем, расширение зоны бедности происходило за счет сложившегося в советский период среднего класса (инженерно-техническая интеллигенция, ученые,

работники культуры, просвещения, здравоохранения, высококвалифицированные рабочие). Существование бедности среди инженерно-технической интеллигенции, среди ученых подрывает возможности инновационного развития.

Недостаточный уровень оплаты труда профессорско-преподавательских кадров вузов вынуждает многих из них заниматься совместительством, совмещать основную работу с занятостью в других структурах, брать на себя дополнительную работу для обеспечения существования и проживания, что сокращает возможности для занятий научной работой. Недостаточный уровень обеспечения научных и педагогических кадров, низкий престиж статуса ученого в России, неудовлетворительная материально-техническая и приборная база, низкий уровень оплаты труда, бюрократизм и взяточничество в России являются факторами миграции научных кадров из России. Негативные последствия для инновационного развития состоят в том, что затраты государства на обучение и повышение квалификации специалистов не дают отдачи, происходит ослабление научно-технического потенциала страны, замедление научного и социально-экономического роста, стратегическое отставание страны от ведущих стран мира.

В этом же направлении действует и отток капиталов за границу. Ущерб от утечки капиталов за рубеж заключается в том, что государство не может в полном объеме собирать налоги и пошлины, ухудшается инвестиционный климат в стране и растет так называемая теневая экономика. Убежавшие капиталы означают для государства своего рода упущенную выгоду, поскольку вместо того, чтобы быть размещенными внутри своей страны и содействовать ее развитию, эти средства служат во благо другим государствам.

Если исходить из определения сути инноваций как использование достижений человеческого разума (новых идей, открытий, изобретений, усовершенствований и т.п.) для повышения эффективности деятельности в той или иной сфере, то критерием инноваций следует, вероятно, признать не только реализацию тех целей, которые декларируются при принятии программ реформирования, но и то, насколько эти преобразования обеспечивают экономический рост, повышение уровня и качества жизни населения страны, устойчивое развитие страны. Если преобразования приводят к технологической деградации экономики, не способствуют переходу к постиндустриальному обществу, а отбрасывают ее на уровень первоначального накопления капитала, то такие преобразования не относятся к инновациям. Объективный процесс развития экономической системы в современных условиях формирования постиндустриального общества и экономики знаний, перехода к новым технологическим укладам выражается в гуманизации трудовых отношений, в улучшении условий труда, в развитии системы социального партнерства, в появлении новых нестандартных форм занятости (виртуальная, дистанционная, самозанятость, заемный труд), в повышении уровня и качества жизни населения.

Трансформация системы отношений собственности в форме приватизации в российской экономике с точки зрения достижения тех целей, которые провозглашались, оказалась неэффективной. Однако нельзя сказать, что она неэффективна с точки зрения интересов тех групп, которые стали частными собственниками государственного имущества и природных ресурсов. Радикальная ломка сложившейся системы отношений собственности изменила её качественное состояние, но не продвинула эту систему по пути прогрессивного развития. В ходе реформирования и устранения сложившихся деформаций следует ориентироваться на магистральный путь развития всей человеческой цивилизации в двадцать первом веке, состоящий в усилении социализации собственности и общественного характера присвоения.

© С.Г. Землянухина, 2018

УДК 338

Казакова А.О., Зузанова Л.А.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИИ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

В настоящее время для формирования конкурентоспособной сферы одним из ключевых методов решения финансовых, социальных и экологических проблем считается применение новых достижений науки и техники. Любая организация применяет большое количество методов для того чтобы финансовый рост был динамичным, т.е. был результатом применения наиболее совершенных условий производства и технологий. Важным обстоятельством для развития экономики считается значительная инвестиционная динамичность. Она развивается с помощью увеличения размеров реализуемых инвестиционных ресурсов и более результативного их применения в главенствующих областях материального производства. Инвестиции формируют промышленные возможности в новейшей научно-промышленной базе и определяют конкурентноспособные позиции компаний на рынке в целом.

При нынешних рыночных условиях главной движущей силой экономического роста считаются инновации, вводимые равно как на производстве, так и в эксплуатационной сфере потребления. Они по итогу устанавливают увеличение заработка бизнесменов, а также увеличение стандартов уровня жизни населения.

С появлением расширенного воспроизводства стабилизировалась направленность финансового увеличения, возникла регулярно возрастающая необходимость в модернизациях - как в производстве, так и вне производственного процесса. Процессы усовершенствования были названы процессами нововведений.

Имеется большое число определений «инновация», из которых целесообразно сделать вывод, что инновация включает почти все без исключения области деятельности общества и способна владеть как научно-технической областью, так и организационной областью. В кратком словаре менеджера инновация (нововведение) характеризуется как:

- инвестиция денег в экономику, обеспечивающие замену поколений технические и технологические процессы
- новое оборудование, методика, представляющая итогом научно - технического прогресса.

Под инновацией подразумевается совокупность изобретений, нововведений и новшеств в вещественной, либо интеллектуальной области, являющейся итогом творчества людей. Инновации исполняются в сфере технических и технологических процессов, управления и компании. Подобные нововведения способны значительно поменять рыночную систему субъекта вложений из-за результата явных положительных сторон перед конкурентами. Главной целью они имеют предоставление в перспективе финансовых выгод. Прогнозируемые выгоды существенно превосходят результаты простых в классическом представлении вложений, характерных надлежащей сферы работы. Инновации обладают тремя базовыми параметрами:

- наличие креативного процесса, являющегося базой для изобретений и новшеств
- характерное новшество инноваций
- итогом инноваций служит генерирование дохода

Значительную роль играет формализация указанных характеристик с целью объективности и подлинности инноваций. Понятие креативного процесса тесно связаны с системными трудностями, которые содержат конфигурацию интеллектуальных продуктов, показанных в рынке и в мире. Обнаружение корневых трудностей и возможностей происходит в результате исследований, которые базируются на научном подходе. Финансовые затраты НИОКР предназначены для исчисления инвестиций субъектов работы в изучении креативного движения инноваций.

Современная инвестиционная деятельность захватывает главенствующую роль в экономической политике государства. В данный период функционируют 5 стратегических областей инноваций, которые являются приоритетными:

- проекты энергоэффективности и ресурсосбережения
- проекты, принадлежащие к ядерным технологиям
- проекты в области компьютерных технологий
- проекты в сфере мировых технологий и телекоммуникаций
- проекты по исследованию и разработке отечественной медицины и фармацевтики мирового уровня.

Инвестиции в нововведения имеют характерные особенности:

- Они обязаны принимать во внимание волновой характер инновационного движения, влекущий к тому, что в одних отраслях экономики появляются инвестиционные паузы, а в иных - локализуется повышенная потребность в новшестве и активное развитие производственного аппарата продукта;

- Этим инвестициям чужда спекуляция, так как они имеют целью стабильный будущий доход и длительный временной период вложения средств;

- Капиталовложения в предпринимательство требуют знания достоверной информации не только лишь об объекте в которые вкладываются ресурсы, однако и перспективы перемен его организационно-финансовых и социальных характеристик в связи с динамикой внутренних и внешних условий.

Такого рода вид инвестиционного движения непосредственно связан с механизмами накопления денежных средств и отображает конечный вид накапливания новых знаний. Состав нововведений влияет на процесс воспроизводства основного капитала и на отдачу капитальных вложений.

Инновационное предпринимательство и инвестиционная работа составляют базу для финансовой положительной динамики, создаются в тесной взаимосвязи с товарным рынком, и инновационные механизмы тесно сопряжены с механизмами, которые формируют условия производства.

Нововведения совершаются в своеобразной области взаимоотношений участников в сфере взаимоотношений участников рынка, где требуют признание права на объекты интеллектуальной собственности, которые реализуются в финансовом обороте, а предметами нововведений становятся новшества.

Создание и формирование реализация новшеств тесно зависит от эффективности взаимодействия участников инноваций. Самая большая трудность состоит в том, что простое накопление интеллектуальных продуктов в любых масштабах автоматически не выливается в нововведения. Передача знаний по цепочке от одной фазы инновационного процесса к другой требует дополнительной, посреднической системы. Такая система, по существу, представляет собой рынок новшеств, имеющий свои особенности и механизмы. Отличительная особенность такого рынка - возможность "субъектного программирования", точной адресации новшества и применения маркетинговых методов управления.

Цена и стоимость новшеств создается под воздействием финансовой результирующей взаимодействия факторов определенного производства, а не только лишь величинами общего спроса и предложения.

Политика инноваций отталкивается из рыночной конъюнктуры, целевых финансовых установок предпринимательства и оценки социальных результатов. В данном случае существенную роль играют учет проблемной области предпринимательства, свойства конкурентоспособности продукта (услуги), положение технического уровня производства и инновационного сектора.

Подводя итог, можно прийти к выводу, что финансовая эффективность нововведений достигается в тех случаях, когда установлены технико-финансовые свойства. Инновации взвешены рисками и выявлено, что итоги позволяют не только возместить нормальный уровень риска, но и получать прибыль при условиях активно меняющейся конъюнктуры рынка.

Литература

1. Аньшина, В.М. Инновационный менеджмент: Уч.пособие.- М. 2015.
- 2.Афонин, И.В. Инновационный менеджмент: Уч.пособие.- М. 2015.
- 3.Завнина, П.Н. Основы инновационного менеджмента: Финансы. - М. 2017.
- 4.Корчагин, Ю.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: Уч. пособие.- Ростов-на-Дону, 2015.
- 5.Морозов, Ю.П. Инновационный менеджмент: Уч.пособие.- М. 2016.

© А.О. Казакова, Л.А. Зузанова, 2018

УДК 338.2

Каплина А.С.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Одинцова Т.Н.**

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Значение инновационной деятельности в современных условиях ведения бизнеса трудно не заметить. Инновации, основанные на знаниях и результатах

научно – технического прогресса способны привнести ощутимый вклад в развитие современной экономики и вывести ее из кризиса.

Перспективность отрасли информационных технологий и место компаний, оказывающих консультационные услуги на сегодняшний день отмечена рядом аналитиков и исследователей. Отечественные ИТ–компании уже сейчас могут опираться на имеющиеся практики и процессы управления. Поэтому, существует возможность гораздо быстрее, а главное, эффективнее повысить уровень зрелости потребителей и поставщиков, перенимая и используя опыт международного ИТ–консалтинга.

Однако, развиваться быстрыми темпами и достигать поставленных целей можно только используя практику инноваций. Отсюда, для отечественных консалтинговых компаний остро встал вопрос о необходимости формирования и разработки инновационной стратегии, способной принести экономический эффект от инноваций. Для достижения требуемого эффекта компаниям необходимо придерживаться четкого плана действий, который учитывал бы краткосрочные и долгосрочные цели. Для выработки такого плана действий и разработки инновационной стратегии не стоит пренебрегать важнейшим элементом управления и планирования – анализом внешних и внутренних факторов.

Стоит отметить, что информатизация и цифровизация общества занимает доминирующие позиции в экономике нашей страны, производство информационно – коммуникационных товаров и услуг становится более инновационным и наукоемким. Количество занятых в области информационных технологий растет все более ускоряющимися темпами.

Более того, существенное влияние на развитие информационного рынка оказывает стремительный рост бизнеса по разработке и коммерциализации программных продуктов.

Именно поэтому, так важно правильно определять, какие факторы оказывают непосредственное влияние на разработку инновационной стратегии, поскольку ежедневно изменяются как внутренние, так и внешние факторы внутри компании и на рынке, где консалтинговая компания функционирует.

В настоящее время различные зарубежные и отечественные авторы провели анализ инновационной стратегии: анализ формирования инновационной стратегии – определение ее целей и направлений, а также анализ факторов, способных оказывать наибольшее влияние в процессе ее разработки. [1, с. 58]

Разделение на внутренние и внешние факторы является общепринятой классификацией факторов. Особое влияние на рынок консалтинга в сфере информационных технологий оказывают внешние факторы. Так, например, особого внимания заслуживает экономический фактор. До настоящего времени наша страна еще не отошла от сырьевой экономики – бытует мнение, что доходы от сырья единствен-

ная альтернатива в ближайшей перспективе развития. Это, несомненно, оказывает негативное влияние на деятельность консалтинговых фирм, ведь государство пренебрежительно относилось к потенциальным потребителям консалтинговых услуг.

Отдельно стоит отметить, что отечественная экономика зависима от распределения государственных ресурсов – недостаточно развит сектор малого и среднего бизнеса, который представляет собой наиболее привлекательный потенциал для расширения рынка консалтинговых услуг. Обеспечение консалтинговыми информационно – коммуникационными услугами российского рынка очень неравномерно – в крупных городах спрос на услуги IT-компаний высокий, в регионах же картина совсем иная – спрос находится в зависимости от экономического развития региона. Однако, регионы обладают значительным потенциалом для развития консалтинга в сфере информационно-коммуникационных технологий, но на практике ничего не происходит [3, с. 3630].

Таким образом, развитие консалтинга на сегодняшний день зависит в большей сфере от таких внешних факторов, как внешняя конъюнктура, бюджетные затраты и особенности регионов.

В приведенной ниже *таблице 1* приведен PEST – анализ, который считается одним из простых и удобных методов анализа макросреды компаний.

Таблица 1

PEST – анализ консалтинговой IT – компании

Группа факторов	Характеристика группы	Общие факторы группы	Специфические факторы группы
Политические факторы	Политические факторы относятся к политико-правовому окружению организации. Анализ политических факторов необходим для организаций с целью получения ответов на такие вопросы, как: • Изменится ли законодательная база страны, рынка, отрасли, где функционирует организация? • Повлияют ли изменения на текущую деятельность организации?	Переход от сырьевой экономики к инновационной; Поддержка IT – компаний, как средство борьбы с «пиратством»; Изменения в законодательстве, способствующие усложнению деятельности компаний; Потребности рынка труда; Методы управления компаниями со стороны учредителя и государства	Стабильность правительства; Степень влияния государства; Глобализация правительственной политики.

Группа факторов	Характеристика группы	Общие факторы группы	Специфические факторы группы
Экономические факторы	Экономические факторы относятся к уровню национальной экономики. Сюда следует отнести не только экономическую ситуацию, которая сложилась на национальном уровне, но и нормативные акты налогообложения, законодательство страны, уровень конкуренции на мировом уровне.	Снижение покупательской способности у потенциальных потребителей; Уровень инфляции; Специфические особенности деятельности консалтинговых IT – компаний; Состояние системы налогообложения; Инвестиционный климат в сфере информационных технологий.	Удельный вес организаций, которые осваивают новые технологии, системы; Появление новых трендов в отрасли информационных технологий; Уровень конкуренции организаций, функционирующих в отрасли на мировом рынке; Увеличение степени влияния результатов научно – технического прогресса.
Социальные факторы	К социальным факторам в первую очередь стоит относить потребительские предпочтения. Цель изучения социальных факторов: изменения потребительских предпочтений, возможного спроса, демографическая структура населения, стиль жизни, отношение населения к труду, мобильность.	Повышение уровня образования населения; Востребованность специалистов с образованием в сфере инновационных систем и технологий; Повышение компьютерной грамотности; Потребности рынка труда, предприятий - работодателей	Рост значимости человеческого фактора при внедрении производства, использующего информационно – коммуникационные технологии; Тенденции образа жизни; Автоматизация и цифровизация деятельности участников рынка – финансовый сектор, государственные органы

Группа факторов	Характеристика группы	Общие факторы группы	Специфические факторы группы
Технологические факторы	Изучению технологических факторов стоит уделять особое внимание при проведении анализа, поскольку в любой период времени для ИТ – организации существует риск потери рынка. Анализ технологической компоненты позволит перестроиться на производство и реализацию перспективного продукта или услуги, и вовремя принять меры для отказа от устаревших технологий и техник разработки	Повышающийся спрос на программные продукты и услуги, разработанные в соответствии с требованиями конкретного клиента; Разработка систем комплексной автоматизации; Состояние и тенденции развития информационных технологий в различных отраслях экономики страны.	Постоянное развитие информационных технологий, включая релизы новых версий и обновлений; Активное проникновение в жизнь систем искусственного интеллекта; Тенденции НИОКР

PEST – анализ необходимо проводить для того, чтобы определить степень влияния факторов внешней среды на отрасль и на компанию. Определяя не только факторы с положительным влиянием, но и негативного характера, руководство компании располагает необходимой информацией для принятия решений с целью избежания тяжелых последствий от влияния факторов с отрицательным влиянием. Проводить PEST-анализ нужно на регулярной основе, отслеживая изменения внешней среды по каждой из группы факторов [3, с. 3632].

Стоит отметить, что наряду с классическим представлением PEST–анализ, полезно выделять специфические факторы, которые прямо или косвенно воздействуют на конкретную сферу. Для компаний, функционирующих на рынке информационных технологий особое место занимает формирование корпоративной стратегии, как отправной точки формирования инновационной стратегии развития. Корпоративная стратегия представляет собой стратегический план управления компанией с ориентацией на развитие и поддержку ее роста, развития производственных целей. Цель корпоративной стратегии – достижение корпоративных планов и общих целей. Только в тесной взаимосвязи корпоративной стратегии, внешних и внутренних факторов компания имеет предпосылки не только наиболее полноценно разработать продуктовую или технологическую стратегии, но и сформировать видение для формирования инновационной стратегии.

Еще одним эффективным инструментом, способным оказать существенное влияние при формировании инновационной стратегии консалтинговой фирмы, служит модель анализа пяти конкурентных сил Портера. Одной из ключевых целей разработки инновационной стратегии считается адаптация к конкурентной среде. Однако, в настоящее время, взгляд на конкуренцию является достаточно узким, а интенсивная конкуренция в сфере информационных технологий рассматривается как неудача. Модель пяти конкурентных сил Портера показывает пять сил, которые способны определить возможный уровень прибыли на рынке. Каждая из движущих сил модели является полноценным уровнем конкурентоспособности товара или услуги. Среди таких движущих сил выделяют:

- Конкуренция в отрасли;
- Потенциальные конкуренты;
- Покупатели;
- Поставщики;
- Товары-заменители.

Анализируя каждую из конкурентных сил, консалтинговая компания имеет возможность разработать такую инновационную стратегию, которая будет способна оградить компанию от действия этих сил и обеспечит компании устойчивые позиции в отрасли.

При разработке инновационной стратегии следует тщательно анализировать не только внешнее окружение, но и внутренняя среда организации.

Самым распространенным инструментом на сегодняшний день считается SWOT-анализ, который проводится с целью исследования сильных и слабых сторон самой компании в условиях, когда факторы внешней среды могут стать потенциальной угрозой. В это же время, SWOT-анализ помогает определить пути развития компании и выработать способы и методы борьбы с возможными угрозами внешнего окружения.

В приведенной ниже таблице 2 приведена обобщенная матрица, которая может быть использована для анализа внутренних и внешних факторов для консалтинговой компании, оказывающей услуги в сфере информационных технологий.

Рынок информационных технологий и автоматизации является уникальным, именно поэтому при проведении SWOT-анализа стоит обращать особое внимание на сильные и слабые стороны, которые характеризуют деятельность конкретной организации, учитывая специфику деятельности. В приведенной ниже таблице 3 приведен SWOT-анализ, характерный для IT-компании, которая функционирует на рынке несколько лет, но имеет слабую филиальную сеть.

Таблица 2

Обобщенный SWOT – анализ консалтинговой ИТ – компании

Сильные стороны	Слабые стороны
Стабильная клиентская база; Диверсифицированный бизнес; Высококвалифицированный персонал; Устойчивые финансовые показатели деятельности.	Высокая конкуренция в сфере информационных технологий; Несоответствии предлагаемых услуг и товаров ожиданиям и требованиям заказчиков; Потеря клиентов.
Возможности компании	Угрозы для компании
Привлечение крупных клиентов; Сотрудничество с крупными клиентами на рынке информационных услуг; Узкая специализация; Контроль над затратами	Обострение ценовой конкуренции; Выход на рынок новых игроков; Финансовый кризис.

Таблица 3

SWOT-анализ начинающей консалтинговой ИТ-компании

Сильные стороны	Слабые стороны
Лидирующие позиции на рынке информационно – коммуникационных услуг и товаров; Стабильное финансовое положение на уровне региона; Расширяющийся ассортимент товаров и услуг; Развитие отдела подбора персонала	Наличие «лишних» позиций в вертикали власти, организационной структуре; Отсутствие полноценного цикла разработки (от анализа до внедрения) в регионах; Недостаточное вовлечение сотрудников регионов в рабочий процесс; Использование нелегализованного программного обеспечения
Возможности компании	Угрозы для компании
Растущие региональные рынки; Ослабление позиций конкурентов; Рост спроса (в частности, малый и средний бизнес, государственные органы); Повышение спроса на решение виртуализации; Курс на легализацию ПО; Развитие партнерства	Временное сужение рынка как результат кризиса; Тенденция консолидации российских участников ИТ-рынка; Нехватка и недостаточная квалификация кадров; Высокий уровень использования нелегализованного программного обеспечения

Стоит отметить, факторов для анализа может быть много – это зависит от специфики ведения бизнеса. Так, например, ИТ – компании, оказывающие услуги для государственного сектора более тщательно анализируют политические факторы, в то время как компании, оказывающие услуги для банковской сферы, больше внимания концентрируют на изменение законодательства или требования заказчика. Сильные и слабые стороны могут быть ранжированы – определяется степень влияние того или иного факторы на деятельность конкретной компании. Успешно проведенным можно считать такой анализ, в результате которого были получены ответы на следующие вопросы:

1. Как можно использовать возможности, используя существующие сильные стороны?

2. Как слабые стороны могут помешать при реализации возможностей?

3. Какие сильные стороны сейчас можно использовать для нейтрализации возникающих угроз?

4. Как слабые стороны могут способствовать появлению угроз?

Проведенный SWOT-анализ и обработка результатов зачастую дает компаниям возможность начать осознанно формировать инновационную стратегию.

Рынок консалтинга в сфере информационных технологий достаточно специфичен – конъюнктура определяется не столько соотношением спроса и предложения, как воздействием внешних и внутренних фактором. Для повышения спроса на услуги IT-компаний необходимо проводить комплекс мероприятия для уменьшения влияния негативных внешних факторов, а также развивать позитивно влияющие факторы. Определяя взаимосвязь между внутренними факторами и факторами внешней среды, оказывающих влияние на ведение деятельности, можно оценить степень готовности IT-компаний к нововведениям и направления разработки инновационной стратегии развития.

Литература

1. Котлер, Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы. / Ф. Котлер. - М.: Альпина Паблишер. 2016. 132 с.

2. Порецкова, К.А. Формирование инновационной стратегии промышленного предприятия: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук (08.00.05) / Порецкова Ксения Валерьевна; СГТУ им. Гагарина Ю.А. – Саратов, 2014. 23 с.

3. Кравцова, А.В. Влияние внешних факторов на развитие рынка консалтинговых услуг // Российское предпринимательство. 2017. Том 18. № 22. С.3625–3636.

4. Погоньшева, Д.А. IT-консалтинг как инструмент поддержки инновационного предпринимательства // Креативная экономика. 2012. Т.6. № 4. С. 72-76.

5. Дроздова, В.А. Нужна ли стратегия малому бизнесу? // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. №4. С.4–9.

6. Масюкова, Т.Г. Антикризисный консалтинг как способ борьбы с кризисом на предприятии // Новая наука: финансово-экономические основы. 2017. № 1. с.175–176.

7. Булава, И.В. Теоретические основы моделирования инновационной стратегии предприятия // Проблемы развития инновационно-креативной экономики. 2010. С.191-195.

© А.С. Каплина, 2018

Ковалев И.Ю.

магистрант направления «Финансы и кредит»

Рыжова О.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ЗНАЧИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях истощения природных ресурсов, сложной геополитической и экономической ситуации, неблагоприятных прогнозов о темпах роста мировой экономики основным направлением развития нашей страны должен стать переход на инновационный тип развития экономики.

В конце 20-го и начале 21-го веков стала очевидна значимость инноваций как одного из основных факторов общественного и экономического развития страны, а также взаимосвязь и взаимовлияние инновационной деятельности и экономической сферы. Эволюция теории инноваций на данный момент изучена достаточно хорошо. Выделение трех основных этапов развития теории инноваций – это один из вариантов периодизации. В работе «Большие циклы экономической конъюнктуры» (1928г.) известный экономист Кондратьев Н.Д. отмечал, что до начала повышательной волны каждого большого цикла, а иногда и в самом её начале, могут наблюдаться видимые изменения в основных условиях экономической жизни общества. Эти изменения чаще всего проявляются (в той или иной форме) в существенных изменениях методов и стратегий производства и обмена (которым в свою очередь предшествуют научно-исследовательские разработки), условий денежного обращения, в усилении роли новых стран в мировой экономике. Начало «повышательной волны» всегда связано со значительными изменениями технологического уклада хозяйственной жизни общества: обновляется материальная основа производства (технологическая база, производственный аппарат), перестраивается хозяйственный механизм, изменяется организационная структура. А также это выражается в изменении техники, в привлечении в мировые экономические связи новых государств, в динамике добычи драгоценных металлов и движения денежной массы. Определяющую роль здесь играют научно-технические инновации и ноу-хау [2, с. 131].

Для современной мировой экономики и её развития характерно особое влияние науки на процессы воспроизводства. Развитые государства, а также крупные предприятия и корпорации стабильно наращивают финансирование разработок и исследований.

Причинами стабильного роста расходов на научно-исследовательские разработки являются: применение в большом объеме уникального оборудования, имеющего значительную стоимость; расширение границ инновационной деятельности, исследований и разработок, состава и значимости решаемых научно-технических задач; сокращение сроков подготовки и внедрения научно-исследовательских разработок в связи с уменьшением продолжительности жизненного цикла товаров на рынке; быстрый моральный износ научного оборудования и приборов; неизменный рост научно-технического уровня разработок. В этом контексте определим место инновационной деятельности в экономике России.

Государственный и частный секторы экономики все больше осознают вклад инновационной деятельности в экономический рост и повышение эффективности их деятельности. В ряде государств внедряются национальные программы по стимулированию финансирования и применения инновационных процессов, а также по их продвижению в общемировых рейтингах. Подобным образом поступают и предприниматели, которые в первую очередь заинтересованы в увеличении объема прибыли, снижении объема затрат и усилении конкурентоспособности их предприятия на рынке. Не так давно во многих передовых предприятиях была учреждена должность директора по инновациям.

Инструменты стимулирования инновационной деятельности в наши дни интересуют не только политических деятелей и предпринимателей, но также и ученых.

Необходимость освоения руководством компаний и управленцами новой формации знаний для разработки проектов по инновационной деятельности обусловлена также расширяющимися представлениями о способах применения нововведений и возможности их эффективного финансирования. Это явление получило название «широта корпоративной инновационной деятельности» (corporate innovation breadth). Первоначально термин «инновации» толковался как новые товары и услуги, позволяющие компаниям извлекать определенные преимущества перед другими предприятиями. ОЭСР предложила расширенное определение, где обособляются четыре типа инноваций: продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные.

Продуктовые инновации — абсолютные новинки или заметно изменённые товары или услуги. В эту обособленную группу входят заметные усовершенствования технических характеристик, компонентов и материалов, во встроенном

программном обеспечении, в уровне лояльности по отношению к потребителю или в других функциональных свойствах товара [1, с. 31].

Процессные инновации — совершенно новые или значительно измененные в лучшую сторону уже существующие способы производства или доставки продукта к потребителю. Сюда относятся изменения в технологии производства, используемой в производстве оборудования и софта.

Маркетинговые инновации — ранее не применяемые методы маркетинга, включая преобразования в дизайне и упаковке товара, его размещении, продвижении на рынках сбыта и политике ценообразования.

Организационные инновации — новые методы организации труда в деловой практике компании, организации рабочих мест сотрудников, а также их внешних связей.

Активные споры и обсуждения ведутся вокруг обособления и дифференциации по десяти типам инновационной деятельности, которые, в свою очередь, сгруппированы в три категории:

Конфигурация: модель получения прибыли; сеть (объединение с целью создания добавленной стоимости); структура (управление трудовыми ресурсами компании); процесс (использование новых продуктивных методов).

Предложение: характеристики продукции (свойства и функциональность); продуктовая система (вспомогательные и дополнительные товары и услуги).

Опыт пользования: сервисы (поддержка и дополнительные услуги, увеличивающие заинтересованность в продукции у потребителя); каналы (способы доставки товаров и оказания услуг потребителям и пользователям); бренд (марка продукции и производителя); взаимодействие с потребителями (получение обратной связи и др.).

Наше государство оказывает активную поддержку инновационной деятельности, планомерно наращивая затраты на научно-исследовательские разработки. В период с 2000 до 2014 годы финансирование государством инновационной деятельности увеличилось в 25 раз. Однако, данный объем финансирования в инновационную деятельность остается крайне низким: по состоянию на 2014 г. расходы на научные разработки из средств федерального бюджета оценивались в 437 млрд. руб., что составляет менее 1 % ВВП РФ [1, с. 131]. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки представлена на *рисунке 1*.

В результате реализации реформ, которые были направлены на переход нашего государства к рыночным механизмам функционирования экономики, многие устоявшиеся методы управления промышленными предприятиями были разрушены. Используемые во многих отечественных компаниях стратегии менеджмента не соответствуют динамичным изменениям во внешней среде ор-

ганизаций. Поэтому для обеспечения устойчивого развития высокотехнологичных и инновационных отраслей производства следует применять комплексный подход к управлению и финансированию инновационной деятельности, необходимо совершенствовать методы и подходы к управлению процессом исследований и разработок.

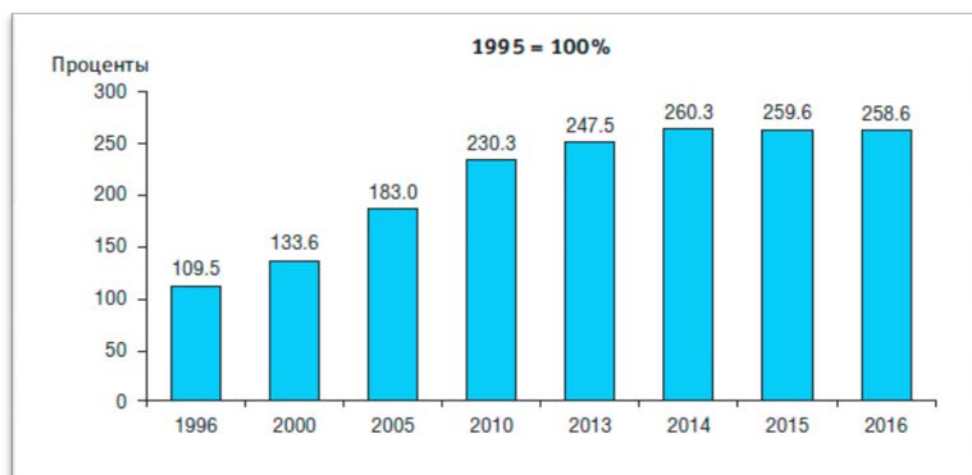


Рисунок 1. Динамика внутренних затрат на исследования и разработки в РФ [3, с.34]

Проблема комплексного подхода к управлению финансированием инновационной деятельности является еще недостаточно изученной, уже существующие подходы к управлению на российских высокотехнологичных и инновационных предприятиях отличаются бессистемным и фрагментарным характером. Поэтому главным вектором дальнейших исследований является разработка концептуальных основ и эффективных стратегий финансирования проектов инновационной деятельности предприятий. Таким образом, эффективное вложение средств в инновационную деятельность необходимо и важно для дальнейшего развития и стабильного экономического роста, как отдельных предприятий, так и для всей экономики государства в целом.

Литература

1. Кэлоф, Д. Повышение эффективности инновационной деятельности компаний / Д. Кэлоф // Enhancing Innovation Performance at Companies. Foresight and STI. 2018. С. 30–33.
2. Сулоева, С.Б., Гульцева, О.Б. Роль и место инноваций в экономике России в период мирового кризиса // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. Т.10. №1. 2017. С.129-131.
3. Наука. Технологии. Инновации: 2017: краткий статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ. 2017. 80 с.

© И.Ю. Ковалев, О.А. Рыжова, 2018

ПОНЯТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАНЫ

К сожалению, построение рыночной экономики, привело к сильному дисбалансу между регионами России. Вкладывая различные виды ресурсов в развитие центральных регионов страны, государство усилило различие в социально-экономических показателях остальных регионов страны. Разумеется, что для страны с огромной территорией, разница в экономическом развитии регионов неизбежна. Это обусловлено изначально имеющимися межрегиональными различиями в размерах природно-ресурсного потенциала, трудовых ресурсов, уровне освоенности территории и т. д. Каждый регион имеет свою культуру, историю и степень освоенности, поэтому экономические различия между регионами были, есть и будут всегда.

Классификация регионов России осуществляется согласно «Концепции стратегии социально – экономического развития регионов Российской Федерации». Из текста Концепции следует, что все регионы России разделяются на 5 типов: 3 основных типа регионов и 2 подтипа. Одним из пяти видов, является депрессивный регион.

В настоящее время, ученые выделяют большое количество методик, которые позволяют на основе отдельно взятых показателей определить уровень развития региона.

Депрессивные территории — регионы, имеющие экономические показатели ниже средних по стране. Отличительной чертой депрессивных регионов от отсталых, является то, что в прошлом, это были развитые регионы, которые по некоторым характеристикам занимали видное место в стране [1, с.14]. В результате кризиса в основных отраслях экономики, такие территории оказались в состоянии существенного экономического упадка. Как правило, такие проявления приводят к снижению конкурентоспособности и рентабельности в некоторых отраслях промышленности с соответствующим спадом производства.

Помимо экономического спада, экономика депрессивных регионов сопровождается безработицей и низким уровнем жизни населения.

Для России, понятие депрессивного региона является относительно новым, поскольку во времена существования советского государства различий между регионами не могло быть согласно идеологии государства. Первое упоминание «де-

прессивный регион» относят на 1994-1995 годы, когда отечественные экономисты впервые используют данное понятие в своих работах.

Рассмотрим основные подходы ученых к понятию депрессивный регион.

Баширов Х. Г. дает следующее понятие «депрессивные регионы – территории, которые сильно и устойчиво отстают от других по главным социально-экономическим показателям, в том числе по темпам развития».

По мнению Лексина В., депрессивные регионы – это такие территории, которые обладают достаточным экономическим потенциалом, но в результате структурного кризиса охвачены устойчивым снижением производства и реальных доходов населения и растущей безработицей. По мнению автора, в таких регионах кризисные явления обладают мультипликативным эффектом и блокируют возможности воспроизводственного процесса в целом и его отдельных элементов: происходит деградация ресурсного, хозяйственного, социального и экологического потенциалов территории.

На основе приведенных понятий, можно выделить признаки, присущие депрессивным регионам: низкий уровень темпов развития регионов, отставание по социально – экономическим показателям, низкий уровень доходов населения, снижение темпов производства, растущая безработица.

Не для кого не секрет, что для того, чтобы вывести регион из уровня «депрессивного» нужно большое количество времени, ресурсов и денежных вложений. И в данной ситуации, такая помощь будет иметь односторонний характер, поскольку доля пополнения бюджета страны, со стороны депрессивных регионов, крайне мала и не может привести в равенство те расходы, которые государство понесет для выделения дотаций на развитие депрессивного региона и его выхода из существующего состояния. В условиях развития рыночной экономики, для государства данная цель занимает не первостепенное положение. Если мы обратимся к «Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации», увидим, что одна из первоочередных задач, является развитие регионов «опорных регионов» до уровня «локомотивов роста». Что касается тех регионов, которые не подошли под заданные параметры регионов с высоким уровнем развития, то для них государство предполагает должное обеспечение государственной поддержкой, направленной на обеспечение равного доступа населения этой территории к бюджетным услугам, гарантирующим реализацию конституционных прав граждан.

То, что государство пытается вывести депрессивные территории из застойного состояния, говорит разработка проекта Федерального закона «О федеральной поддержке депрессивных территорий Российской Федерации». Данный законопроект предусматривает следующее определение понятия депрессивная территория: депрессивная территория – это «территория с экономическим потенциалом, достаточным для обеспечения среднего по Российской Федерации уровня основ-

ных социально-экономических показателей, оказавшаяся в течение последних лет под воздействием объективных факторов в состоянии крайнего упадка, характеризующегося значительным снижением объемов производства, низкой бюджетной обеспеченностью, значительным бюджетным дефицитом, высоким уровнем безработицы и крайне низким уровнем жизни населения» [2 с.110].

К сожалению, данный законопроект не был принят, и это говорит, о его недостаточной значимости, по сравнению с другими проблемами страны.

Не смотря на все экономические расходы, которые государство несет, оказывая финансовую поддержку депрессивным регионам, такая поддержка не обходима, поскольку если мы посмотрим на проему с политической и исторической точек зрения, в таких регионах, без должной поддержки, рано или поздно становятся центрами политических, социально-экономических, экологических напряжений в масштабах всей страны.

Подводя итог, следует отметить, что в таком большом государстве как Россия, социально-географическое положение регионов всегда будет разноплановым. Эти регионы отличаются этническими, демографическими, техническими, экономическими признаками и имеющимися ресурсами, поэтому уровень развития таких регионов будет всегда разниться.

В планах о стратегическом развитии страны, решению таких проблем уделено большое внимание, однако, на практике дела обстоят не так хорошо. Делая основной упор на развитие перспективных регионов, страна не уделяет особого внимания проблемным территориям, а вследствие чего, их выход из застойного, депрессивного состояния затягивается, что приводит к недовольству масс граждан, жителей этих территорий. К тому же, нерешенная проблема с каждым годом растет, еще больше ухудшая состояние региона и страны в целом.

Закрывая глаза на имеющиеся проблемы, государство отсрочивает помощь до лучших времен, тем самым создавая еще большую проблему. По нашему мнению, государство должно направить свои силы на восстановление экономики депрессивных регионов. Решая проблему хотя бы в одном из направлений депрессивного региона, государство даст толчок для восстановления других отраслей. Например, развитие сельского хозяйства даст рост новым рабочим местам, производимая продукция на выходе, даст дополнительные отчисления в казну региона и т.д.

Помимо обращения внимания государства на депрессивные территории, на наш взгляд, государству следует разработать следующие направления, а именно:

- 1) создать общепризнанную типологию регионов;
- 2) определить экономические показатели для каждого вида территорий и на основании этого определить меры государственной поддержки по отношению к таким территориям;

3) разработать и принять механизмы согласования и синхронизации стратегий регионального развития субъектов Российской Федерации, стратегий развития муниципальных образований и федеральных отраслевых стратегий. На сегодняшний день, отсутствие таких механизмов, приводят к нерациональному использованию бюджетных средств, а федеральные целевые программы не решают имеющихся проблем.

4) принять государственную программу пространственного развития Российской Федерации, в которой обозначались федеральные приоритеты в отношении развития конкретных регионов страны.

Литература

1. Селиверстов В.Е., Бандман М.К., Гузнер С.С. Методологические основы разработки федеральной программы помощи депрессивным и отсталым регионам // Регион: экономика и социология. 1996.- № 1. - С. 14 - 19.

2. Косова Е. Г., Элиханова З. В., Гаева М. А. Депрессивные регионы: проблемы их развития // Новые технологии. 2013. №1. – С. 109 – 112.

© В.В. Костров, 2018

УДК 336

Кургашова В.О.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Николаева И.Б.**

РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Одним из новых и важных инструментов конкуренции, в рыночной экономике, выступает инновационная деятельность. Она обеспечивает условия для привлечения покупателя через высокое качество продукции и низкую цену, по итогу инновационной деятельности достигается и то, и другое.

Инновационная деятельность – это деятельность, нацеленная на производство и коммерциализацию результатов научных разработок, и выход на рынок новейших конкурентоспособных товаров и услуг. [2]

Производители инноваций для получения прибыли выходят на неизвестные ранее инновационные рынки. Так как инновации не дают полной гарантии

положительного результата, по этой причине инновационная деятельность намного больше, чем иные виды деятельности, связана с риском.

Так что же такое инновационный риск? Давайте разберем.

Высокий процент вероятности потери вложенных ресурсов фирмой в производство новых продукции и услуг, которые, как это чаще случается, «не находят» своего покупателя на рынке - инновационный риск. [1]

Исключить полностью риск в инновационной деятельности не представляется возможным, потому что риск и инновации, переплетающиеся две категории. Вследствие этого, возникает потребность выбора наиболее результативного метода управления рисками.

Методы управления рисками можно объединить в 4 группы:

1. Компенсации рисков:

- стратегическое составление плана работы компании;
- активный анализ и продвижение рекламы;
- прогноз внешнего влияния;
- мониторинг правовой и социально-экономической сред;
- формирование системы запасов.

2. Распределения рисков:

- диверсификация видов работы;
- диверсификация реализаций и поставок;
- диверсификация кредиторской задолженности;
- диверсификация вложений;
- распределение обязанностей между сотрудниками;
- распределение рисков по периодам.

3. Локализация рисков:

- создание организаций, на венчурном финансировании;
- создание определенных подразделений с целью производства рискованных проектов.

4. Уход от рисков:

- отказ от сотрудничества с ненадежными партнерами;
- отказ в реализации рискованных проектов;
- страхование рисков в независимости от его вида;
- поиск гарантов. [4]

Особенно важный метод минимизировать риск в инновационной деятельности является страхование. Страхование - это особая сфера перераспределения отношений в области создания и использования целевых фондов денежных ресурсов для защиты имущественных интересов физических и юридических лиц и возмещения им материального ущерба при наступлении неблагоприятных яв-

лений и событий. Благодаря страхованию организация, выпускающая инновацию, способна минимизировать практически все разновидности рисков. [3]

В итоге можем обозначить, что инновационное предпринимательство развивается в странах с развитой рыночной экономикой и имеет приоритет в таких направлениях, как государственная, научно-техническая и экономическая политики.

Повторим, что инновации и риск неразделимы, принимая во внимание высокую степень неопределенности, невозможности доведения конструкторских и научно-технических исследований до окончательного вывода и получения определенных коммерческих и финансовых результатов.

Выбор метода управления рисками закреплен за руководителем организации, производящей инновации. Результат минимизации рисков напрямую зависит от опыта руководителя и возможностей инновационной организации. Чтобы получить более эффективный результат предотвращения рисков, желательно, выбрать несколько методов на всех стадиях осуществления проекта.

Литература

1. Бурков, В.Н. Как управлять проектами / В.Н. Бурков. — М.: ИЛУ РАН, 2011. 178 с.
2. Дракер, П.Ф. Инновации и предпринимательство / Пер. с англ. — М.: Экзамен, 2015. 273 с.
3. Дракер, П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / Пер. с англ. — М.; СПб.: Бук Чембер Интернешнл, 2015. 196 с.
4. Ковалев, Н.Р. Нововведения в рыночной экономике / Н.Р. Ковалев, В.Л. Пирожков. — Екатеринбург: Издательство «Урал» Государственного экономического института, 2012. 315 с.

© В.О. Кургашова, 2018

УДК 338

Кургашова В.О.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Николаева И.Б.**

ВЫБОР МЕТОДА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Теория жизненного цикла продукта, рыночная позиция организации и проводимая ею научно-техническая политика основные составляющие выработки

инновационной стратегии. Как правило, в качестве модели берутся типы инвестиционной стратегии, представленные в *таблице 1*.

Таблица 1

Типы инвестиционной стратегии

Тип	Характеристика
Наступательная	свойственна для компаний, строящих собственную работу на принципах предпринимательской конкурентной борьбы. Характерна небольшим инновационным организациям
Оборонительная	ориентирована на удержание конкурентных позиций фирмы на имеющихся рынках. Основная роль стратегии – запустить соотношение "затраты – результат" в инновационный процесс. Данная стратегия требует усиленных НИОКР
Имитационная	используется организациями, имеющие сильные технологические и рыночные позиции. Суть модели в том, что при изготовлении берутся за основу потребительские качества нововведений, выведенных на рынок организациями-лидерами либо же небольшими инновационными организациями

Инновационная стратегия отталкивается от принципа «время – деньги». Выбор стратегии инновации учитывает ступени жизненного цикла продукта, которые представлены на *рисунке 1*.

Зарождение.

- Характеризуется зарождением новой концепции в среде старой или текущей, превращая ее в материнскую и требуя перестройки всей жизнедеятельности.

Рождение.

- Появляется новая концепция, сформировавшаяся в большей степени по образу и подобию систем, ее породивших.

Утверждение.

- Возникновение сложившейся (взрослой) системы, начинающая составлять конкуренцию с созданными ранее, в том числе и материнскую. Сформировавшаяся система старается самоутвердиться и расположена к тому, чтобы положить начало возникновения новой концепции.

Стабилизация.

- Исчерпывается собственный потенциал дальнейшего развития и близка к зрелости.

Упрощение.

- Появление первых признаков того, что система миновала "апогей" собственного развития.

Падение.

- Снижение многих важных показателей жизнедеятельности системы.

Исход.

- Характеризуется окончанием снижения многих важных показателей жизнедеятельности системы.

Деструктуризация.

- Остановка всех процессов жизнедеятельности концепции, либо использование ее в ином качестве, либо проведение утилизации.

Рисунок 1. Ступени жизненного цикла продукта

Согласно нынешней экономике, в конкретный период времени конкурентоспособная организация, выпускаемая продукцию с целью удовлетворения определенной социальной потребности, должна работать над продуктом, имеющим отношение к трем поколениям техники – перспективному, господствующему и уходящему.

В развитии техники каждое поколение проходит отдельный жизненный цикл. Характеризующим обстоятельством в создании конкурентоспособной в науке и технике организации служит, что ресурсы в формирование и освоение продукта необходимо инвестировать существенно раньше, и лишь позже будет получен действительный результат в виде укрепления прочной позиции на рынке. По этой причине планирование стратегии инновационной деятельности требует более точного анализа тенденций формирования каждого поколения техники на всех стадиях его жизненного цикла. Следует понимать, в какой именно момент достигнет максимальной точки развития предлагаемое к освоению поколение техники, когда к этой стадии добавится конкурирующий товар, когда разумно приступить к освоению, когда к расширению, и когда настанет спад производства.

Литература

1. Агафонов, В.А. Анализ стратегий и разработка программ / В.А. Агафонов. – М.: Наука, 2014. 335 с.
2. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия / О.В. Ефимова. – М.:, 2013. 157 с.
3. Зайцев, Л.Г. Стратегический менеджмент / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М.: Экономистъ, 2012. 456 с.

© В.О. Кургашова, 2018

УДК 338

Марьясова Е.Г.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Сысоева О.В.**

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В РФ

Современная экономика России, очевидно, не может развиваться без привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Как показывает ана-

лиз развития ведущих стран, инвестиции в первую очередь направляются в области экономики, в которых высока роль инноваций. Причем инновации и инвестиции (ИИ) рассматриваются как неотъемлемые элементы, которые определяют уровень развития социально-экономических систем как на государственном, так и межгосударственном уровне. Тем не менее, и региональная экономика безусловно зависит от ИИ. В регионах одним из источников финансирования инновационных разработок являются региональные инвестиционные проекты.

Согласно ч. 1, ст. 25.8 НК РФ, региональным инвестиционным проектом называют инвестиционный проект, целью которого является производство товаров, соответствующих следующим требованиям (см. Рисунок 1)[2].

Сравнительно недавно, в мае 2016 г. были внесены дополнительные изменения в налоговый кодекс (ФЗ от 23.05.2016 г. № 144)[1] позволяющие реализовать региональный инвестиционный проект в любом субъекте РФ, а не только на Дальнем Востоке и в Забайкалье, при условии открытия производства исключительно на территории данного субъекта. Данное расширение количества допустимых регионов связано с необходимостью привлечь дополнительные инвестиции и обеспечить поступательное экономическое развитие регионов, в том числе по коммерциализации инновационных разработок.



Рисунок 1. Требования, предъявляемые к региональным инвестиционным проектам

Основной целью регионального инвестиционного проекта, как правило, является деятельность по производству товаров, под которыми понимают любые вещи в гражданско-правовом смысле. Обязательным свойством произведенного товара является оборотоспособность [4]. Согласно положениям отмеченного ФЗ №144[1], объектами гражданского оборота являются вещи, не ограниченные или ограниченные в обороте. Если предметы изъяты из оборота, то они не могут рассматриваться в качестве товара.

Для оценки эффективности региональных инвестиционных проектов используют ряд качественных и количественных критериев. Также необходимо отметить, что в отдельных случаях осуществляется государственная поддержка региональных инвестиционных проектов. В этом случае, проект уже признается эффективным. Например, оценку эффективности регионального инвестиционного проекта проводят на основе качественных критериев согласно[3]:

$$Ч_1 = SUM \sigma_{i=1..i}^{K_1} \times 100\% / (K_1 - K_{1НП}) \quad (1)$$

где: $\sigma_{i=1..i}$ — балл оценки i -го качественного критерия;

K_1 — общее число качественных критериев;

$K_{1НП}$ — число критериев, не применимых к оцениваемому инвестиционному проекту.

Количественные критерии позволяют дать оценку эффективности региональных инвестиционных проектов следующим образом[3]:

$$Ч_2 = SUM \sigma_{i=1..2i}^{K_2} \times P_i \quad (2)$$

+

где: $\sigma_{i=1..2i}^{K_2}$ — балл оценки i -го количественного критерия;

P_i — весовой коэффициент i -го количественного критерия, в процентах;

K_2 — общее число количественных критериев.

Общая или интегральная оценка (Эинт) проектов определяется как средневзвешенная сумма оценок эффективности на основе качественных и количественных критериев следующим образом[3]:

$$\mathcal{E}_{Инт} = Ч_1 \times 0,2 + Ч_2 \times 0,8 \quad (3)$$

где: $Ч_1$ — оценка эффективности на основе качественных критериев;

$Ч_2$ — оценка эффективности на основе количественных критериев;

0,2 и 0,8 — весовые коэффициенты оценок эффективности на основе качественных и количественных критериев соответственно.

В настоящее время финансирование региональных инвестиционных проектов отрегулировано на федеральном уровне. Поэтому региональные органы власти используют в своей деятельности в основном федеральные нормативные документы. Но следует отметить, что в нормативных документах отсутствуют положения, касающиеся неэффективности инвестиционных проектов не только на стадии завершения, но и на промежуточных стадиях. Поэтому, необходимо совершенствование правовой базы, регламентирующей деятельность по финансированию и реализации инвестиционных проектов.

Литература

1. Федеральный закон от 23.05.2016 N 144-ФЗ " О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации " // Консультант Плюс. – [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [\[Электронный ресурс\]](#): от 31.07.1998 № 146-ФЗ: (ред. от 03.08.2018) // Консультант Плюс.
3. Приказ Министерства регионального развития РФ «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов» от 31.07.2008 N 117.
4. Профессиональные юридические услуги от лидеров [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 25.10.2018).

© Е.Г. Марьясова, 2018

УДК336.6

Мучкаев Н.Р.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Пчелинцева И.Н.**

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях ведения бизнеса, инновационный процесс стал неотъемлемой частью любого предприятия, так как он считается главным фактором экономического роста и развития предприятия, обеспечивающий конкурентное преимущество и высокий доход. С целью поддержания инновационно-

го процесса необходим поиск и выбор финансовых инструментов, которые в дальнейшем будут служить основой системы финансирования инновационного процесса на предприятии.

Начало инновационного процесса на предприятии возможно только при развитой системе финансирования, которая может обеспечить решение важнейших задач, поставленных предприятием на пути создания инновационного продукта. Финансирование инновационного процесса должно быть ориентировано на множественность источников этих финансов, их гибкость, а также динамичность каждого элемента системы финансирования. Предполагается, что быстрота и эффективность системы, предопределяет скорейшую коммерциализацию результатов инновационного процесса на предприятии и последующего роста финансовой отдачи. Несмотря на высокие риски инновационных проектов, данная деятельность все же является очень привлекательной для потенциальных инвесторов. Главной причиной такой привлекательности является возможность получения огромной отдачи в виде прибыли, в случае успеха проекта. Вместе с различными инвестиционными институтами (венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, бизнес-ангелы¹ и др.), деятельность которых направлена на развитие инновационного процесса, значительные средства выделяет и государство, руководствуясь национальных приоритетах долгосрочного инновационного развития. [1, с. 55]. Стоит также отметить, что деятельность перечисленных выше инвестиционных институтов нацелена лишь на финансирование конкретных этапов инновационного процесса. Однако, использование их в совокупности финансовых инструментов, позволяет обеспечить поддержку инновационного процесса от момента возникновения идеи до ее коммерциализации и распространения.

Далее необходимо остановиться на системе финансирования инновационного процесса и разобрать вопросы, касающиеся сущности финансирования, его инструментов и методов.

Финансирование представляет собой совокупность видов, форм, методов и средств покрытия расходов предприятия. Финансирование начинается с объединения всех денежных средств, излишек, которыми располагает предприятие, предоставленные его собственниками. В общем виде источники могут быть разделены на две группы:

- самофинансирование – по сути это внутренние источники финансирования предприятия;

¹Бизнес-ангел – частный венчурный инвестор, обеспечивающий независимую финансовую поддержку компаний на ранних этапах развития, с целью получения различного вида отдачи, в том числе и финансовой.

- внешнее финансирование – получение денежных средств на условиях возвратности или же на безвозмездной основе от других организаций, частных лиц или же государства.

Финансирование в широком смысле является процессом формирования и авансирования капитала из денежной формы в форму товарную, производственную, маркетинговую и т.д. В результате чего пополняется или перераспределяется основной, оборотный капитал, впоследствии используемый для различных процессов предприятия: создание дохода для нового производственного цикла или же инновационный процесс.

В узком смысле, финансирование представляет собой процесс движения финансовых средств предприятия: поиск финансирования, обеспечение контроля за расходами этих средств в текущих и долгосрочных затратах.

Далее нужно определиться с инструментами финансирования. *Финансовый инструмент* – это средство обмена, распределения и управления ресурсами и рисками на основе осуществления соответствующих прав и обязанностей.

В качестве финансового инструмента используется любой документ, который связан с возникновением права на денежный или иной вид ценности, и без которого не могут быть осуществлены выплаты без наличия у другого лица подобного документа.

Финансовые инструменты, по своей экономической природе, напрямую связаны с имущественным положением предприятия. Они должны приносить доход своим владельцам, что определяет понятие термина инвестиций, как: вложение капитала с целью получения прибыли.

В процессе финансирования предприятие нужно выбрать, какие источники финансирования будут наиболее полезны и выгодны и тем самым сформировать оптимальный вариант.

Перед формированием комплекса из различных видов финансовых инструментов, направленных на финансирование инновационного процесса необходимо, чтобы предприятие имело четкое представление об оптимальной структуре капитала, а именно должны быть решены вопросы о соотношении переменных и постоянных затрат; соотношения собственного, заемного и привлеченного капиталов на предприятии; каким образом будет формироваться основной и оборотный капитал и т.д. [2]

В мировой практике используется большое разнообразие финансовых инструментов в зависимости от характера деятельности предприятия, его отраслевой принадлежности, степени риска и уровня обеспеченности капиталом. С их помощью и происходит финансирование инновационной деятельности, проектов и процессов в современном бизнесе. Их комплексное применение позволяет

стимулировать рост доходности и привлекательности инновационной сферы в мире. [3, с. 4]

Анализ опыта зарубежных и отечественных партнеров инновационной сфере позволяет выделить все основные виды финансовых инструментов, которые могут быть использованный при осуществлении инновационного процесса на предприятии на каждой стадии жизненного цикла инновации. [3, с. 97].

Стадии инновационного процесса представлены графически (рисунок 1).



Рисунок 1. Схема инновационного процесса с финансовыми инструментами по каждой стадии (авторское представление)

Некоторые из финансовых инструментов затрагивают лишь стадию исследования, так как риски финансовых потерь очень велики: это связано с непрогнозируемым результатом исследований и апробацией идеи. В дальнейшем, на последующих стадиях инновационного процесса требуются гораздо большие денежные вливания: государственная поддержка, коммерческие банки (кредитование) или же венчурные фонды.

В заключение хочется сказать, что финансирование инновационного процесса на предприятии связано с поиском различных видов источников средств, использованием финансовых инструментов, с совокупностью прав и обязанностей участников инновационного процесса, риском экономических потерь и большой прибылью в случае успешной реализации инновационного продукта.

Литература

1. Семенова Г.Н. Финансирование инновационных процессов // Финансы, налоги и учет в странах дальнего и ближнего зарубежья: инновационные решения. - Белгород: ООО "Агентство перспективных научных исследований", 2017. - С. 55-59.

2. Пчелинцева, И.Н. Некоторые теоретические аспекты инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне / М.Р. Мамкеев, И.Н. Пчелинцева // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. №3 (137). С.5-8.

3. Черных К.С., Владимирова О.Н. Источники и инструменты финансирования инновационной деятельности // Экономические науки. - Красноярск: TheNewman In Foreign Policy 2015. С. 71.

4. Ladislav Ludvík, Jindra Peterková Methods for innovations and management of the innovation process in an enterprise // Studia Ekonomiczne. - Katowicach: Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, 2016.С. 280.

© Н.Р. Мучкаев, 2018

УДК 336

Останина А.С.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент Куликова М.В.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Необходимость активизации инвестиционных и инновационных процессов определяется как спецификой российской экономики, так и рядом инвестиционных ограничений, обусловленных обязательными требованиями к динамике экономического развития в долгосрочной перспективе.

Эффективность же инновационных процессов в контексте дефицита инвестиций означает реализацию наименее капиталоемких проектов с использованием, прежде всего, уже имеющихся разработок в опытно-конструкторской и проектной работах, для того, чтобы заменить устаревшие части производственного аппарата, создать новые и технологически связанные элементы, которые позволяют существенно повысить эффективность производства.

В то же время общая эффективность мер по технологическому перевооружению производства зависит от согласованности проектных и управленческих решений, а также от соответствия инновационных разработок инвестиционно-

му спросу. Одним из эффективных способов решения может служить формирование маркетинговой стратегии в направлении эффективного инвестиционного планирования инновационного развития на промышленных предприятиях. Особенно популярен маркетинг инвестиций как инструмент для предварительного инвестиционного планирования.

Недооценка роли технологии приводит к значительному снижению конкурентоспособности отрасли. Однако существует определенный инновационный потенциал, который может быть использован при принятии решений о технологическом развитии производственной базы. Задача заключается в обеспечении прогресса в области базовых технологий и конкурентоспособности продукции отрасли. Определение инновационного потенциала в аспекте региона конкретизируется совокупностью интеллектуального (научного) потенциала, особенностей финансовой безопасности и организационных факторов.

По мнению автора, «внутренняя среда национальной инновационной системы состоит из четырех ключевых блоков: производственно-технологическая база, информационное обеспечение, экспертно-консалтинговая поддержка и финансовое обеспечение»[1, с.96]. Финансовое обеспечение требуется в любом из секторов экономики. Для получения дополнительной прибыли, повышения эффективности деятельности организации, социально-экономического эффекта необходимо осуществлять финансовые вложения. При этом существует эмпирическая зависимость: больший успех в будущем ведет к большим затратам в настоящем.

Тем не менее, проблема выбора предпринимателем объекта финансовых вложений не ограничивается максимальной суммой инвестиций. Многочисленные исследования показывают, что инвестиции в инновации наиболее эффективны, когда у предпринимателя есть возможность получать сверхприбыль. Высокий потенциал инновационной эффективности обеспечивает спрос на инновации у предпринимателей, формируя рынок научно-технических, организационных, экономических и социальных инноваций. К источникам инвестиций могут быть отнесены ассигнования бюджетов всех уровней, иностранные инвестиции, собственные средства организаций, а также аккумулированные в форме финансового капитала временно свободные средства организаций, финансово-кредитных учреждений и сбережения населения.

Источники финансирования инвестиций в инновации можно рассматривать с точки зрения концепции стоимости капитала. Данный способ позволяет классифицировать инвестиции на основе базового критерия. Содержание концепции заключается в том, что независимо от источника финансирования, привлечение капитала к экономическому обороту предприятия связано с определенными издержками. Капитал, как один из важнейших факторов производства,

имеет определенную ценность, которая формирует уровень операционных и инвестиционных затрат предприятия. Можно сказать, что инвестиции имеют некоторую стоимость, величина которой должна быть учтена при их участии в экономическом процессе. Стоимость капитала - это цена, которую предприятие платит за привлечение из разных источников. Стоимость капитала выражается в процентах и указывает, какой процент нужно заплатить инвестору в назначенный период за использование.

По мнению авторов, «в качестве инвестора могут выступать кредитор, владелец (акционер) предприятия, само предприятие. В каждом из данных случаев платой за инвестиции будет являться их стоимость» [2, с.135].

Стоимостью инвестиций является это альтернативная стоимость или доход, который инвесторы ожидают от альтернативных инвестиционных возможностей с постоянным уровнем риска.

Таким образом, в качестве основного критерия может быть использована стоимость инвестиционного капитала, то есть плата за использование инвестиционных ресурсов предприятиями и организациями.

Одной из особенностей формирования инвестиционных ресурсов является инвестиционный процесс в большинстве случаев довольно долгий, что, в свою очередь, определяет долгосрочное отвлечение финансовых ресурсов для инвестиционных целей. Поэтому, помимо собственного капитала источники инвестиционных ресурсов, как правило, представляют собой только долгосрочные кредиты и займы, а также финансовый лизинг.

В исключительных случаях могут использоваться краткосрочные заемные инвестиционные ресурсы.

Источники финансирования инвестиций условно разделяются на два вида: собственные и заемные.

Внутренними источниками собственных ресурсов служат: реинвестируемая часть чистой прибыли, амортизационные отчисления, средства от продажи выбывающих внеоборотных активов, иммобилизуемая в инвестиции излишняя сумма собственных оборотных активов, прочие внутренние источники.

Реинвестирование прибыли - простой и эффективный способ увеличения капитала. Он используется значительной частью успешных инвесторов, понимая, что чем больше денег они инвестируют, тем выше доход. Суть реинвестирования прибыли заключается в повторном вложении ее в те же финансовые инструменты, в которые инвестируется первоначальный капитал, или в другие активы. В первом случае расчет процентов уже сделан из новой, увеличенной суммы, а во втором - у инвестора появляется возможность выбирать, например, более рискованные и более прибыльные инвестиции. Смешанный вариант предполагает, что часть прибыли реинвестируется в одни и те же инвестицион-

ные продукты, а некоторые – в новые. Кроме того, реинвестирование может быть ориентировано в течение длительного времени, а можно сделать попытку заработать на прибыли, используя краткосрочную спекулятивную тактику. Все зависит от целей инвестора, его опыта и отношения к риску. Именно реинвестируемая часть чистой прибыли обеспечивает возрастание рыночной стоимости предприятия.

Следующий по значению внутренний источник формирования инвестиционных ресурсов – амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления — отчисления части стоимости основных фондов для возмещения их износа. Этот источник характеризуется наиболее стабильным формированием средств, выделенных для инвестиционных целей. В то же время целевая ориентация этого источника является узкой – объем инвестиционных ресурсов, сформированных за счет амортизации, в основном используется для реновации существующих крупных фондов и нематериальных активов.

Объем данного источника формирования собственных инвестиционных ресурсов зависит от объема амортизируемых внеоборотных активов, которые используются предприятием, и принятой им амортизационной политики (выбранные методы амортизации).

Другие типы внутренних источников играют не такую важную роль в формировании собственных инвестиционных ресурсов предприятия.

Внешние источники собственных инвестиций – эмиссия акций; привлечение дополнительного паевого капитала; ассигнования для предприятий из бюджетов разных уровней на безотзывной основе; целевые ассигнования для предприятия негосударственных фондов и учреждений на безвозвратной основе; другие внешние источники.

Характеризуя состав внешних источников собственных инвестиционных ресурсов, следует отметить, что в экономической литературе их обычно обозначают термином «привлеченные инвестиционные ресурсы». Это связано с тем, что, в отличие от внутренних источников, до тех пор, пока они не поступят на предприятие, они не являются его собственностью и требуют от предприятия определенных усилий и затрат для их привлечения. Однако, по мере поступления они уже являются частью собственного капитала компании и далее характеризуются как собственные инвестиционные ресурсы.

Заемные источники инвестиционных ресурсов: долгосрочные кредиты от банков и кредиты небанковских кредитных организаций; государственные целевые и льготные кредиты для предприятий; облигационные займы; финансовый лизинг и другие заемные источники.

Важным источником финансирования является кредит, предоставленный инвесторам, независимо от формы собственности для реальных инвестиций.

Как правило, это долгосрочный (на срок более 1 года) кредит. Данный вид кредита может предоставляться коммерческими банками на контрактной основе, государством (национальным кредитом) из государственного бюджета и Национальным банком через центральные кредитные ресурсы, коммерческие кредиты, ипотечные кредиты, лизинговые операции.

Государственный кредит используется инвесторами только для финансирования реконструкции, технического перевооружения и нового строительства производственных объектов под гарантию министерств и ведомств.

Облигационные займы могут быть выданы только известными акционерными обществами, платежеспособность которых не вызывает сомнений среди инвесторов (кредиторов).

Лизинг используют при отсутствии собственных средств для реальных инвестиций, а также для инвестиций в проекты с коротким периодом эксплуатации или с высокой степенью изменчивости технологий.

Лизинг - один из наиболее перспективных методов привлечения заемных средств. Он считается одним из разновидностей долгосрочного кредита, предоставляемого лизинговой компанией (банком) лизингополучателю в натуральной форме и погашаемым в рассрочку. Данный метод позволяет предприятию-лизингополучателю быстро приобретать необходимое для него оборудование, не отвлекаясь в то же время от его оборота значительными финансовыми ресурсами.

Одна из актуальных проблем, инициированных отказом государства в надлежащем финансировании предприятий – выбор конкретных источников формирования инвестиционных ресурсов предприятий в настоящее время.

Консервативный подход учредителей к финансированию нового предприятия, при котором его основу составляет собственный капитал формирует предприятие высокого уровня риска. И наоборот, стремление получить в будущем высокую прибыль на вкладываемый собственный капитал, невзирая на высокий уровень риска нарушения финансовой устойчивости предприятия, формирует агрессивный подход к финансированию инвестиционной деятельности, при котором заемный капитал используется в максимально возможном размере. Данный фактор наиболее актуален в свете развития по инновационному пути отечественной экономики в целом и такой ее отрасли, как сельское хозяйство.

Классификация источников инвестирования и использование их с учетом перечисленных факторов позволит создать оптимальную структуру финансирования инноваций на предприятиях.

Литература

1. Кулагина, М. Инновационно-инвестиционное развитие регионов России; LAP Lambert Academic Publishing - М., 2016. 810 с.

2. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2 томах. Том 1; Эльга - М., 2015. 672 с.
3. Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование; Юнити-Дана - М., 2017. 448 с.
4. Крутик, А.Б., Никольская, Е.Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства; Лань - М., 2017. 544 с.
5. Кучарина, Е.А. Инвестиционный анализ; Питер - М., 2016. 160 с.

© А.С. Останина, 2018

УДК 657.6

Плотников А.Н.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Плотников Д.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ ЗА РУБЕЖОМ

В каждой стране разработаны свои стандарты аудита. Как правило, такие стандарты отражают особенности ведения бухгалтерского учета и составления отчетности в той или иной стране. Страны с цивилизованной рыночной экономикой, как правило, имеют существенные отличия в порядке оказания аудиторских услуг. Эти отличия отражают специфические особенности той или иной страны. Такие стандарты также отражают специфику экономического развития и регулирования экономики различных стран. Поэтому их использование позволяет улучшить не только финансовое положение, но и произвести структурные преобразования, усовершенствовать систему управления предприятием.

В качестве примера рассмотрим опыт организации аудиторской деятельности в Израиле. В службах аудита известных Израильских компаний трудится работает большое количество бухгалтеров высокого класса. Они оказывают аудиторские услуги не только государственным компаниям, но и частным предприятиям.

Обычно, служба аудита Израильских аудиторских фирм оказывают услуги по составлению годовой финансовой отчетности для крупных компаний и кор-

пораций, а также консолидированной финансовой отчетности нескольких однотипных компаний. Такие услуги осуществляются в рамках стандартов бухгалтерского учета, применяемых в Израиле [1,2].

Кроме того, службы аудиторских фирм готовят, так называемые неаудированные отчеты. Они также могут проводить ревизию различных компаний и корпораций по требованию властных структур, банковских или иных структур, осуществляющих финансирование клиентов. Проведение такой ревизии направлено на изучение финансового состояния и платежеспособности финансируемых ими клиентов.

При проведении аудиторских проверок важное значение имеет учет финансовых потоков. В принципе, главное в бухгалтерском учете – это, как раз, учет финансовых потоков. Осуществляя свою деятельность, бухгалтер, по сути, выполняет аудит финансовых отчетов предприятий и организаций, высказывает собственное мнение об этих отчетах.

При определении правильности оценки доходов налогоплательщика представитель налоговой службы опирается на статью 130 постановления о налоге на прибыль. Но есть специфика проверки правильности начисления налога на добавленную стоимость. При его исчислении необходимо ориентироваться на статью 66 закона о налоге на добавленную стоимость, в соответствии с которой налогоплательщик должен вести бухгалтерский учет на своем предприятии с учетом издаваемых министром финансов Израиля указов.

Система бухгалтерского учета подоходного налога и налога на добавленную стоимость основана на идентичной базе нормативных актов. Использование соответствующей процедуры записи в системе бухгалтерского учета позволяет правильно заполнять документацию и бухгалтерские книги. Кроме того этой процедурой определяются принципиальные вопросы, такие как: когда и как вести учёт, какую валюту надо использовать для записи, как вносить исправления [3].

Представитель службы аудиторских фирм, руководствуясь статьей 145 постановления о налоге на прибыль и статьей 77 налога на добавленную стоимость, может признать неправильным процедуру ведения бухгалтерского учёта налогоплательщиком в том случае, если он несвоевременно или не в полном объёме фиксирует поступающие денежные средства. Вместе с тем перед принятием санкций представителем службы аудиторских фирм, на основании статей 145 и 152 и статьи 158 постановления о налоге на прибыль, налогоплательщику может быть предоставлена возможность обосновать свои доводы по поводу той или иной финансовой операции. Более того, если налогоплательщик считает решение налоговых органов неправомерным, то он имеет право на основании статьи 153 опротестовать это решение в суде [3].

Целью аудита является возможность высказывания бухгалтером своего профессионального мнения по проверяемым финансовым отчётам. В случае положительных результатов проведения аудиторской проверки в заключении проверяющего отражаются сведения о том, что финансовые отчёты проверяемого предприятия отображаются в соответствии с принятыми в Израиле правилами бухгалтерии.

Важность проведения аудиторских проверок в последние годы значительно повысилась. Во многих странах, в т.ч. и в Израиле происходит распад многонациональных корпораций. Причиной тому становятся недостатки в системе внутреннего контроля предприятия. Выход из этой ситуации видится в проведении внутреннего аудита не в целом, а по отдельным его функциям. В новых условиях, внутренний аудит следует рассматривать не только как инструмент контроля финансовой деятельности, но и как инструмент управления, позволяющий оценивать риски и принимать решения по их снижению и предотвращению. Работа внутреннего аудитора должна выполняться не эпизодически, а планироваться, как минимум, на год. По окончании проведения аудиторской проверки внутренний аудитор должен представить доклад с выводами по результатам проверки и предложить рекомендации по укреплению слабых мест на предприятии.

Проведение внутренней аудиторской проверки оказывает положительное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, поскольку в ходе осуществления такой проверки оцениваются не только финансовые риски, но и результативность и эффективность его работы [4].

В условиях рынка управление рисками является очень важным моментом в управлении самим предприятием [5]. Есть много рисков для предприятия, которые делятся на две части: финансовую и операционную. Финансовые риски представляют собой рыночный риск, кредитный риск, валютный риск и т.п. Операционные риски проявляются в результате мошенничества и обмана, некачественного законодательства, которое приводит к неэффективному управлению. В Израиле с целью управления рисками на предприятии назначается ответственное лицо. В ежегодных отчетах предприятий в обязательном порядке должны отражаться как финансовые, так и операционные риски. Сам процесс управления рисками должен быть направлен на сохранение и поддержание стабильности и прибыльности предприятия. Оценка рисков на предприятии позволяет правильно распределить ресурсы [6].

Таким образом, та система законодательных актов и имеющийся опыт ведения бухгалтерского учета и проведения аудита, которые используются в Израиле, во многом совпадает с законодательством и опытом в сфере бухгалтерского учета и аудита США и стран Европы. Вместе с тем есть и отличие. Так в

отличие от США, аудитор в Израиле может заниматься бухгалтерской деятельностью. Но как показывает практика Израиля, в последнее время, все больше выходит на международный рынок, что заставляет его приводить своё финансовое законодательство в соответствие с действующими международными стандартами.

Проблема аудита обостряется также в связи с тем, что для начинающих предприятий, особенно инновационных, важным становится правильное ведение бухгалтерии и аудита. Возникновение такой проблемы объясняется тем, что во-первых, для того чтобы заинтересовать потенциального инвестора, делопроизводство предприятия должно быть предельно прозрачным и соответствовать требованиям стандартов бухгалтерии и аудита не только страны, в которой создано и функционирует предприятие, но и в целом на мировом рынке, чтобы не вызывать ни малейших подозрений. Во-вторых, так как основным вкладом инновационного предприятия в реализуемый проект является интеллектуальная собственность, то его верная оценка играет важнейшую роль при определении стоимости самого предприятия и доли инвестора в ней. Решить такие вопросы могут только профессиональные работники, имеющие опыт работы в высокотехнологичной сфере [7].

Литература

1. Модель и функциональность аудиторской деятельности Израиля [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 19.10.2018)
2. Мазуренко, А.А. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит / А. А. Мазуренко. - М. : Кнорус, 2014. - 234 с.
3. Зверева, В.С. Модель и функциональность аудиторской деятельности Израиля [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 19.10.2018).
4. Аудит эффективности: международный опыт и российские реалии [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 15.10.2018).
5. Плотников, А.Н. Процессный подход к управлению предприятием и его инвестиционно-инновационной деятельности / А.Н. Плотников А.Н., Э.Б. Иванов // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2011. Т. 4. № 1 (59). С. 298-300.
6. Плотников, Д.А. Инновации и риски: монография / А.В. Попов, А.Н. Плотников, Д.А. Плотников. - Саратов: ИЦ «Наука», 2015. – 94 с.
7. Плотников, А.Н. Логистическая поддержка инновационной деятельности / В.Р. Атоян, Г.И. Жиц, А.Н. Плотников // Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2005. 102 с.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Радиоэлектроника является одной из наиболее важных отраслей обрабатывающей промышленности, определяющей научно-технический прогресс, а также развитие практически всех областей современной экономики. Продукция радиоэлектронной промышленности имеет широкое применение в медицине, военно-промышленном комплексе, космической индустрии, машиностроении, в области связи и других сферах. Информационное обеспечение общества и повышение его интеллектуального уровня, рост эффективности труда, улучшение технико-экономических показателей в различных отраслях промышленности основаны на применении информационно-коммуникационных технологий.

Создание условий для прогрессивного развития радиоэлектронной промышленности в Российской Федерации невозможно без активизации инвестиционных процессов, которые должны быть направлены на повышение эффективности деятельности наукоемких промышленных предприятий. Развитие предприятий радиоэлектронной отрасли, осуществляющих выпуск средств связи, оборудования, аппаратуры для радио и телевидения, в дальнейшем будет придавать необходимый импульс для развития других наукоемких отраслей.

Мировой рынок радиоэлектроники в 2017 году оценивался в 2,1 трл. долларов США [4]. По оценкам специалистов к 2025 году рынок радиоэлектроники увеличится до 4-4,5 трн. долларов США.

Анализ тенденций развития российских предприятий радиоэлектронной промышленности в 2014-2016 году показал, что на протяжении многих лет в данной отрасли наблюдаются определенные положительные результаты. В 2014 году объем производства продукции организаций радиоэлектронной промышленности составил 409,9 млрд руб., в 2015 г. – 572,5 млрд руб., в 2016 г. – 820,2 млрд руб. По итогам 2016 года общий объем производства радиоэлектронной отрасли увеличился на 20,8% по отношению к 2015 году, в т.ч. объем продукции гражданского назначения – на 8,1%. Экспорт радиоэлектронной продукции в 2016 году составил \$3,48 млрд

(+81,5%), а импорта снизился до \$314 млн (-31,2%). Объем экспорта продукции гражданского назначения составил \$79 млн (-11,6%), а объем импорта продукции гражданского назначения составил \$121,2 млн (-37,7%). Эффективность труда, выраженная показателем производительности труда, за 2016 год увеличилась на 18,1%. Численность работников радиоэлектронной отрасли увеличилась на 0,5%, достигнув 288 тыс. человек, в т.ч. в промышленности – 207 тыс. человек, в науке – 81 тыс. человек [4].

Однако доля Российской Федерации на мировом рынке радиоэлектроники незначительна, что свидетельствует о недостаточном уровне развития данной отрасли и об отсутствии должного внимания со стороны государства. Однако российская радиоэлектронная промышленность по-прежнему остается одним из наиболее наукоемких и стратегически значимых секторов отечественной экономики с весомым потенциалом, возможность реализации которого напрямую зависит от продуманной долгосрочной и среднесрочной стратегии развития.

Анализ инвестиционной привлекательности предприятий радиоэлектронной промышленности по регионам показал, что наиболее развитые предприятия находятся в Москве и Московской области. В Москве насчитывается более 260 промышленных предприятий, специализирующихся на разработке и производстве радиоэлектроники [5, стр.12]. Причем, крупнейшими производителями по выручке от продаж относятся как диверсифицированные холдинги, так и узкоспециализированные организации. Крупнейшими московскими компаниями, выпускающими продукцию радиоэлектронной отрасли, по итогам за 2016 год являются: ОАО «ЭЛТЕЗА» – 11 млрд руб.; ООО «ПК АКВАРИУС» – 9 млрд руб.; АО «Концерн «Вега» – 8 млрд руб.; ПАО «МИКРОН» – 7 млрд руб.; ОАО «НПК «НИИДАР» – 5 млрд руб. (табл.1).

Динамичное развитие данной отрасли в 2016 году было обусловлено значительными инвестициями, 50 % из которых обеспечивались из государства. На период с 2013 по 2017 гг. на территории РФ был реализован 21 инвестиционный проект [5, стр.13]. Все проекты были связаны с открытием новых производств, расширением и модернизацией действующих.

Ниже приведены некоторые из результатов этих проектов:

- суммарный объем инвестиций в проекты составил свыше 100 млрд руб.;
- реализация инвестиционных проектов позволила создать около 2 000 новых рабочих мест;
- наибольшая концентрация инвестиционных проектов, а также наибольший объем инвестиций отмечены в Москве (81 579 млн руб.);
- объем инвестиций, направленных в Москву составил 80% от суммарных инвестиций по отрасли в РФ.

Таблица 1

ТОП-12 крупнейших инвестиционных проектов РФ 2013–2017 гг.

№	Компания	Локация	Год запуска	Инвестиции(млн.руб.)
1	АО «Ангстрем-Т»	Москва	2016	66 700
2	АО «Концерн «Созвездие»	Воронежская область	2016	13 600
3	ООО «Крокус Нанoeлектроника»	Москва	2013	10 000
4	ЗАО «Связь инжиниринг»	Москва	2015	3 140
5	ОАО «Саранский телевизионный завод»	Республика Мордовия	2017	3 000
6	АО «Концерн «Океанприбор»	Ленинградская область	2015	1 000
7	Mapper Lithography	Москва	2014	1 000
8	NeoPhotonics	Москва	2015	919
9	АО «Байкал Электроникс»	Московская область	2017	778
10	EAE Elektrik	Владимирская область	2014	600
11	ФЕПЦ ОАО «НПО «Марс»	Ульяновская область	2016	519
12	ОАО «ОКБ-Планета»	Новгородская область	2016	281

Источник: открытые источники, анализ ГБУ «АПР»

Однако для развития отрасли недостаточно притока инвестиций только из государственного бюджета. К сожалению, доступ к финансовым ресурсам ограничен. Высокие ставки по лизингу и кредитам, завышенная ключевая ставка ЦБ препятствуют дополнительному притоку денежных средств для развития предприятий радиоэлектронной промышленности. Нестабильность политической ситуации в стране, отсутствие иностранных инвесторов, неразвитость финансовых инструментов делают крайне неэффективными различные способы привлечения финансирования.

Приведем конкретный пример. Предприятие АО «Эпиэл», на сегодняшний день, является единственным специализированным поставщиком заказной эпитаксиальной продукции в России. Для успешной реализации инвестиционных проектов данной компании не хватает «длинных» денег под низкие проценты. Производство является капиталоемким, а оборудование, которое необходимо для дальнейшего развития – импортное и очень дорогое в рублях. Стартовая цена установки порядка 1.8 млн.долл., то есть более 100 млн.руб., причем таких установок необходимо несколько. Привлечь такие деньги крайне сложно. Кроме того, проценты по кредитам слишком высокие, а сроки – относительно короткие для такой области деятельности, которой характерно длительное время окупаемости новых технологий. Помимо этого, чтобы получить кредит, необ-

ходим залог или 100% гарантия возврата заемных средств. А когда компания средних размеров внедряет новую технологию, приобретает новейшее оборудование, для этого требуются большие инвестиции, и у нее вообще может и не быть требуемого залога.

На данный момент, Правительство Российской Федерации рассматривает инвестиции в отрасли экономики, которые тесно связаны с развитием высоких технологий, - как важнейший фактор создания конкурентоспособной российской базы нового производства, формирующей перспективу роста экономики России [1]. Ускоренное инвестиционное развитие секторов «новой экономики», формирование нового технологического уровня промышленности, а также решение на его базе задач социально-экономического развития государства – вот основные направления государственной инвестиционной политики.

Для успешного развития отечественной радиоэлектроники, прежде всего, необходимо сформировать среднесрочную и долгосрочную стратегию развития отрасли, с учетом объективных факторов и ряда проблем, перечисленных ранее. Сегодня многие потенциальные инвесторы не готовы брать на себя риски в условиях политической и экономической нестабильности, когда планировать возврат инвестиций не представляется возможным даже на небольшом горизонте прогнозирования. Наличие публичной стратегии развития отрасли, одобренной и поддерживаемой органами власти, будет способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата и позитивного информационного фона в отрасли, что в свою очередь будет привлекать потенциальных инвесторов. К числу экономических механизмов создания благоприятного инвестиционного климата также относятся меры налогового регулирования и различные виды материальной и нематериальной государственной поддержки.

Такая отрасль как радиоэлектронная промышленность особенно нуждается в механизмах государственной поддержки. Во-первых, она значительно интегрирована в сферы государственных интересов (оборонный комплекс, космонавтика, информационная безопасность), во-вторых требует значительных вложений в поддержание высоких темпов роста (НИОКР, обновление устаревающего оборудования и др.). В условиях недостатка частных инвестиций и нехватки собственных свободных средств предприятий, поддержка государства является наиболее значительным драйвером инновационного развития. Также государство может способствовать регулированию рынка.

Также важным направлением является упрощение бюрократических процедур и формирование прозрачного правового поля. Не менее важным является и правильное освещение этого вопроса в информационном пространстве. Реализация существующих программ поддержки отрасли радиоэлектронной промышленности Сегодня профильные органы федеральной и исполнительной власти, а

также подведомственные им организации осуществляют комплекс программ, направленных на поддержку отрасли радиоэлектронной промышленности. Основными направлениями этих программ являются финансирование проектов по льготным условиям, субсидирование сертификации изделий и экспортных мероприятий, а также различные регуляторные меры, такие как специальные инвестиционные (СПИК) и офсетные контракты, призванные обеспечить предприятия гарантированным спросом на их производственную продукцию.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. // Собрание законодательства РФ. – 2008. - № 47. – С. 5489

2. Государственная программа «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013-2025 года» [\[Электронный ресурс\]](#). О мерах государственной поддержки предприятий радиоэлектронной промышленности. – (Дата обращения: 12.10.2018).

3. О перспективах развития радиоэлектронной промышленности в России в современных условиях. Меры государственной поддержки. [\[Электронный ресурс\]](#). Департамент промышленности Кемеровской области. – (Дата обращения: 18.10.2018).

4. Хохлов, С.В. Итоги деятельности радиоэлектронной промышленности в 2016 году. Основные задачи и направления развития на 2017 год / С.В. Хохлов // Электроника: НТБ. - 2017. - № 4.

5. Обзор состояния радиоэлектронной отрасли России и города Москвы. Агентство промышленного развития. - [\[Электронный ресурс\]](#). Обзор состояния радиоэлектронной отрасли России и города Москвы. – (Дата обращения: 19.10.2018).

6. Указ от 7 июля 2011 года № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации». - [\[Электронный ресурс\]](#). Утверждены приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации. – (Дата обращения: 10.10.2018).

7. Большаков, А.В. Потребность в инвестициях для РЭП / А.В. Большаков // Научно-практический журнал «Вектор высоких технологий». 2018. №3. С. 45.

8. Федоров, Д.Е. Анализ тенденций развития радиоэлектронной промышленности России / Д.Е. Фролов // Международный научно-технический журнал «ТЕОРИЯ. ПРАКТИКА. ИННОВАЦИИ», Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ». 2017. С. 4.

9. Пустякова, Н. Основные механизмы реализации государственной промышленной политики в оборонно-промышленном комплексе на современном этапе / Н. Пустякова // Вопросы защиты информации 2007. №4. С. 21 - 26.

© А.А.Потеряхина, 2018

УДК 658; 338.46

Романцова Д.В.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.Н.**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Сфера обслуживания населения весьма специфична. Многое зависит от правильной организации оказания услуг в этой сфере и качества их предоставления.

Данная статья посвящена рассмотрению вопроса о необходимости совершенствования организации инновационной деятельности в сфере обслуживания населения, в частности основных причин снижения качества обслуживания в сфере услуг и пути их решения.

Совершенствование инновационной деятельности в сфере обслуживания населения, в том числе сферы услуг, на наш взгляд, является одним из важных вопросов в улучшении качества жизни населения нашей страны. Целью данного вопроса является рост качества обслуживания населения, расширение количества услуг, привлечение дополнительных финансовых средств для улучшения сервиса компании, которые являются новыми для потребителя или компании и эффективно удовлетворяют имеющуюся или новую потребность. Данный вопрос актуален и широко обсуждается в обществе, но научные разработки по данному вопросу крайне узки. Однако следует отметить работу доктора экономических наук Дегтеревой В.А. на тему: «Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения качества жизни населения Российской Федерации» [1], в которой проведенное автором статьи исследование влияния экономики на качество предоставленных услуг для населения позволило выявить тот факт, что в процессе развития сферы услуг устойчиво проявляется со-

вокупность показателей деятельности сервисной организации. Показатели, характеризующие уровень достижения целей (уровень качества оказываемых услуг, стабильность кадров, квалификационный уровень работников) и эффективность структуры (уровень использования современных информационных технологий, соблюдения стандартов обслуживания).

Некоторые экономисты [2] считают, что необходимо не создавать что-либо новое, а совершенствовать имеющуюся деятельность, так как меры радикального характера встречают более сильное сопротивление. В данном случае более целесообразно будет говорить о нововведениях, представляющих собой как результат деятельности по обновлению, преобразованию и дополнению к успешно работающим начальным формам, приводящим к замене одних элементов другими. В статье Носкова Н.А. «Инновационная деятельность в сфере услуг» [3] основной акцент тоже делается на процесс обновления и постоянного улучшения.

Вместе с тем, на наш взгляд, до сих пор в сфере услуг имеются проблемы организации инновационной деятельности. В перечень наиболее важных проблем входят такие, которые связаны с человеческим фактором и определяющие основную роль в компаниях, занятых в сфере услуг, а именно:

- управление качеством;
- управление персоналом.

Под качеством услуги понимают совокупность характеристик услуги, где основной её способностью является удовлетворять потребности потребителя. Известно несколько критериев оценки услуг потребителями. Часть, из них учитывает качество результатов предоставления услуг, а другая часть учитывает качество обслуживания. Основной задачей компании является предоставление качественных услуг, соответствующих ожиданиям потребителя. И в случае если качество услуг превышает ожидания потребителя, то клиент доволен. Если качество услуг не отвечает ожиданиям, потребитель остается недоволен.

Основная причина, по которой происходит разногласие между ожиданиями потребителей и действительного предоставления качественных услуг - это когда руководство компании не выявляет, что хотят получить потребители от предоставляемой услуги или производят неверную оценку качества услуг со стороны потребителя. Это может произойти даже в случае, когда руководство производит правильную оценку ожиданий потребителей, но у отдела по контролю качества предоставляемых услуг либо нет возможности, либо нет желания направлять ресурсы организации на устранение проблемы. Например, при вызове контролера газовой компании, зачастую, потребителю приходится дожидаться его целый день. К сожалению, у многих обслуживающих компаний

отсутствует система заблаговременного обзвона перед приходом контролера, что доставляет неудобства для потребителя.

Снижение качества предоставляемых услуг компанией происходит из-за того, что сотрудники, обслуживающие потребителей, слабо мотивированы или не могут правильно выполнить свою работу в связи с тем, что у них низкий профессиональный и квалификационный уровень.

Для устранения возникших проблем руководству необходимо:

- проводить опросы потребителей, для верной оценки качества предоставляемых услуг;
- проводить мероприятия по улучшению качества услуг;
- всегда соответствовать высоким стандартам организации;
- проводить обучение и повышение квалификации сотрудников;
- проводить стимулирование сотрудников.

Так в статье Филатовой Т.А. "Критерии оценки качества услуг в сервисной организации" [4] говорится о том, что наряду с общепринятыми критериями для объективной оценки качества услуг и управления качеством сервисной деятельности должны применяться такие количественные показатели, как уровень квалификации персонала сервисной организации, количество принятых и уволенных сотрудников, коэффициент текучести кадров, эффективность подбора и расстановки кадров.

Исходя из выше написанного, можно сделать вывод, что качество оказанных услуг напрямую зависит от инновационной деятельности в сфере оказания услуг. Так как результаты инновационной деятельности, характеризующиеся разработкой определенных предложений по организации эффективной системы работы компании и наиболее эффективных форм организации труда в сфере сервисной деятельности, способны в большей мере удовлетворять общественные потребности.

Таким образом, совершенствование организации инновационной деятельности в сфере обслуживания населения является важной и неотъемлемой частью в жизни организации. Знание руководителя о возникших причинах, повлекших снижение качества предоставленных услуг и устранения таких причин, позволит компании повысить результат своей деятельности.

Литература

1. Дегтерева, В.А. Стратегические приоритеты развития сферы услуг в процессе повышения качества жизни населения Российской Федерации// Российская государственная библиотека.2010. [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения 19.10.2018.

2. Атоян, В.Р., Жиц, Г.И., Плотников, А.Н. Логистическая поддержка инновационной деятельности: монография. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2005. 102 с.

3. Носкова, Н.А. Инновационная деятельность в сфере услуг // Современные научные исследования и инновации. 2012. № 6 [\[Электронный ресурс\]](#). URL: (дата обращения 21.10.2018)

4. Филатова, Т.А. Критерии оценки качества услуг в сервисной организации // Российское предпринимательство. 2013. Том 14. № 6. С. 82-87. [\[Электронный ресурс\]](#). (дата обращения 21.10.2018)

© Д.В. Романцова, 2018

УДК 336

Сербуль Н.В.

магистрант направления «Инноватика»

Казакова Н.В.,

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЕЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Сегодня нет сомнений в необходимости инноваций. Многие элементы деятельности организации, такие, как постоянное улучшение качества товаров и услуг, увеличение ассортимента и спектра услуг, интегральная оптимизация издержек на продукт и, самое главное, ориентация на клиента, являются общими. Инновации помогают организации адаптироваться к текущим изменениям, которые обеспечивают их стабильное существование.

Часто компании, внедряющие инновации, делают это, чтобы продвигаться вперед, оставляя конкурентов позади. «Чтобы оставаться на месте, мы должны идти, а, чтобы двигаться вперед и вести, мы должны бежать» - это стало аксиомой для предпринимателей.

Суть развития человечества заключается в накоплении опыта деятельности, а затем, основываясь на полученных знаниях, человек упрощает свою работу или даже принципиально изменяет подход к конкретной деятельности,

обеспечивая себе преимущества. С накоплением знаний новые идеи и открытия возникают все чаще.

В середине двадцатого века предприятия в своей деятельности ориентировались в основном на интересы производства. Улучшались технологии, организация производства. Цель заключалась в повышении производительности труда и качества товаров, сокращении расходов на производство. Так появились технологии массового производства, например, автоматизированные производственные линии. Но уже во второй половине двадцатого века потребителям было недостаточно просто иметь качественный продукт. Требования рынка изменились.

Вследствие этого после распада СССР и прихода иностранных конкурентов на внутренний рынок многие отечественные предприятия оказались на грани банкротства, будучи в состоянии соперничать с зарубежными в предложении качественных индивидуализированных товаров.

Научно-технический прогресс (НТП) приводит к появлению новых технологий производства, а также изменению привычной экономической структуры. В настоящее время экономический рост хозяйствующих субъектов зависит от количества и доли продукции, технологий, оборудования, содержащих новые решения и современные знания. Также очевидно, что благосостояние и развитие каждой компании в отдельности зависит от состояния экономики страны в целом, которое, в свою очередь, зависит от пополнения бюджета страны, непосредственно определяющего уровень и качество национальной безопасности. Соответственно, в целях укрепления значимых для государства отраслей оно должно стать одним из основных инвесторов инновационных проектов, в том числе и частных.

Но на практике наблюдается обратная ситуация. Мало кто инвестирует в инновации, расходы на НИОКР повсеместно сокращаются, темпы развития науки в последние десятилетия снижаются. Хотя доказано, что двигателем прогресса являются не инвестиции, а прежде всего инновации, то есть внедрение новых продуктов, оборудования, технологий, форм производства и др., что в начале XX века обосновал в своем труде "Теория экономического развития" основоположник теории инноваций австрийский экономист Й. Шумпетер [1, с. 1247–1252.]

Не стоит забывать и о том, что инновационные проекты отличаются от других значительно большей неопределенностью и высокими рисками. Инновационные проекты имеют несколько вариантов решений на всех этапах жизненного цикла, требуют переоценки и пересмотра на каждом последующем этапе. Все это затрудняет оценку будущих затрат, конкурентоспособности и других факторов, соответственно повышая риск инвестиций в инновации.

В связи с особенностями внутреннего рынка и экономическим кризисом инвесторы хотят как можно быстрее получить прибыль, инвестируя в краткосрочные проекты (1-2 года). Но срок окупаемости инновации может составить 10 лет и более. По статистике, 90% всех стартапов прекращают свою деятельность, причем из них, по данным аналитической компании CB Insights, 35% закрываются в первый год, 36%-на 2 году, 20% - на 3 году, остальные 9% могут длиться дольше, но их идеи все равно остаются нереализованными [2]. Подобная ситуация может оттолкнуть как инвесторов, так и самих инноваторов. Однако государство, понимая важность инноваций, продвигает их с помощью различных мер регулирования и поддержки.

Меры государственного регулирования и поддержки инновационной деятельности



Рисунок 1. Сферы государственного регулирования инноваций

Необходимость государственного регулирования состоит не только в увеличении общественных благ и снижении тенденции к монополизации, но и в стимулировании научно-технического прогресса (НТП) и международной конкуренции.

НТП и конкуренция со стороны иностранных организаций оказывают огромное давление на отечественные компании. Поэтому государственное регулирование так важно для наших инноваций. Зачастую зарубежные аналоги кажутся более привлекательными и выгодными, чем российские, что приводит к преимущественному внедрению иностранного оборудования, использованию зарубежных программ и стандартов. Здесь имеется в виду не заимствование и освоение новых технологий и знаний, а приобретение полностью готового продукта. Такой способ прост, но ведет к зависимости пользователя от поставщика новых технологий и утере навыков самостоятельной инновационной деятельности. Хорошим примером такой зависимости могут служить следующие факты, произошедшие после введения антироссийских санкций. Международная межбанковская информационно-платежная система (SWIFT), которой пользуются многие банки и корпорации по всему миру (около 10 000 организаций), в

сентябре 2014 года и январе 2015 года. под давлением правительства Евросоюза пыталась принять ограничительные меры, в том числе отключить Россию от системы. Через SWIFT проходит более 2,5 млрд платежных поручений в год, нетрудно представить себе возможные последствия для нашей страны [3]. В результате Банк России в декабре 2014 года начал самостоятельно предоставлять услуги по передаче финансовых сообщений в формате SWIFT для внутренних операций.

Второй, не менее интересный факт-отказ иностранных платежных систем, таких как Visa и MasterCard, обслуживать территорию Крыма. В результате на полуострове практически отсутствует безналичная потребительская оплата, что создает свои неудобства. Visa также приостановила доступ к системе для компаний и банков, включенных казначейством США в санкционный список. Однако появился отечественный аналог - платежная система "Мир", первые карты которой были выпущены 15 декабря 2015 года. К весне 2016 года участниками стали 90 кредитных организаций, 13 банков выпустили платежные карты, а к 2017 году происходила массовая эмиссия карт [4]. Очевидно, что необходимо проактивное внедрение инноваций, а не реактивное, как результат политического и экономического давления извне. Поэтому так велика важность государственного регулирования и поддержки инноваций.

Основными механизмами государственного регулирования являются: фискальная и денежно-кредитная политика. Хотя экспансионистская денежно-кредитная политика в периоды рецессии повышает деловую активность, "оживляет" экономику и направлена на борьбу с безработицей, главная ее роль заключается в поддержании баланса между количеством денег в обращении и спросом на них. Ясно, что это направление государственной деятельности не самое важное для развития инноваций. Больше внимания следует уделять фискальной политике. Поскольку российская экономика находится в упадке после валютного кризиса 2014-2015 годов, целесообразно применять стимулирующую фискальную политику, основными инструментами которой являются государственные закупки, снижение налогов, социальные выплаты и увеличение трансфертов. С увеличением госзакупок государство нуждается в деньгах на финансовом рынке, поэтому спрос на деньги на рынке заемных средств увеличивается, что приводит к повышению банками процентных ставок по кредитам. Высокая процентная ставка банков оказывает негативное влияние на деятельность инвесторов и предпринимателей, деловая активность падает, то есть наблюдается эффект, противоположный тому, что государство хотело бы получить. Такая ситуация называется эффектом "вытеснения" и считается основным недостатком бюджетной политики [5]. Поэтому не стоит полностью полагаться на госзакупки. Лучше создать систему внутренних стабилизаторов, то есть

применять автоматическую фискальную политику. К этим стабилизаторам, например, относятся налоговые ставки.

Налоговые системы и льготная налоговая политика как стимулы инноваций
Существует несколько типов налоговых систем.

Таблица 1

Виды налоговых систем РФ

1. Обычная или традиционная система	Не предусматривает уплату наибольшего количества налогов, акцизов, взносов и сборов. Обычно применяется налогоплательщиками, деятельность которых не подпадает ни под одну из специальных систем или они отказались от их использования.
2. Упрощенная система налогообложения (УСН).	Система, в которой часть налогов заменяется единым налогом, для применения которого деятельность субъекта должна соответствовать правилам и ограничениям, определенным законом.
3. Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).	При этом часть налогов, заменяемая уплатой налога, не зависит от полученных налогов, а является некой усредненной по конкретному виду деятельности.
4. Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).	По сути, тот же УСН, но для сельхозтоваропроизводителей.
5. Патентная система налогообложения.	Специальная система для индивидуальных предпринимателей, используя которую, они могут не платить налог на свой доход в течение некоторого периода времени, купив соответствующий патент.

Основными целями этих специальных систем являются упрощение бухгалтерского учета и снижение налоговой нагрузки для малого бизнеса, подверженного многим опасностям и рискам. Но эти системы не влияют на инновационность организаций. Они достаточны для того, чтобы соответствовать заданным критериям занятости или иметь доход и оборот не выше некоторых значений.

Одним из способов поддержки и стимулирования инноваций является специальная льготная налоговая политика государства. Она включает в себя различные налоговые преференции, например, уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль на величину расходов на НИОКР, а специальные виды НИОКР, описанные в постановлении Правительства РФ от 24.12.2008 № 988, учитываются в расходах с повышающим коэффициентом 1,5. Сущест-

вует также амортизационная политика, позволяющая инновационным предприятиям в несколько раз быстрее переводить стоимость основных средств в расходы. Инвестиционный налоговый кредит - это возможность для организаций, осуществляющих инновационную деятельность, проведение НИ-ОКР или техническое перевооружение производства, отсрочки части налоговых платежей.

Еще один достаточно эффективный и известный метод - специальные экономические и технические зоны. Их резиденты имеют широкий спектр льгот: налоговые каникулы, пониженные ставки налога на прибыль, транспортного налога и страховых взносов, режим свободной таможенной зоны, а также гарантии от неблагоприятных изменений законодательства, позволяющие, согласно ст. 38 116-ФЗ "Об особых экономических зонах Российской Федерации" от 22.07.2005 г., резидентам не применять законы, ухудшающие их положение в период действия соглашения. Наибольшие льготы предоставляются резидентам научно-технологического комплекса "Сколково". Им предоставляются налоговые каникулы, налоговые льготы и страховые платежи. Как правило, льготы сохраняются в течение определенного периода времени, при условии, что выручка и общая прибыль не превышают установленных значений.

Таким образом, отечественное законодательство содержит множество инструментов поддержки инноваций, задачей которых является повышение интереса к инновациям и привлечение инвестиций. Все это свидетельствует о серьезной заинтересованности государства в повышении деловой активности в области инноваций.

Обратимся к зарубежному опыту. Хорошим стимулом для инвестирования в инновации является вычет из налогооблагаемой прибыли взносов в фонды, занимающиеся финансированием инноваций, а также льготное налогообложение дивидендов, полученных физическими или юридическими лицами по акциям инновационных предприятий. Однако эти средства имеют ряд недостатков. Так, преимуществами особой экономической зоны может воспользоваться любая организация, находящаяся на определенной территории и при этом не стремящаяся к совершенствованию и модернизации своей деятельности. Стать резидентом "Сколково" сложно из-за необходимости соответствия самым разным требованиям. Та же проблема существует и в отношении признания расходов на НИОКР или применения преференциальной амортизационной политики, и зачастую трудно доказать, что виды деятельности действительно являются инновационными, при этом управленческие инновации, например, вообще не учитываются.

Предложения по стимулированию инновационной деятельности организаций

Почему некоторые организации занимаются внедрением новых технологий, используют новые знания, но не пользуются выгодами? Возможно, из-за слишком жестких требований и ограничений к получению льгот, а также из-за того, что организационные, управленческие, финансовые, технологические, маркетинговые инновации не учитываются при получении налоговых льгот. Если организация внедряет инновации, но они составляют, например, только 10% от всех видов деятельности, то выгоды не будут получены. В такой ситуации можно предложить систему, в которой будет создан обширный перечень различных инновационных направлений, постоянно обновляемый и редактируемый не только государственными структурами, но и самими предпринимателями, получившими на это специальное разрешение. Необходимо (как в случае, когда организация может создать, например, собственный стандарт качества) дать возможность компаниям указать новые направления инноваций. После этого предприятия и организации смогут использовать применяемые ими инновации как основание для получения льгот.

Также речь идет о предоставлении льгот отдельным разработчикам. Следует рассмотреть метод соответственного поощрения применения новых знаний в различных областях деятельности организации, независимо от того, в какой степени они применяются. То есть следует поощрять как компании, имеющие 90% инновационной активности, так и имеющие 10% также. Конечно, у первых преимуществ должно быть больше. В этом случае у предпринимателей мотивация к инновациям будет выше.

Литература

1. Владимирова, О.Н. Проблемы инновационного развития предприятий сферы услуг// Фундаментальные исследования. 2014. № 6 (Ч. 6). С. 1247–1252.
2. CB Insights. Статистика успешных стартапов. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 10.07.2018).
3. Вернер, Ф. Источник: Lenta.ru. Министры иностранных дел ЕС обсудят возможность отключения России от SWIFT, от 27 января 2015. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 10.07.2018).
4. РИА «Новости». Глава НСПК: массовая эмиссия карт «Мир» начнется с III квартала, от 28.03.2016 [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 02.08.2018);
5. David, N. Weil. Fiscal Policy. The Concise Encyclopedia of Economics. Available at: [\[Электронный ресурс\]](#) accessed 02.08.2018.

© Н.В. Сербуль, Н.В. Казакова, 2018

Спрыгина М.М.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРОВ В ПРОЦЕССЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Инновации выступают источником жизненной силы организаций. В корпоративной среде истинная ценность инноваций проявляется в таких результатах, как коммерциализированные продукты. Способность фирмы коммерциализировать инновации может помочь в доминировании на целевых или новых рынках, что способствует сохранению лидерства в отрасли. Таким образом, успех коммерциализации инноваций имеет стратегическое значение для фирм.

Предпринимательская деятельность, связанная с коммерциализацией инноваций, которая часто начинается с создания идеи и заканчивается выпуском инновационного товара. Следует отметить, что по оценкам экспертов из 3000 новых инновационных идей только одна из них коммерциализируется в успешном продукте [5]. Поэтому становится очевидным, что генерации идей недостаточно для коммерциализации инноваций. Необходимость обеспечения процессов успешной коммерциализации является важной задачей в условиях динамичной бизнес-среды.

Важность осуществления процессов коммерциализации инноваций обусловлено рядом объективных причин: процессы глобализации способствуют увеличению темпов производства инноваций и их коммерциализации; рост конкуренции на рынках сбыта и целенаправленные действия по повышению конкурентоспособности бизнеса в долгосрочной перспективе предполагают создание новых товаров, ускоряя темпы их разработки и производства.

Способность успешно коммерциализировать инновационный продукт связана с возможностями фирмы, кадровой политикой, стилем руководства и характером принимаемых управленческих решений, а также с внешней средой, оказывающей влияние на результативность коммерциализации инноваций [3]. Однако, несмотря на значительный объем научных исследований в области теоретических аспектов управления инновационной деятельностью и коммерциализации инноваций недостаточно изучены вопросы повышения эффектив-

ности процессов коммерциализации с точки зрения интеграции пространственно-временных параметров данного процесса.

По результатам опроса, проведенного CB Insights в 2018 г., 85 % руководителей в мире уверены, что коммерциализация инноваций играет важную роль в их бизнесе. Из них 41% утверждают, что их бизнес подвергается определенному риску, который связан с наличием возможных радикальных инноваций в рассматриваемой отрасли. В том же опросе одна треть из них определила коммерциализацию инноваций как одну из важнейших задач в решении проблем повышения конкурентоспособности и инновационной активности фирмы [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что одной из причин неудач на рынке товаров с высокой интеллектуальной емкостью, производимых в высокотехнологичных отраслях является информационный разрыв и отсутствие проработанного алгоритма управления процессами коммерциализации. Кроме того важным аспектом при коммерциализации инноваций является узость сегмента потенциальных потребителей в силу особенностей сегментообразующих параметров и индивидуализированного поведения клиентов. Поэтому способность коммерциализировать инновации - это способность фирмы выводить продукт на рынок и достигать доминантного положения на различных сегментах рынка.

Одним из главных участников в процессе коммерциализации инновационных продуктов, который служит посредником между разработчиком инноваций и их покупателем, является бизнес-инкубатор, предоставляющий свои брокерские, консультационные и юридические услуги, включая защиту и продвижение на рынок интеллектуальной собственности разработчиков.

Бизнес-инкубаторы призваны ускорить успешное развитие предпринимательских компаний с помощью множества ресурсов и услуг поддержки бизнеса, обеспечивая комфортные условия для его организации. Привлечение технологий основано на творческих и инновационных способах соединения инициатив государственного сектора и ресурсов частного сектора внутри и между региональными и национальными границами для содействия экономическому росту. Деятельность в области развития бизнеса в бизнес-инкубаторах основана на объединении четырех важнейших факторов: 1) талант - люди, 2) технологии – идеи, 3) капитал - ресурсы и 4) «ноу-хау» - знания.

Поддержка каждого фактора включает в себя: расширение кадрового резерва, ускорение передачи технологий, повышение доступности капитала и повышение доступности управленческих, технических и деловых «ноу-хау». Основными движущими силами бизнес-инкубации являются предприниматели - люди, которые делают вещи, и технологии или идеи, которые потенциально могут быть коммерциализированы в течение определенного периода времени.

Насчитывается более 7000 бизнес-инкубаторов в мире, из них около 1400 - в Северной Америке [4]. Бизнес-инкубаторы в Америке представлены следующими научно-инновационными секторами: Bioscience - 45,1 %, Information technology - 29,4 %, Energy - 23 %, ComputerSoftware - 19,6 %, Medicaldevices - 19,6 %, Electronics/Microelectronics - 11,8 %, Healthcaretechnology - в 11,8 % [6].

Согласно отчету РВК, выживаемость резидентов бизнес-инкубаторов в России по завершении программы инкубации составляет 27 %. Для сравнения у резидентов инкубаторов в Европе этот показатель равен 88 %, в Америке - 87 % [1]. Эти цифры показывают явное отставание России от зарубежных стран и свидетельствуют о необходимости внесения кардинальных изменений в работу бизнес-инкубаторов.

Таким образом, бизнес-инкубаторы выступают в роли механизма поддержки процессов коммерциализации инновационных продуктов, и, как следствие способствуют инновационному развитию страны. В современных условиях динамичной бизнес-среды и стремительного развития цифровых технологий необходим пересмотр механизмов коммерциализации инноваций и способов сокращения информационного цикла от разработки до вывода инноваций на рынок для достижения роста показателей инновационной активности конкретной фирмы и в целом РФ.

Литература

1. Бешенцев, В.Е. Бизнес-инкубаторы и бизнес-акселераторы как механизм поддержки инновационного развития России. / В.Е. Бешенцев, К.С. Плис // Неделя науки СПбПУ. 2015. С. 526 – 528.
2. Инновации в России - неисчерпаемый источник роста. – 2018. [[Электронный ресурс](#)].
3. Удальцова, Н.Л. Проблемы развития инновационного предпринимательства / Н. Л. Удальцова // Инновационная наука. 2016. №4-2. С. 70 -74.
4. Хотяшева, О.М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для академического бакалавриата / О.М. Хотяшева, М.А. Слесарев. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. 326 с.
5. Datta, A., Reed, R., Jessup, L. Commercialization of Innovations: An Overarching Framework and Research Agenda. // American Journal of Business. 2013. 28(2). pp. 147-191.
6. Lewis D, Incubating success. // Incubation best practices that lead to successful new ventures. 2011. pp. 15-24.

© М.М. Спрыгина, 2018

Филиппов Д.В.

к.э.н., доцент

Квашин А.И.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

КРИТЕРИАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Анализ российской практики внедрения инноваций на промышленных предприятиях показывает, что они в основном носят форму инновационных проектов. Задача любого инновационного проекта состоит в достижении конкретных стратегических целей предприятия за счет реализации отдельных инноваций в рамках ограниченности финансовых ресурсов, кадров и времени исполнения. Инновационный проект обеспечивает комплексный системный подход к решению конкретной задачи научно-технического развития, осуществляет количественное уточнение целей научно-технического развития и строгое отражение итоговых целей проекта и результатов проекта в управлении инновациями, осуществляет непрерывное управление процессом создания, производства и потребления инновации, обеспечивает сбалансированность ресурсов и наиболее эффективный путь реализации целей проекта.

Общим правилом при подходе к решению о начале работы над инновационным проектом является подход с точки зрения умеренно пессимистической стратегии. Это означает, что общие условия развития экономики предполагаются хуже средних, цены на реализуемый товар ниже, а на элементы издержек, наоборот, выше сложившихся. Если в этих условиях проект оценивается как эффективный, то в него стоит вкладывать деньги. [5]

Комплексная оценка инновационного проекта, особенно в начальных фазах жизненного цикла продукта, должна быть робустной. Под данным термином подразумевается сознательное огрубление результата, отсечение аспектов, которые могут отвлечь внимание от основной идеи. Робустная оценка предназначена для разделения рассматриваемых идей проектов на приемлемые и неприемлемые с точки зрения вложения и для этого может быть использована система критериев оценки инновационных проектов.

Рассматривая критерии оценки эффективности инвестиционных проектов можно выделить 3 группы: методологические, методические и операционные.

Их достаточно много и использовать их при робустной комплексной оценке инновационных проектов затруднительно. Следовательно, необходимо оптимизировать количество критериев так, чтобы каждый критерий, отличался уникальностью и с его помощью не дублировался учет одних и тех же аспектов [2].

Авторы И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и Н.Г. Ольдерогге предлагают оценивать жизнеспособность и финансовую реализуемость проектов. Для оценки жизнеспособности проекта они сравнивают варианты проекта с точки зрения их стоимости, сроков реализации и прибыльности.

Финансовая реализуемость – показатель (принимающий два значения – «да» или «нет»), характеризующий наличие финансовых возможностей осуществления проекта. Требование финансовой реализуемости определяет необходимый объем финансирования инвестиционного проекта [3].

Предложенные данными авторами критерии жизнеспособности и финансовой реализуемости проектов трудно использовать на практике, т.к. критерий жизнеспособности проекта достаточно неопределен и расплывчат. По существу он включает в себя критерии коммерческой реализуемости, инвестиционной привлекательности, производственной осуществимости.

Авторы В.М. Попов и С.И. Ляпунов при оценке инвестиционных проектов предлагают использовать следующие критерии:

1. критерии реципиента, реализующего проект;
2. научно-технические критерии;
3. коммерческие критерии;
4. производственные критерии;
5. рыночные критерии [1].

В предложенной системе критерии реципиента, реализующего проект, следует рассматривать отдельно от системы критериев, служащих для комплексной оценки инновационного проекта, так как они характеризуют инновационную деятельность предприятия, а не проекта.

Для обеспечения более качественной оценки инновационных проектов, предлагается дополнить существующие на практике критерии комплексной оценки инновационного проекта (научно-техническая состоятельность, производственная осуществимость, инвестиционная привлекательность) новыми критериями: организационно-управленческая осуществимость, как возможность реализовать проект с учетом организационной, правовой, политической обстановки институциональной среды, оценки возможностей производственного менеджмента, эффективности организационной структуры управления; наличия обученных кадров, их мотивации, учета величины затрат на организационно-управленческую деятельность и осуществимостью с учетом действия риска, проведя корректировку стоимости, рентабельности и окупаемости проекта

на действие рисков. Кроме того, критерий коммерческо-финансовой реализуемости предлагается разделить на два отдельных критерия: коммерческая реализуемость и финансовая осуществимость, т.к. в отличие от коммерческой реализуемости при оценке финансовой осуществимости учитываются дополнительные затраты на привлечение заемных средств. Это поможет избежать случая, когда у проекта есть коммерческая реализуемость, но не хватает объемов реализации для погашения долговых обязательств по привлеченным средствам в порядке инвестиционного кредита.

Добавление критериев организационно-управленческой осуществимости и осуществимости с учетом действия риска особенно актуальны для радикальных инноваций, внедрение которых связано с повышенным риском и большими трудностями организационно-управленческого характера.

Таким образом, основными критериями, по которым следует проводить комплексную оценку инновационных проектов, мы предлагаем следующие:

1. Научно-техническая состоятельность инновации на основе проведения научно-технической экспертизы; при этом инновация должна обладать принципиальной новизной или мировой уникальностью; удовлетворять скрытые потребности; быть патентоспособной, формирующей новую технологическую платформу.

Особое значение при оценке эффективности инновационных проектов следует уделять соблюдению прав на интеллектуальную собственность. Необходимо выявить всех патентодержателей, а также выяснить, не поданы ли конкурирующие заявки в патентное ведомство [6].

2. Производственная осуществимость предполагает оценку технико-технологических возможностей производства продукции, исходя из производственной мощности и технических возможностей производства.

3. Инвестиционная привлекательность, которая характеризует привлекательность инновационного проекта с точки зрения оценки его эффективности[4].

4. Коммерческая реализуемость – это способность проекта генерировать потоки доходов, достаточных для компенсации его инвесторам вложенных ими ресурсов и взятого на себя риска с учетом общих условий конкурентоспособности продукции на рынке, прогнозирования ожидаемого спроса на новый продукт, планирования объема продаж.

Иначе говоря, необходимо ответить на вопрос, насколько конкурентоспособна и коммерциализуема инновация с позиции рынка, на котором предприятие действует (если это улучшающая технология) или на который оно планирует выйти (если это новый продукт) [6].

5. Финансовая осуществимость, характеризующая наличие финансовой возможности осуществления проекта, при этом определяются необходимым объемом финансирования, источники финансирования, наличие (отсутствие) собственных инвестиционных источников; доступ к заемным кредитным средствам; затраты по привлечению заемных средств.

В отличие от коммерческой реализуемости при оценке финансовой осуществимости учитываются дополнительные затраты на привлечение заемных средств, т.к. бывает, что у проекта есть коммерческая реализуемость, но объемов реализации может не хватить для погашения долговых обязательств по привлеченным средствам в порядке инвестиционного кредита.

6. Организационно-управленческая осуществимость – это возможность реализовать проект с учетом организационной, правовой, политической обстановки, институциональной среды, оценки возможностей производственного менеджмента, эффективности организационной структуры управления; наличия обученных кадров, их мотивации, величины затрат на организационно-управленческую деятельность.

Часто приходится управление реализацией инновационного проекта выделять в отдельную управленческую структуру в рамках материнской организации.

7. Осуществимость с учетом действия риска – это определение возможности реализации проекта в условиях неопределенности и риска. При экспресс-оценке следует провести корректировку стоимости, рентабельности и окупаемости проекта на действие рисков.

Все критерии характеризуют реализуемость проекта с различных сторон и оцениваются по системе «да» или «нет». Если какой-либо из критериев получает отрицательную оценку инновационный проект отбраковывается и не получает дальнейшего развития.

При проведении робустной оценки на начальных этапах инновационного цикла, когда есть идея или в лучшем случае опытный образец и данных для количественного анализа недостаточно, критерии оцениваются по системе «да» или «нет».

На последующих этапах инновационного цикла по мере уменьшения технологической и рыночной неопределенности при анализе критериев все шире используются количественные экономико-математические методы оценки. Однако основной подход остается прежним. Все критерии должны принимать положительные значения. При этом отрицательное значение одного из критериев позволяет обнаружить проблему, которую нужно срочно решать. Если проблема разрешима и критерии в результате принятых мер принимают положительное значение, то реализацию инновационного проекта можно продолжить. Если

проблему в настоящее время невозможно решить, то реализацию проекта следует отложить до лучших времен, когда проблема сможет быть решенной.

В настоящее время возрастает роль и использование бизнес-плана как программы реализации инновационного проекта, с разбивкой на этапы, учитывающие характер инвестирования, т.к. для инновационных проектов по внедрению базовых инноваций характерно много разовое инвестирование и порционное выделение инвестиционных ресурсов на определенные этапы:

- стартовое инвестирование;
- переход от мелкосерийного производства и продажи на внутреннем рынке к крупносерийному;
- переход от крупносерийного производства и продаж на внутреннем рынке к крупносерийному производству и продаже на внешнем рынке.

Практически инновационный проект можно представить как совокупность нескольких инновационных проектов, вытекающих один из другого. Перед каждым этапом финансирования, проводят комплексный анализ и оценку выполнения предыдущего этапа и разрабатывают уточненный бизнес-план следующего этапа. Комплексный анализ инновационного проекта становится инструментом как перспективного (бизнес-плана разработки и внедрения базовой инновации в полном объеме на начальном этапе), так и текущего планирования (бизнес-план отдельных этапов инвестирования), а главное контроля и корректировки планов в период реализации проекта с учетом неопределенности и рисков.

Следует отметить, что главным достоинством данного критериального подхода является его универсальность, т.е. возможность использовать не только на всех этапах инновационного цикла, но также охватывать все стороны инновационного проекта.

Таким образом, для обеспечения большей полноты оценки инновационных проектов предложено дополнить существующие критерии научно-технической состоятельности, производственной осуществимости, инвестиционной привлекательности критериями организационно-управленческой осуществимости и осуществимости с учетом действия риска. Критерий коммерческо-финансовой реализуемости следует разделить отдельно на коммерческую реализуемость и финансовую осуществимость, объясняя это тем, что в финансовой осуществимости учитываются дополнительные затраты на привлечение источников финансирования при условии ожидаемых объемов реализации, что позволяет формировать источники погашения долговых обязательств.

Литература

1. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. В.М. Попова и С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2001. 627 с.

2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс: Учеб.пособие.– М.: ИНФРА-М, 2004. 495 с.

3. Мазур, И.И., Шапиро, В.Д., Ольдерогге, Н.Г. Управление проектами: Учебное пособие / Под общ.ред. И.И. Мазура.– 2-е изд.– М.: Омега-Л, 2004. с. 664. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов.– М.: Экономика, 2000.

4. Основы инновационного менеджмента: учеб.пособие / под ред. проф. В.В. Коссова.– М.: Магистр, 2009. 429 с.

5. Трифилова, А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия.– М.: Финансы и статистика, 2005. 304 с.

© Д.В. Филиппов, А.П. Квашин, 2018

УДК 338.984; 338.001.36

Шарапова С.Л., КошкарOVA Ю.В., Якименко Н.А.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ КАК ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РФ

В современных условиях развития экономики, институты развития являются важнейшим фактором развития всей экономической системы, финансовой независимости страны, конкурентоспособности экономики и развития экономико-политического потенциала страны.

Институты развития представляют собой специальные государственные и квазигосударственные организации, которые призваны аккумулировать совокупность всех финансовых средств и направлять их на развитие различных отраслей экономики. Финансирование институтов развития происходит в свою очередь за счет государственного бюджета. Ежегодно из федерального бюджета выделяется около 350-450 млрд. рублей.

На данный момент в России действует ряд институтов развития, наиболее эффективно функционирующими из них являются:

- Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;

- ОАО«Российская венчурная компания»;
- Государственная корпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ».

Это обосновывается тем, что данными институтами развития наиболее успешно происходит осуществление деятельности по реализации государственной политики, а также происходит вовлечение крупных инвесторов, которые могут предоставить капитал и необходимый объем компетенций.

Даже у крупнейших, эффективно функционирующих институтов существует ряд проблем. Например, объем долгосрочных заемных средств, который может предложить финансовый сектор не способен полностью удовлетворить инвестиционные потребности экономики страны. Также проблемой является неразвитое состояние инфраструктуры, которая обеспечивает функционирование инновационного бизнеса. Еще одной проблемой являются неравные условия выхода России на международные рынки [1].

Для того чтобы более точно понять и определить проблематику институтов развития, необходимо рассмотреть один из них. Для примера был взят институт ОАО «Российская венчурная компания» (далее – РВК).

ОАО «Российская венчурная компания» – государственный фонд фондов и институт развития венчурного рынка Российской Федерации.

Его инвестиционная деятельность направлена на то, чтобы привлечь частных игроков как из России, так и из-за рубежа в инновационные сегменты экономики России, также на развитие новых инвестиционных инструментов национального венчурного рынка. РВК особое внимание уделяет таким секторам экономики, которые имеет весомое значение для формирования экономического потенциала государства, для инновационного развития России.

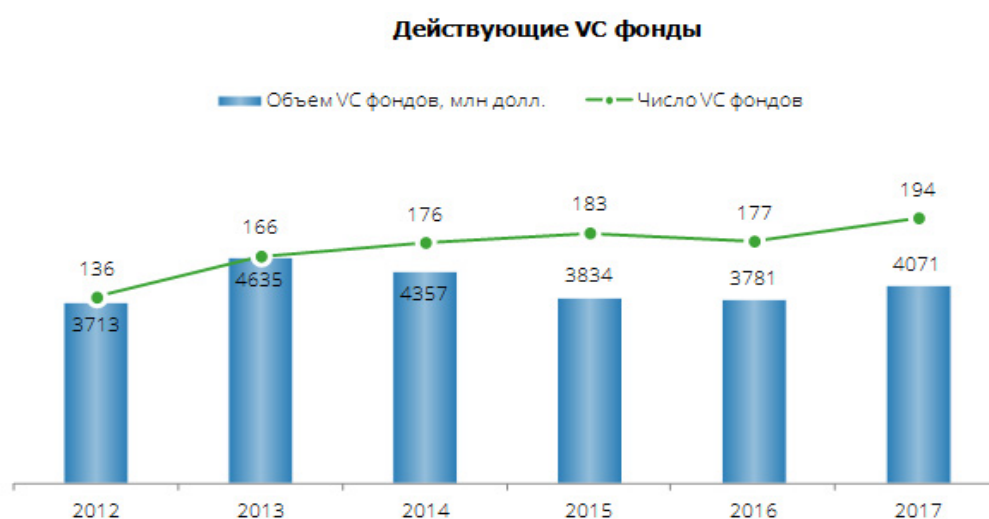


Рисунок 1. Действующие венчурные фонды РФ за 2012-2017 гг.

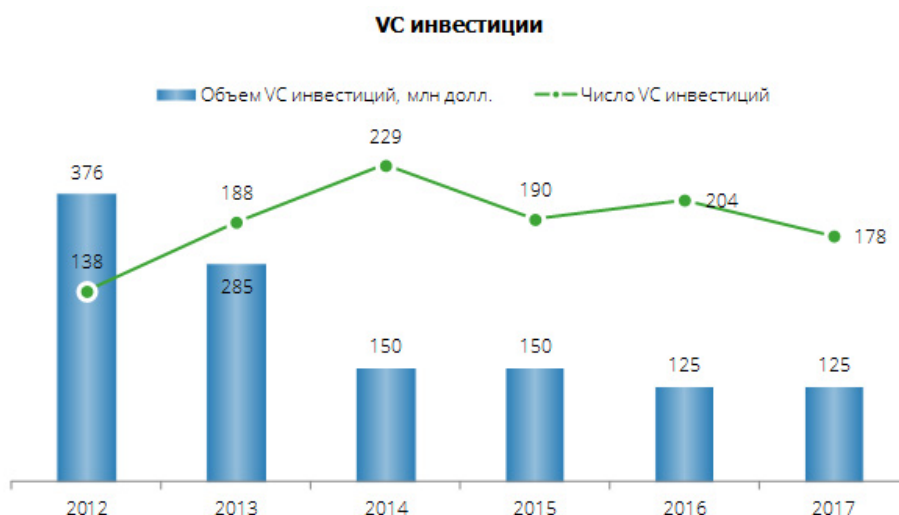


Рисунок 2. Объем венчурных инвестиций за 2012-2017 гг.

Изучив данные *Рисунка 1* и *Рисунка 2*, можно сделать вывод о том, что с 2012 г. по 2017 г. произошел рост действующих венчурных фондов. Их объем увеличился на 58 к 2017 г. и составил 194 фонда. Параллельно с этим наблюдается следующая ситуация: происходит сокращение объема инвестиций к 2017 г. в сравнении с 2012 г. Объем снизился на 251 млн. долл. к 2017 г. и составил 125 млн. долл.[2].



Рисунок 3. Объем венчурных инвестиций по секторам за 2012-2017 гг.

На *Рисунке 3* был рассмотрен объем венчурных инвестиций по секторам. Сделан вывод о том, что наибольший объем инвестиций направлен на ИКТ. Данная ситуация связана с тем, что развитие любой страны невозможно без цифровых и информационных технологий. Они являются двигателем и одним из основных рычагов управления экономической системы и ее экономического потенциала.

Инновации всегда будут способствовать высокой скорости формирования стартапа и в дальнейшем обеспечивают высокую доходность. Доходность тем самым позволяет расширять производственную и технологическую сферу, способствует созданию новых рабочих мест. Не смотря на то, что венчурные фонды в России играют важную роль в формировании ее конкурентоспособности, поскольку происходит финансирований инновационной сферы, они также имеют ряд проблем:

1) недостаточное количество высокотехнологичного производства и венчурных проектов в государстве. Не все отечественные предприятия готовы прибегнуть к венчурному инвестированию. Это может быть связано с высоким уровнем рисков, недостаточной осведомленностью предпринимателей и фирм о венчурном инвестировании. И на отечественном рынке сложилась ситуация, где происходит рост венчурных фондов и спад объема инвестирования из-за дефицита объектов финансирования.

2) венчурное финансирование инновационной сферы только находится в стадии развития, и ему необходим дополнительный толчок.

Чтобы изменить ситуацию в лучшую сторону и продолжить развитие венчурного инвестирования на отечественном рынке, необходимо применить ряд мероприятий [3].

Необходимо избавиться от барьеров в области предпринимательской деятельности: стать более доступными и понятными для предпринимателей и фирм. Стоит обратить внимание на внешнеэкономическую политику, которая бы позволила обеспечить дополнительный рынок сбыта продукции. Создать финансовую инфраструктуру, как средство трансформаций сбережений в инвестиции, а именно: упорядочить элементы всей финансовой системы для ее полноценного функционирования.

Литература

1. Волкова, С.А. Инновационная деятельность в современной России [Текст] / С.А. Волкова, Т.А. Волкова // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2015. №4. С.49-51.

2. Обзор венчурного рынка в России за 2017 год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rvc.ru/>.

3. Трегубова, Д.Д. Венчурное финансирование инновационного развития Российской Федерации: проблемы и перспективы [Текст] / Д.Д. Трегубова // Экономика и Менеджмент инновационных технологий. 2013. №9 (24).

© С.Л. Шарапова, Ю.В. Кошкарлова, Н.А. Якименко, 2018

Щербаков В.В.

д.э.н., профессор

кафедра Логистики и управления цепями поставок

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Силкина Г.Ю.

д.э.н., профессор

Высшая школа управления и бизнеса

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Шевченко С.Ю.

д.э.н., профессор

кафедра Экономики и управления предприятиями

и производственными комплексами

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ЦИФРОВОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ СИНЕРГИИ ИННОВАЦИЙ И ЛОГИСТИКИ В КОНТРАКТАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОДУКТА

Организация взаимодействия экономических агентов с использованием контрактов жизненного цикла продукта является одним из трендов развития клиентоориентированности, воплощающей идеи промышленной революции 4.0 [1, 8]. Этот тренд, заложенный в своей основе управлением жизненным циклом инновации [9], в настоящее время активно поддерживается через управление логистикой, что дает основание ставить вопрос об экономической синергии инноваций и логистики и ее эффекте в достижении результативности.

Ранее этот вопрос рассматривался применительно к этапу научно-технического трансфера, знаменующему собой переход от инкубационного периода к рыночно-разработочному периоду в структуре жизненного цикла вновь создаваемого продукта и обуславливающего исход будущей коммерциализации инновации [10, 11]. В настоящее время он ставится более широко – в границах всего жизненного цикла инновационного продукта, что позволяет реализовать стратегический подход в планировании и мониторинге результативности. Причем сделать это с позиции удовлетворенности клиента-заказчика, которая составляет также экономический интерес для разработчика продукта, выступающего логистом-поставщиком научно-технических разработок. Интерес участия производителя, обеспечивающего материализацию разработок на этапе органи-

зации производства, выражается фактическим претворением идей сервис-ориентированного проектирования и их и поддержанием на этапе послепродажного обслуживания продукта и модернизации под непосредственным контролем разработчика и при сопровождении логиста – поставщика материальных ресурсов и сервиса от момента передачи продукта заказчику вплоть до окончания жизненного цикла. Аналоговый жизненный цикл формирует последовательность выполняемых работ: заказ – контрактация – тендер и сделка – разработка – производство – сборка – доставка – сервис – модернизация – утилизация.

Очевидно, что решение данного вопроса и постановка задачи организации работы с клиентом на основе контракта жизненного цикла подчиняются идеологии управления полными инновационными проектами, которая может быть применена избирательно, а именно лишь в отношении технически сложных продуктов, носящих характер инвестиционных товаров и именуемых в товарной классификации продуктами, расходующими при использовании свой ресурс. Однако масштабы этой избирательности оцениваются вполне убедительно, поскольку к категории инвестиционных товаров относятся не только продукты промышленного, но и строительного производства, включая объекты энергетики, авиастроения, судостроения и т.д. [4].

В контрактах жизненного цикла продукта стратегическая синергия инноваций и логистики означает объединение на системной основе одноименных сфер предпринимательской деятельности, следствием чего становится создание синергетической системы [2, с. 139, 145]. Последняя представляет собой самоорганизующуюся и саморазвивающуюся открытую систему, действующую на принципах экономической целесообразности, где эффект масштаба обуславливается комплементарностью объединяемых видов деятельности. Эта синергия должна планироваться разработкой стратегии партнерства заинтересованных участников с включением заказчика, а реализация осуществляться через инновационные бизнес-проекты, подлежащие при исполнении поэтапному мониторингу на предмет достижения удовлетворенности клиента. Эффект синергии, представленный в контексте клиентоориентированности, будет выражаться достижением лояльности клиента и использованием клиентского опыта при организации системного взаимодействия, позволяющего извлекать конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе.

В решении задачи организации работы с клиентами ожидаемые эффекты от реализации стратегической синергии инноваций и логистики соотносятся с применением в управлении базовых концепций логистики открытых

инноваций [3, 5, 7]. Актуальность модели открытых инноваций, предполагающей привлечение разработчиком ресурсов и компетенций извне и этим размывающей границы монопольных прав на создаваемые объекты интеллектуальной собственности, доказывается сегодня необходимостью ускоренной коммерциализации инноваций с учетом высоких темпов конкурентного развития и неуклонного сокращения жизненного цикла инновационных продуктов. С точки зрения применения логистики модель открытых инноваций универсальна тем, что является потоковой по сути и потому получение эффекта синергии следует ожидать от реализации потоковой концепции в сочетании с совместной продуктовой концепцией на протяжении не только инкубационного, но и рыночно-разработочного периодов. Особенности заключаются лишь в том, что на этапах инкубационного периода объектом управления становится логистический поток, интегрированный по научно-техническому информационному потоку, а на этапах рыночно-разработочного периода – интегрированный по инвестиционному потоку. Однако, учитывая реальные возможности привлечения инвестиций не только в денежной, но также интеллектуальной форме (например, участие результатами ранее выполненных исследований или разработок) либо в товарной форме (участие экспериментальными материалами, оборудованием), следует понимать, что на этапах рыночно-разработочного периода жизненного цикла интегрированный логистический поток может формироваться по информационному либо материальному потоку, соответственно.

Совместную продуктовую концепцию открытых инноваций можно рассматривать как прикладной контекст концепции управления цепями поставок, предполагая сетевой характер организации взаимодействий автономных участников полного инновационного бизнес-проекта, вместе работающих на обеспечение интересов конечного потребителя – клиента-заказчика продукта.

В качестве информационного инструмента реализации стратегической синергии и обеспечения синергетического эффекта в современных условиях тотальной цифровизации экономики [6] следует задействовать так называемый цифровой жизненный цикл как альтернативу аналоговому циклу (таблица 1).

Цифровой жизненный цикл представляется целесообразным сделать моделью для выполнения предиктивной аналитики, отработки решений в процессе планирования и мониторинга результативности контрактов.

**Цифровой жизненный цикл продукта
(фрагмент - на примере модернизации)²**

Система цифровых технологий	Действия	Изменение состояния
1. Цифровой банк интеллектуальной собственности	Обратная связь от эксплуатации Сбор и систематизация данных	Разработка технического задания Заказ на производство новой детали или сборочной единицы
2. Разработка цифрового двойника	Машинное обучение Цифровые технические требования в 3D-модели и метаданных	Открытие заказа нового продукта или выбор из прототипов в цифровом банке данных Размещение нового заказа в базе данных маркетплейса
3. Маркетплейс и агрегатор заказов	База данных прототипов в дереве заказов База данных сырья и материалов и визуализация их связи с характеристиками продуктов	Выбор метода производства
4. Смарт-контракт	Цифровой контракт с условиями, зафиксированными в блокчейн	Выбор условий платежей и других ключевых условий контракта
5. Производственная сеть	Аддитивное, экстрактивное или другое ЧПУ-производство Сборка роботом	Автоматический контроль качества и испытания Автоматические платежи по реализации контрактных условий
6. Цифровая логистика автономным транспортом	Систематизация партий по приоритетам времени и места отгрузки Немедленная отгрузка партий срочных экспресс-заказов	Выбор метода доставки Отслеживание доставки
7. Эксплуатация продукта с обратной связью на цифровой двойник	Сбор, доставка и систематизация данных на первую стадию жизненного цикла	Сервис и планирование заказов запасных частей с предиктивной аналитикой в качестве основы

² Составлено по материалам VII Московского международного форума инновационного развития «Открытые инновации». 15-17 октября 2018 г.: Цифровое производство. Методы, экосистемы, технологии: Рабочий доклад Департамента корпоративного обучения Московской школы управления Сколково.

Литература

1. Контракты ЖЦИ как стимул к модернизации // Умное производство. – Вып. № 43 от 09.18 [\[Электронный ресурс\]](#). (дата обращения 10.11.2018).
2. Кэмпбелл, Э., Ланчс, К.С. Стратегический синергизм: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. 416 с.
3. Новицкая, В.Д., Щербаков, В.В. Модельное обоснование системных решений в логистике НИОКР // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 3 (111). С. 92-98.
4. Пурлик, В.М. Рынок инвестиционных товаров и логистика. – М.: Международный университет бизнеса и управления, 1997. 192 с.
5. Силкина, Г.Ю., Шевченко, С.Ю. Базовые концепции логистики открытых инноваций // Логистика: современные тенденции развития: Материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. В 2-х ч. Ч. 2 / ред. кол. В.С. Лукинский (отв. ред.) и др. – СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова, 2017. С. 107-110.
6. Силкина, Г.Ю., Шевченко, С.Ю. Инновационные процессы в цифровой экономике. Информационно-коммуникационные драйверы. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. 262 с.
7. Силкина, Г.Ю., Шевченко, С.Ю. Функционал логистики в управлении инновационной промышленной динамикой // Логистика: современные тенденции развития: Материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. - В 2-х ч. Ч.2. / ред. колл.: В.С. Лукинский (отв. ред.) и др. - СПб.: ГУМРФ им. адмирала С.О. Макарова, 2016. С. 96-100.
8. Шваб, К. Четвертая промышленная революция: Пер. с англ. – М.: Издательство «Э», 2017. 208 с.
9. Шевченко, С.Ю. Об управляемости и управлении жизненным циклом инновационного продукта // Маркетинг взаимодействия. Концепция. Стратегии. Эффективность / Науч. ред. Г.Л. Багиев, Х. Мефферт. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. С. 578-590.
10. Шевченко, С.Ю. Логистика научно-технического трансфера // Маркетинг и логистика: Мемориальный сборник, посвященный памяти д-ра экон. наук, проф. В.Н. Стаханова // Ростов-на-Дону: Рост.гос. строит. ун-т, 2003. С. 155-162.
11. Щербаков, В.В., Шевченко, С.Ю. Теория позиционирования и практика освоения логистики научно-технического трансфера // Логистика, бизнес-статистика, сервис: проблемы научных исследований и подготовки специалистов: Материалы междунар. науч.-практ. конф. – В 2-х ч. – Ч. 1 / Отв. ред А.П. Жабин, Г.Р. Хасаев. - Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2006. С. 4-10.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Региональная логистика объединяет логистикоориентированные методы исследования региона как территории: региональную экономику в аспекте анализа и планирования движения потоков; планирование и проектирование логистической инфраструктуры региона. Основной проблемой при этом является совмещение принципов централизации и самостоятельности участников экономической деятельности, вовлечение их во взаимовыгодное партнерство, включающее информационное и сервисное обслуживание, формирование инновационной логистической системы [1, с. 68] .

Развитие региональной логистики – длительный процесс. Его решение возможно при объединении усилий местных и федеральных источников при участии всех заинтересованных лиц. Однако стратегическая инициатива должна исходить от правительства области, которое формирует стратегию развития региона с учетом требований логистики.

По мнению ряда исследователей, факторы, оказывающие влияние на транспортно- логистическую инфраструктуру региона, в зависимости от характера проявления, можно разделить по следующим группам:

1. природно-географические (особенности климата, почвы);
2. экономические (внешние колебания курса валют), внутренняя (собственные инвестиции);
3. технико-технологические (пропускная способность, износ);
4. политико-правовые (законодательная база);
5. социокультурные (уровень квалификации персонала).

При рассмотрении данных факторов, влияющих на инновационную логистическую инфраструктуру, по нашему мнению, можно выделить 4 основных составляющих:

1. государственная поддержка;

Непременным условием инновационного развития является правовое обеспечение, предполагающее, прежде всего, адаптацию к правовой базе формирующейся инновационной системы РФ и создание соответствующих норма-

тивно-правовых документов, обеспечивающих полноценное и эффективное функционирование инновационной деятельности в регионе. На начальных этапах формирования инновационной системы региона необходимо активное содействие государства.

На данном этапе экономического развития инновационная логистика часто сталкивается с рядом проблем, связанных с разными интересами индивидуального предпринимательства и власти. Логистическому сектору необходим ряд государственных программ и обновление нормативно-правовой базы, необходимо включение логистики в приоритетные направления экономического развития государства, а также законодательное обеспечение логистики, например содействие в предоставлении кредитов предприятиям, частичная компенсация транспортных расходов по завозу на склады продукции для государственных нужд и т.д.

Основными направлениями для поддержки инновационных процессов региональной логистической инфраструктурой могут быть программы, финансируемые из федерального бюджета, и привлечение кредитных ресурсов. Здесь государству необходимо разработать меры поддержки участников логистического процесса, создать инновационные фонды для выделения денег на разработки, расширить спектр банковских услуг.

2. ресурсное обеспечение;

Ресурсное обеспечение предполагает их доступность, необходимое управление ресурсами и правильное размещение.

Региональная логистическая система в России подвержена ограниченности ресурсов, отсутствию организационного уровня и системной интеграции участников логистического процесса. Необходимо создание новых рабочих мест, подготовка квалифицированных кадров в регионах, повышение качества услуг, правильный тайм-менеджмент и понятная система управления ролями.

Повышение качества жизни населения во многом зависит от развития связующих отраслей региона- социальной и производственной инфраструктуры, что в свою очередь влияет на уровень оказания услуг фирмами.

3. региональные потоки грузов;

Слабые стороны российской логистики – это неактивность привлечения грузопотоков и утрата доли логистического рынка в пользу западных и восточных партнеров. Соответственно региональная логистическая инфраструктуры должна учитывать сегодняшнее состояние движения потоков и выполнять прогноз с учетом западных конкурентов.

4. степень инновационного развития;

Малое информационное обеспечение, технико-технологическое отставание отечественных предприятий и снижение конкурентоспособности услуг по со-

отношению цена/качество приводят в отставанию российской логистической инфраструктуры. Необходимо технологическое совершенствование процессов, но не только на уровне региона, а в скопе всех регионов страны. Главным объектом оптимизации являются производственные машины и технологии, целью развития которых является изготовление качественного конкурентоспособного товара с наименьшей себестоимостью.

Если говорить о технико-технологической составляющей логистической инфраструктуры Северо-Западного Федерального Округа, то к перспективам развития можно отнести автоматизацию информационных потоков, замену бумажных на электронные перевозочные документы, упрощение перевозочных документов, клиенториентированные кластеры

Основной характеристикой инновационного развития региона должна стать стратегическая инновационная активность на основе знаний и гибкого взаимодействия организаций, что ведет к накоплению критической массы в одном регионе (кластер).

С эволюцией логистики транспортно-логистические комплексы трансформировались в мультимодальные ТЛК, в последствие в хабы и кластеры, что предполагает близкое географическое размещение, наличие нескольких видов транспорта, больше функциональные возможности комплекса и необходимое удовлетворение потребностей клиентов с помощью обеспечения синергетического эффекта всех взаимодействующих субъектов.

Региональная логистика является системным взглядом на материальное воплощение экономических отношений хозяйствующих субъектов. Ограниченность экономических ресурсов предполагает рациональное их использование. Научный подход к рациональному использованию ресурсов предполагает оптимальное управление экономическими системами. Инновационное развитие экономических систем предполагает инновационное развитие логистической инфраструктуры регионов в их взаимосвязи .

Соответственно можно говорить, что перспективные направления инновационного развития Северо-Западного Федерального Округа лежат в области развития экономики государства и усиления интереса к логистике в целом. Перспективными направлениями являются:

- установление межрегиональных и международных связей;
- совместное участие в разработке планов и инфраструктурных проектов;
- внедрение новых информационных технологий в логистике;
- совершенствование нормативно-правовой базы логистической деятельности;
- внедрение стандартов, сертификация, аудит логистики;
- разработка новых экономических принципов организации макрологистических систем;

- формирование «глокализованных», т.е. глобальных с локальной привязкой механизмов управления цепями поставок;
- оперативная подготовка и переподготовка кадров для бизнеса;
- интеграция бизнес процессов и операторов логистики;
- развитие виртуальной логистики;
- выявление приоритетных направлений в логистике региона;
- импорт технологий.

Литература

1. Носов, А.Л. Оценка стратегических направлений развития логистической инфраструктуры города и региона // Вопросы новой экономики (ИФ 0,098). 2013. № 2 (26). С. 68-74.
2. Федотенков, Д. Г. Инновационная логистика как один из ключей в развитии экономики // Молодой ученый. - 2014. - №4. - С. 623-627.
3. Кизим, А.А., Сивушкина, О.А. Инновации как ключевой вектор развития логистических процессов // Теория и практика общественного развития: электрон.журн. 2013. [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 05.11.2018)
4. Рыкалина, О. Теоретико-методические основы логистики инноваций // Логистика: электрон.журн. 2011. [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 05.11.2018).

©З.В. Юрченко, 2018

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

УДК 33.332

Ахадова Г.Т.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управления инновациями

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

г.Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Мызрова О.А.**

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА: СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ

Налоговый потенциал региона во многом определяет стабильность экономического развития в стране, т.к. от него зависит объем поступлений средств в региональный бюджет, а также размеры средств, перераспределяемых из федерального. Это в свою очередь влияет на структуру производства, процесс воспроизводства, обеспеченность стабильности и динамичности развития экономики региона, а, в конечном счете, и на уровень жизни населения.

Однако регионы, входящие в состав страны, имеют значительные различия в налоговом потенциале, что связано с различными факторами: исторические особенности развития региона, ресурсные возможности различного вида (финансовые, производственные, инновационные, социально-демографические и др.). Следовательно, органам власти региона требуется достоверная информация и прогноз о поступлениях средств, в т.ч. за счет налогов, в доходную часть регионального бюджета. Таким образом, требуется оценка налогового потенциала региона.

В научной и учебной литературе отсутствует единый подход к сущности категории «налоговый потенциал». Это термин впервые был использован в РФ в 1993 г. и понимался как «способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений» [4]. В настоящее время выделяется три основных подхода к определению сущности налогового потенциала: институциональный, фискальный и ресурсный, что объясняется различными задачами проводимых исследований. Институциональный подход предполагает, что инновационный потенциал, прежде всего, связан с наличием специального института, фискальный – с максимальной суммой налоговых поступлений, а ресурсный – с суммой налоговых сборов.

В соответствии с Бюджетным Кодексом РФ «налоговый потенциал – это совокупность объектов налогообложения в рамках в рамках действующей налоговой системы, расположенных на территории субъекта», т.е. налоговая база [1].

Таким образом, под налоговым потенциалом региона представляет собой экономическую категорию, отражающую общее количество средств, поступающих в бюджет за счет сбора налогов в рамках территории и в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Наибольший налоговый потенциал сосредоточен в регионах, представляющих собой крупные муниципальные образования, т.е. в городах, и в городских округах. На долю последних приходится около 30% налоговых поступлений в региональные бюджеты[3]. Величины налогового потенциала региона оказывает непосредственное влияние на размер потенциально возможных доходов; способность оказывать государственные услуги на своей территории; динамику экономического развития; инвестиционный климат; конкурентоспособность региона; темпы развития инновационной активности; социальной сферы[2].

Рассмотрим факторы, влияющие на налоговый потенциал региона. Все эти факторы можно разбить на группы по различным признакам, представленным на *рисунке 1*.

Первая группа факторов, выделенных по экономическому признаку, является, на наш взгляд, наиболее важной для повышения налогового потенциала региона в связи с тем, что характеризует уровень экономического развития, который напрямую влияет на объемы налоговых поступлений в бюджет.

Вторая группа – факторов – определяет влияние финансового состояния предприятий и организаций на экономический и, как следствие, налоговый потенциал региона.

Следующая группа – политические факторы – определяют воздействие на экономическую деятельность предприятий и организаций органов власти различного уровня. Так, например, на уровне региона устанавливаются приоритетные цели социально-экономического развития территории, которые должны соответствовать федеральным стратегическим целям с учетом особенностей географического, экономического, природно-ресурсного, социального положения региона.

Роль факторов, выделенных по институциональному признаку, оказывают влияние на инновационный потенциал региона через проводимую социально-экономическую, налоговую политику, инфраструктуру и инновации, а наличие теневого сектора экономики, как известно, снижает объем налоговых поступлений в бюджеты любого уровня, т.е. налоговый потенциал.

Таким образом, налоговый потенциал региона тесно связан с производственным и финансовым потенциалами региона, стабильностью экономической и политической ситуацией в стране и ее регионах. Все факторы, несмотря на их классификацию по различным признакам, должны анализироваться комплексно, т.к. они являются взаимозависимыми и взаимодополняющими.



Рисунок 1. Классификация факторов налогового потенциала региона

Литература

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 03.08.2018, с изм. от 11.10.2018 // Консультант плюс» [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 08.11.2018) -)
2. Ефимова, К.В. О налоговом потенциале региона / К.В. Екимова , И.П. Савельева , Е.В. Федина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2016. Т. 10, № 2. С. 7–14.

3. Рябова, Е. В. Анализ региональной налоговой политики на примере Приволжского федерального округа / Е.В. Рябова, Е.И. Пигасова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 11(71). С. 17. [[Электронный ресурс](#)] Режим доступа: (дата обращения: 12.11.2018).

4. Шабашев, В.А. Проблемы налогового потенциала региона и проблемы его развития / В.А. Шабашев, Т.Т. Миликайдаров // Вестник Кемеровского государственного университета. 2015. № 15. С.284-290.

© Г.Т. Ахадова, 2018

УДК 338.22.021.1

Бабосина А.В.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Ершов Ю.О.

к.с.-х.н., доцент

Осипов Е.А.

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

г.Саратов, Российская Федерация

НОВАЯ ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА И В ЧЕМ ЕЕ ОПАСНОСТЬ

Каждая проводимая реформа в стране напрямую затрагивает интересы каждого человека. Пенсионная реформа не исключение, так как пенсионная система является составляющей социальной защиты населения. Она влияет не только на населения, но так же на государство и на его финансы.

Вопрос о рассмотрении пенсионной реформы сегодня наиболее актуален в связи с внесенными изменениями.

В настоящее время в стране идет активное обсуждение пенсионной реформы 2018 года, как простым народом, так и властью. Общество Российской Федерации разделилось на два мнения: власть обещает рост экономики, эксперты сомневаются в этом. Граждане Российской Федерации негативно отреагировали на новый законопроект пенсионной реформы. Экономисты уверены, что доходы населения не изменятся, это в лучшем случае, в худшем будут сокращаться; уровень безработицы увеличиться на 5%.

Принимая пенсионную реформу, власть рассчитывает на экономический рост в стране. Положительной стороной законопроекта является появление на

рынке большей рабочей силы, увеличения размера пенсий, снижение дефицита Пенсионного фонда, сбалансированность бюджета.

Тем не менее, данная реформа несет не только положительные стороны, но так же и отрицательные для страны и населения, которые ухудшают общую ситуацию в стране. К этому относят: снижение заработных плат впервые годы реформы, следовательно, ухудшения уровня жизни; рост безработицы.

На сегодняшний день в Российской Федерации около 44 млн. людей получают пенсии. Из федерального бюджета в пенсионный фонд в 2018 году было запланировано выделить 3 345,9 млрд. рублей. В 2017 году было выделено 3 783, 3 млрд. рублей, что на 13% больше чем в 2018 году[1].

Правительство РФ считает, что пенсионная система работает не эффективно и если не будут приняты меры в скором будущем, она лопнет. Что понесет за собой большие негативные явления для государства и для народа. Вследствие чего было решено ввести новые поправки в пенсионную систему России.

Пенсионная реформа стартовала 14 июня 2018 года, как раз с началом чемпионата мира по футболу.

Первым кто заговорил о будущих переменах это председатель Правительства Российской Федерации – Дмитрий Анатольевич Медведев. По его мнению, данный проект было необходимо принять во внимания очень давно. И 16 июля 2018 года проект был внесен на рассмотрение в государственную думу.

В первом чтении по большинству голосов, законопроект был одобрен. Предполагалось увеличение пенсионного возраста у мужчин на 5 лет, у женщин на 8 лет. Эти предложения были восприняты негативно обществом. После чего Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин, выступил перед населением, где дал обоснование и необходимость проведения пенсионной реформы.

Изначально предполагалось, что повышение пенсионного возраста для мужчин будет 65, для женщин 63 лет. Тем не менее, президент предложил смягчить меры, например, снизить возраст для женщин до 60 лет, досрочный выход многодетных матерей и меры защиты предпенсионного возраста. Стаж для выхода на пенсию для мужчин составляет 42 года, для женщин 37 лет.

В связи с принятием нового законопроекта, вводятся поправки в уголовный кодекс, где говорится, что за необоснованный отказ работодателя в принятии на работу или увольнение лиц предпенсионного возраста, предусматриваются штрафы до 200 тысяч рублей или 360 часов принудительных работ.

Так же вводятся поправки в бюджетный кодекс. Вследствие чего, конфискованные у коррупционеров денежные средства направляются в бюджет Пенсионного фонда. Организация сможет использовать данные средства в своих целях, например, для выплаты пенсий и решений других поставленных задач фонда.

По прогнозным исследованиям, выяснилось что, к 2024 году таких средств будет перечислено 1,8 миллиарда рублей, что будет являться значительной помощью пенсионному фонду.

Так же пенсионная реформа предполагает увеличение пенсий на 1000 рублей в год, если в 2018 году индексация была не более 500 рублей. В 2019 году индексация пенсии по старости составит 7,05%. Следовательно, при средней пенсии 14400 рублей прибавка будет равняться 1000 рублей. К 2020 году индексация составит 6,6%, в 2021 году на 6,3%. Что позволит вывести среднюю пенсию до 20000 рублей[2].

Повышения возраста выхода на пенсию коснется и госслужащих. Возраст так же будет увеличиваться с 2020 года на один год, в таком же темпе, как и остального народа.

Многодетные матери смогут, выйдти на пенсию раньше 60 лет. При рождении трех детей – на 3 года раньше, при рождении 4 – на 4 года. А при рождении 5 детей и более возраст выхода на пенсию не измениться, и составит 50 лет.

Пенсионная реформа будет постепенно приниматься, то есть мужчины 1959 года выйдут на пенсию в 2020 году в возрасте 61 год, женщины с 1964 года выйдут на пенсию в 56 лет. В *таблице 1* проиллюстрирован механизм выхода на пенсию.

Таблица 1

Механизм повышения возраста для выхода на пенсию

Год выхода на пенсию	Мужчины		Женщины	
	Год рождения	Возраст выхода на пенсию	Год рождения	Возраст выхода на пенсию
2020	1959	61	1964	56
2022	1960	62	1965	57
2024	1961	63	1966	58
2026	1962	64	1967	59
2028	1963	65	1968	60
2030			1969	61
2032			1970	62
2034			1971	63

Новый законопроект по пенсионной реформе был принят 27 сентября 2018 года в третьем чтении. Новый документ 3 октября одобрен Советом Федерации и подписан президентом РФ. Федеральный закон от 03.10.2018 N 350-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий" находится в публичном доступе и каждый может с ним ознакомиться. Данный документ вступит в силу с 1 января 2019 года[3].

Как уже выше было сказано, все это может нести не только положительный экономический эффект, но также и негативные последствия для нашей страны. Вводя новый законопроект, правительство надеется, что изменения дадут возможность увеличить среднюю пенсию на 1000 рублей. При этом планируется, что эти изменения, никак не затронут бюджетную систему до 2024 года, и экономия превысит 3 трлн. рублей. Тем не менее, придется увеличить трансферты из бюджета. В ближайшие шесть лет потребуется дополнительные 500 млрд. рублей[4].

Вопрос о введении изменений в пенсионную реформу назревал давно, но только это было на стадии обсуждения. Необходимость нового законопроекта обуславливается увеличением продолжительности жизни населения на территории России и проблемами обеспечения пенсионеров достойными выплатами, в условиях, когда количество работающих уменьшается, а пенсионеров растет.

Литература

1. Бюджет для граждан к Федеральному закону о федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов.
2. Бюджет для граждан к проекту федерального закона о федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов.
3. [\[Электронный ресурс\]](#)
4. Федеральный закон от 03.10.2018 N 350-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий".

© А.В. Бабосина, Ю.О. Ершов, Е.А.Осипов, 2018

УДК 33.336

Батурина И.Ю.

студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., проф. Мызрова О.А.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В настоящее время деятельность коммерческих банков является комплексом взаимосвязанных процессов, зависящих от влияния многочисленных фак-

торов. Если на какой-либо фактор не обращать внимания, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы относительно деятельности банков рискуют оказаться неверными.

Для начала определим понятие финансовой устойчивости коммерческого банка. Финансовая устойчивость коммерческого банка – это устойчивость его финансового положения в долгосрочной перспективе, а если быть точнее, то это такое состояние финансовых ресурсов, при котором коммерческий банк способен путем рационального использования денежных ресурсов обеспечить непрерывный процесс осуществления своей хозяйственной деятельности.

Финансовая устойчивость по своей сущности близка к другим типам устойчивости. К ним относятся:

- 1) экономическая;
- 2) политическая;
- 3) социальная;
- 4) моральная;
- 5) устойчивость направлений внутренней и внешней деятельности;
- 6) операционная;
- 7) устойчивость во времени;
- 8) кадровая стабильность;
- 9) организационная устойчивость.

Все эти виды тесно связаны и взаимодействуют друг с другом. Финансовая устойчивость играет очень большую роль в деятельности кредитной организации, так как его финансовое состояние оказывает влияние на другие стороны его работы. Устойчивость всей банковской системы РФ в целом зависит от каждого отдельно взятого банка, образуя вместе совокупную финансовую систему.[2, с. 529–532].

На сегодняшний день основной проблемой устойчивости является нестабильность экономики страны в целом. Разнообразие факторов, оказывающих влияние на деятельность, как отдельных банков, так и всей системы обуславливает проявление данной проблемы, которая является достаточно важной для рассмотрения. Кроме того, тесная взаимосвязь факторов оказывает различное влияние на жизнедеятельность банка. Так, одни влияют положительно, другие – отрицательно, третьи – нейтрально, т.е. вообще не оказывают никакого влияния. Такие факторы могут быть не взяты в расчет одними банками, и обязательно должны учитываться другими. Вследствие этого, возникает возможность изменения стратегии отдельными банками на финансовых рынках. Следующим этапом является представление классификации факторов устойчивости коммерческого банка, которая показана в *таблице 1*.

Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость коммерческих банков

Классификационные признаки	Факторы
По способу возникновения	Внешние и внутренние
По времени действия	Постоянные и форс-мажорные
По степени важности результата	Основные и второстепенные
По структуре	Простые и сложные
По направлению влияния	Положительные и отрицательные
По содержанию	Политические, экономические, социальные, организационные

Общепринятой при рассмотрении факторов, влияющих на финансовую устойчивость коммерческого банка, является первая классификация, где все факторы делят по признаку внутренних и внешних факторов. Составляющие каждой группы факторов можно представить в виде схемы (рисунк 1).

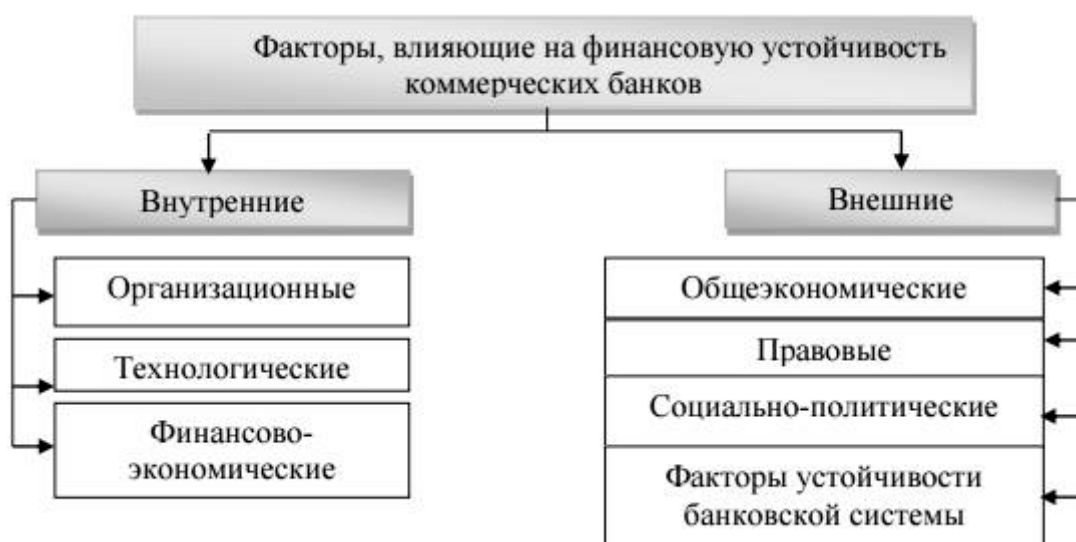


Рисунок 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость коммерческих банков

Согласно представленной схеме и, как уже было сказано выше, финансовая устойчивость коммерческих банков чаще всего определяется внешними и внутренними факторами. При этом становится очевидным, что внешние факторы не зависят от работы коммерческого банка, а внутренние, в свою очередь, являются отражением эффективности работы самого банка.

Тем не менее, перечень внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на устойчивость коммерческого банка, в основном обусловлен и зависит от особенностей организации и работы каждого отдельно взятого кредитного учреждения.

Рассмотрим подробнее все составляющие внутренних факторов. Первая составляющая – это организационные факторы. Они оказывают существенное влияние на стабильность деятельности кредитных организаций. К ним относятся: стратегия банка, степень управления (менеджмента), профессиональный состав и квалификация кадров, взаимоотношения с учредителями, внутренняя политика банка и др. Важнейшее значение при этом имеет концептуальная база его деятельности, т.е. стратегия банка. В данном контексте следует дать определение таким терминам как «стратегия» и «разработка стратегии банка». Стратегия – это система долгосрочных целей и способов их достижения, характеризующие общее направление развития и оптимизации деятельности коммерческого банка. Разработка стратегии банка – это поиск оптимального соотношения между силами самого банка и окружающей его обстановкой. Такое равновесие может быть достигнуто методом подборки различных вариантов, подходящих конкретно для каждого отдельно взятого банка. Важным организационным фактором, оказывающим влияние на устойчивость банков, является качество управления, т.е. грамотный менеджмент. В современных условиях данному условию банки должны уделять особое внимание. Многие стратегические и тактические упущения кредитных организаций обусловлены недостаточно квалифицированным банковским менеджментом. Особое значение для устойчивости банка имеет осуществляемая ими внутренняя политика. Она должна соответствовать современным стандартам ведения экономической деятельности и быть направлена на предотвращение основных причин возникновения банкротств: потери части активов, возникающих вследствие просроченных ссуд или снижения рыночной стоимости ценных бумаг; потеря ликвидности; убытки от основной финансовой деятельности; рост издержек; предупреждение должностных преступлений со стороны высококвалифицированных специалистов, коррупции. Кроме того, внутренняя политика, осуществляемая банком, должна быть направлена на привлечение наиболее квалифицированных и заинтересованных кадров, поскольку качественное управление – основное требование прибыльной и надежной работы кредитного учреждения, особенно в период экономических кризисов.

Второй составляющей внутренних факторов, влияющих на устойчивость банка, как уже отмечалось ранее, относятся технологические факторы. Они включают в себя политику банка, направленную на внедрение и оптимизацию банковских технологий, потребности рынка в новых банковских продуктах и услугах. Пластиковые карты, распространение банкоматов, терминалы в торговых точках, системы «Клиент-Банк», аутсорсинг, интернет, возможность использования интернет-банкинга и безналичных расчетов при помощи смартфонов позволили сделать значительный шаг в модернизации банковских операций. Внедрение и распространение новых продуктов и услуг – это не только ус-

тановка программных продуктов, но и движение к созданию клиентоориентированного банковского сервиса. Таким образом, банковские компьютерные и телекоммуникационные технологии становятся заметным условием ускорения становления современного банковского сектора и адаптации к требованиям международного сообщества и, соответственно, способствует более устойчивому функционированию коммерческих банков.

Рассмотрев организационные и технологические факторы, можно сделать вывод об их важности при проведении банками своей внутренней политики и решении проблемы обеспечения финансовой устойчивости. Однако, решающая роль принадлежит финансово-экономическим факторам. Они относятся к третьей составляющей группы внутренних факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость коммерческого банка. К наиболее значимым финансово-экономическим факторам устойчивости банка можно отнести: объем и структуру собственных средств, уровень доходов, расходов и прибыли, источники поступления средств и их эффективное размещение, и возможность их мобилизации в случае возникающей необходимости. Данные факторы должны учитываться коммерческими банками в комплексе, поскольку они имеют силу и возможность положительно влиять на деятельность кредитных учреждений только во взаимодействии друг с другом.

Следом за внутренними факторами проанализируем вторую группу факторов, оказывающих влияние на финансовую устойчивость коммерческого банка – это внешние факторы. Отметим так же, что они являются более значимыми для рассмотрения. Рассматриваемая группа факторов так же может быть классифицирована по ряду признаков на несколько основных составляющих. В первую очередь, это общеэкономические факторы, которые определяются уровнем экономической стабильности в государстве, инвестиционной активностью отраслей хозяйствования и регионов, рыночной конъюнктурой и состоянием финансового рынка. Состояние финансового рынка, в свою очередь, определяется рядом показателей, к которым относят: уровень денежной эмиссии, темп инфляции, ставку рефинансирования ЦБ РФ и пр. Во-вторых, правовые факторы, то есть формы и методы правового регулирования банковской деятельности государственными органами. Третья составляющая внешних факторов – это социально-политические факторы. Они определяются уровнем стабильности социальной и экономической жизни, внешнеэкономической ситуацией и состоянием внешнего долга, а также доверие населения к банковской системе государства в целом и к отдельным коммерческим банкам в частности. В четвертую составляющую внешних факторов отдельно были выделены факторы, характеризующие устойчивость банковской системы:

- 1) денежно-кредитная политика Центрального Банка РФ;

- 2) внедрение базельских принципов и МСФО;
- 3) контрольная политика Центрального Банка РФ.

Для более наглядного представления о негативном воздействии общеэкономических и социально-политических факторов достаточно вспомнить ситуацию, сформировавшуюся в стране с конца 2014 г. Это служит явным примером влияния внешних условий, когда при введении санкций западными странами, девальвации рубля, росте уровня инфляции, стагнации реального сектора экономики и наметилась тенденция ухудшения финансовой устойчивости большинства российских кредитных учреждений по основным показателям (в частности, нормативам достаточности базового капитала, основного капитала и собственного капитала, нормативам ликвидности банка, нормативам риска, установленными ЦБ РФ). С другой стороны, с целью укрепления стабильности деятельности коммерческих банков в непростых экономических условиях ЦБ РФ предпринял попытки для стабилизации банковского регулирования.[1, с. 653–659].

Таким образом, стало очевидно, что на современном этапе одной из главных проблем финансовой устойчивости, как отдельных коммерческих банков, так и всей банковской системы РФ является нестабильность экономики страны в целом.

В результате рассмотрения данной темы, были выявлены факторы внутренней и внешней среды, которые способны оказывать как положительное, так и отрицательное влияние. Реакция банка на негативное воздействие факторов наглядно показывает, насколько он готов приспосабливаться к каким-либо изменениям внешней и внутренней среды, чтобы продолжать стабильно функционировать в банковской сфере.

Обеспечение финансовой устойчивости коммерческих банков является основной эффективной работой всей банковской системы страны. В связи с этим основной задачей руководства банков, и в т.ч. Банка России, является формирование такой системы управления финансовой устойчивостью, которая была бы гибкой, способной мобилизовать внутренние резервы и оперативно реагирующей на внешние «раздражители».

Литература

- 1.Пантюхова, А.С., Муравьева, Н.Н. Проблемы развития банковского сектора России в 2015–2016 гг. / А.С. Пантюхова, И.Н. Муравьева // ScienceTime. 2016. С. 653–659.
- 2.Пахомова, С. А. Факторы финансовой устойчивости коммерческого банка: учебное пособие /С.А. Пахомова. – М: Молодой ученый, 2015. С. 529–532.
- 3.Севрук, В.Т. Банковские риски: учебное пособие/ В.Т. Севрук В.Т. М.: Дело.2015.245с.

© И.Ю. Батурина, 2018

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В современном мире остро стоит проблема обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков. Данный вопрос волнует и государство и рядовых граждан.

Коммерческий банк-это кредитное учреждение, которое осуществляет огромное множество различных банковских операций по обслуживанию как физических, так и юридических лиц. К этим операциям можно отнести: платёжные и расчётные операции, предоставление кредитов, ссуд, привлечение вкладов, операции на рынке ценных бумаг (рис.1).



Рисунок 1. Операции коммерческого банка

Под финансовой устойчивостью обычно предполагается способность банка противодействовать негативным внутренним и внешним факторам, обеспечивать надежность вкладов, поступающих от физических и юридических лиц, а

также своевременное выполнение обязательств перед клиентами, что показывает ритмичность и стабильность увеличения прибыли коммерческих банков.

И обеспечение финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности относится к наиболее важным задачам управления любого коммерческого банка. Финансовая устойчивость имеет огромное значение не только для банка в целом, но и для каждого клиента в частности. Высокая степень финансовой устойчивости коммерческого банка показывает то, что клиенты в любой момент времени могут вернуть вложенные средства или же получить кредит или ссуду, значение не только для самого банка, но и для его клиентов.

Существуют следующие факторы финансовой устойчивости коммерческих банков (рис. 2).

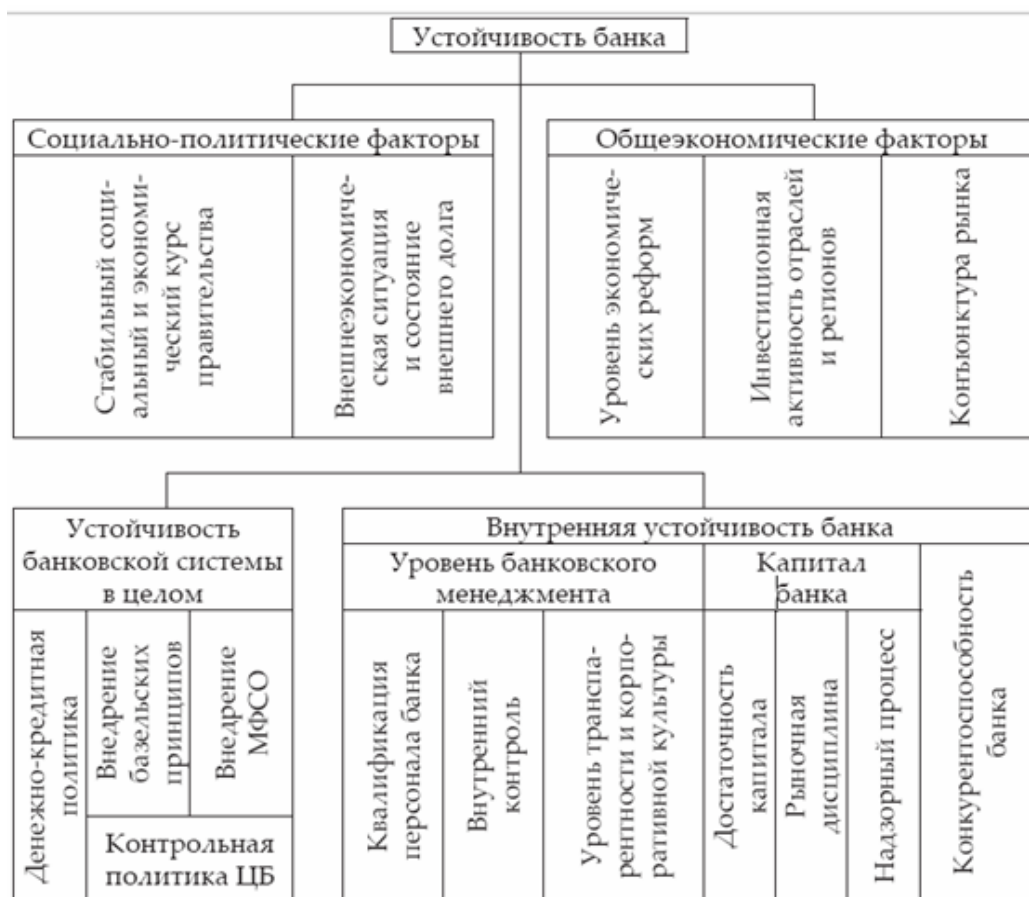


Рисунок 2. Факторы финансовой устойчивости коммерческих банков

Данный вопрос важен не только для банковской сферы деятельности, но и для экономики страны, так как это вопрос гарантий, доверия и максимально полного удовлетворения потребностей различных секторов экономики в обеспечении кредитных ресурсов и размещения денежных средств. Финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность коммерческих банков опреде-

ляет постоянство и действенность платёжной системы и устойчивость всей банковской системы.

Но при условиях экономической нестабильности, соблюдение требований к финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности банка и способы их поддержания, в целях обеспечения прибыльности, надёжности и устойчивости работы банков, приобретают индивидуальные значения. Это на практике подтвердилось во время мирового финансового кризиса 2008-2009 гг., что явилось причиной утраты доверия к кредитным учреждениям со стороны различных экономических контрагентов. Мировой кризис и его последствия продемонстрировали первостепенное значение взвешенного подхода к оценке и управлению банками своей финансовой устойчивостью.

Следовательно, наблюдается необходимость в разработке и создании действенных и эффективных методик управления финансовой устойчивостью, которые позволяли и давали бы возможность коммерческим банкам адекватно и полноценно оценивать степень платежеспособности и устойчивости банка, осуществлять эффективное регулярное управление, ориентированное на поддержание высоких характеристик работы кредитного учреждения.

Систему управления финансовой устойчивостью, можно представить как совокупность структуры, процесса и механизма управления финансовой устойчивостью коммерческого банка или любого иного кредитного учреждения банковского сектора (рис. 3).



Рисунок 3. Источники доходов коммерческих банков

Так же для обеспечения финансовой устойчивости необходима действенность надзорных функций Банка России, которая определяет степень взаимодействия органа государственного надзора с коммерческими банками по вопросу обеспечения и управления деятельностью коммерческих банков.

У коммерческого банка существуют разнообразные виды банковского бизнеса, которые и являются источниками прибыли. Некоторые разделы источников прибыли, представлены на рисунке 4.



Рисунок 4. Источники доходов коммерческих банков

Управление финансовой устойчивостью – как на практике, так и в теории довольно сложный многофакторный и многогранный процесс, связанный с общей стратегией банка. Существует огромное множество видов подходов, которые применяются для решения данных задач. Можно выделить два общих направления, а именно: направление, в котором акцент делается на управление активами банка, и другое направление, которое связано с управлением пассивами с целью поддержания ликвидности на достаточном уровне.

Наиболее надежным методом управления и обеспечения финансовой устойчивости банка является поддержание оптимального соотношения между активами и пассивами с учетом сроков исполнения требований и обязательств по соответствующим статьям баланса. Сущность этого метода в том, что банк определяет нарастающим итогом признак избытка (дефицита) ликвидности в виде разности между общей суммой активов и обязательств, рассчитанных нарастающим итогом по срокам погашения.

Можно сказать, что основными методами управления ликвидностью и финансовой устойчивости банка являются: управление активами, управление пассивами и управление портфелем банка. Но в то же время, управление ликвидностью связано с решением дилеммы «прибыльность-ликвидность».

Литература

1. Егорова, М.К. Факторы финансовой устойчивости коммерческого банка [Текст]/ М.К. Егорова // Банковское кредитование. 2011. N18 (2). С. 24–32.

Гедвило М. Д.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

Менеджмент, основанный на управлении стоимостью компании, базируется на концепции, получившей активное распространение в середине прошлого века. Эта концепция предполагает, что принимаемые в компании стратегические, тактические и оперативные управленческие решения должны концентрироваться на ключевых факторах повышения стоимости компании.

Масштабная популярность и распространенность такого подхода к управлению компанией была связана в основном с тем, что для собственников бизнеса к этому времени наиболее актуальным вопросом стал скорее рост стоимости этого бизнеса, чем количество ресурсов, привлеченных в производство. Высокая капитализация бизнеса понимается при этом как гарантия устойчивого, развития компании, защита от недружественных поглощений, а также как условие формирования положительного имиджа компании и активного притока инвестиций, поскольку инвестиционные решения основываются, прежде всего, на результатах оценки стоимости бизнеса.[1, с. 150–151].

Основным положением концепции является утверждение о том, что управление компанией должно быть направлено на сохранение настоящей и создание ее будущей стоимости. Другими словами, целевым управленческим показателем в данном случае принимается не прибыль и не рентабельность, а прирост стоимости компании.

Анализ отечественного и зарубежного опыта решения проблемы управления стоимостью компании [1, 2, 3 и др.] позволяет сформировать следующие принципиальные положения, которые, на наш взгляд, целесообразно учитывать в процессе организации управления:

- стоимость компании формируется под воздействием большого числа взаимодействующих внешних и внутренних факторов, и для того, чтобы определить не только конкретную, но и наиболее предпочтительную, область принятия решений по созданию стоимости, необходима группировка и ранжирование факторов, определяющих ее величину;

- величина стоимости компании не только высоко изменчива во времени, но и различна даже при одномоментном измерении, что определяется различием целей измерения.

Следовательно, существуют разные виды стоимости компании, информация о которых может и должна быть использована только в определенных конкретных ситуациях;

- методология управления компанией, ориентированного на увеличение ее стоимости, может быть приоритетной, но отнюдь не единственной управленческой методологией, используемой компанией. В связи с этим, следует определить место управления стоимостью в общей системе управления компанией, установить соотношение общих и специфических функций управления и уточнить цели заинтересованных сторон;

- для обеспечения эффективности процесса управления необходимо иметь точную информацию об объекте управления, которым в нашем случае является стоимость компании. Поэтому особое внимание должно быть уделено выбору методов оценки стоимости компании, что касается и ее нематериальных активов;

- как показывает анализ, в настоящее время достаточно актуальной для отечественных компаний является проблема рационального использования физических (оборотных и внеоборотных) активов, что, несомненно, является фундаментальным фактором создания стоимости;

- накопленный к настоящему времени опыт управления стоимостью компании позволяет выделить и рекомендовать наиболее часто используемые предпринимателями современные инструменты управления стоимостью компании, к которым, в частности относятся: целевое управление персоналом компании, усиление факторов устойчивого развития компании, рациональное использование схем аутсорсинга и др.

В границах одной статьи невозможно раскрыть все изложенные выше положения. Поэтому далее рассмотрены только основы организации управления стоимостью компании.[2,с. 656].

Управление стоимостью компании, как процесс, заключается в разработке и реализации управленческих решений, в результате которых оптимизируется структура существующей стоимости компании и создается новая стоимость. В соответствии с этим тезисом, цель управления - это максимизация рыночной стоимости компании. В качестве обобщающего показателя результативности управления стоимостью компании наиболее часто используется показатель добавленной стоимости.

Принципиальная особенность организации процесса управления стоимостью компании заключается также в выделении и усилении значимо-

сти ключевых областей управления. К ним относятся, в частности, управление заемным капиталом, управление взаимоотношениями с акционерами, управление инвестиционной деятельностью, управление имуществом. Это определяет повышение роли финансового менеджмента в управлении компанией в том случае, когда решено сделать акцент на максимизации ее стоимости.[3,с. 74–75].

Само принятие решения о внедрении основ управления стоимостью компании должно быть достаточно глубоко обосновано, а организация процесса управления стоимостью должна выполняться с учетом: (1) структуры и динамики стоимости компании, (2) уровня профессиональной подготовленности персонала, (3) финансового потенциала компании, (4) методической обеспеченности процесса управления и т.д.

Литература

1. Бочаров, В.В., Самонова, И.Н., Макарова, В.А. Управление стоимостью бизнеса. СПб: Издательство СПбГУ.— 2016.№1. С.150–151.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. – К.:Эльга, Ника-Центр.— 2015. № 1. 656 с.
3. Патрушева, Е. Г. Обзор теоретических концепций стратегического управления на основе роста стоимости компании // Финансовый менеджмент. 2015. №2. С.74–75.

© М.Д. Гедвило, 2018

УДК 338

Глушкова Ю.О.

к.э.н., доцент

Собянина А.С.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ФОРМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕТЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИТАНИЯ

По лицензии и франшизам компании работает несколько ресторанов Mcdonald's, где подают блюда местной кухни и напитки, которые продаются по

разным ценам в более чем 100 странах. Глобальная система Макдональдс состоит из корпоративных и франчайзинговых ресторанов.

Франчайзинговые рестораны Mcdonald's принадлежат и управляются в рамках одной из следующих структур - обычной франшизы, лицензии на развитие или филиала. Деловые отношения между Mcdonald'S и его независимыми франчайзи имеют фундаментальное значение для общей производительности и бренда Mcdonald's.

Эти деловые отношения поддерживаются соглашением, которое требует соблюдения стандартов и политики, необходимых для защиты нашего бренда.

Компания в первую очередь является франчайзером, более 90% ресторанов Mcdonald's в настоящее время принадлежат и управляются независимыми франчайзи.

Франчайзинг позволяет человеку быть своим собственным работодателем и контролировать все вопросы, связанные с трудоустройством, маркетингом и ценообразованием, а также извлекать выгоду из силы глобального бренда Mcdonald's, операционной системы и финансовых ресурсов.

Типичный срок франшизы компании-20 лет. Компания требует от франчайзи соблюдения строгих стандартов и, как правило, не работает с пассивными инвесторами. Деловые отношения с франчайзи призваны обеспечить постоянство и высокое качество во всех ресторанах Mcdonald's.

Вторая по величине сеть ресторанов, обслуживающая клиентов в более чем 120 странах.

В таблице рассмотрены крупнейшие сети ресторанов быстрого обслуживания (QSR) по количеству мест в 2018 году.

Таблица 1

**Крупнейшие сети ресторанов быстрого обслуживания (QSR)
по количеству мест в 2018 году**

Ранг	Марка	Показатель
1	Subway	43,772
2	McDonald's	37,241
3	Starbucks	27,339
4	KFC	21,487

Что касается продаж, Mcdonald's превосходит любую другую сеть QSR в мире с продажами в 22,820 миллиарда долларов США только в 2017 году (зарабатывая немного больше, чем Starbucks). Огромные размеры сети ресторанов

компании - сила, которая имеет множество преимуществ перед конкурентами, в том числе:

- Эффект масштаба. Компания может разделить свои фиксированные расходы на многие рестораны, что делает McDonald's одним из самых дешевых мест, где можно поесть.
- Огромные выгоды от внедрения передовой практики. Компания может определить лучшие способы выполнения задач, управления ресторанами или найма новых сотрудников и может достичь огромных успехов, внедряя эти лучшие практики в своей обширной сети ресторанов.
- Рыночная власть над поставщиками и конкурентами. Из-за своего размера McDonald's может осуществлять свою рыночную власть над поставщиками, требуя от них более низких цен. Компания наглядно демонстрирует это с компанией Coca Cola.

Из-за соглашения McDonald's и The Coca Cola Company ни одна другая сеть ресторанов не может продавать напитки Coca Cola по более низким ценам, чем McDonald's, даже если это означает потерю бизнеса PepsiCo.

Компания Coca Cola могла бы легко выйти из такого соглашения, если бы Макдональдс не был таким огромным и не приносил бы меньший доход для компании Coca Cola. McDonald's также может использовать свой размер, чтобы повлиять на конкуренцию, недооценивая некоторые из своих предметов или вытесняя их из лучших мест.

Широкий охват аудитории. Сеть ресторанов McDonald's позволяет сети охватить больше клиентов, чем большинство ее конкурентов. По словам генерального директора компании [6], на пяти из ее крупнейших рынков 75% населения живет в пределах 3 миль от ресторанов McDonald's.

Таким образом, широкий охват аудитории не только помогает компании ориентироваться на большее количество клиентов и повышать узнаваемость бренда, но и внедрять новые услуги, такие как доставка на дом.

Литература

1. Investing.com - источник финансовой информации [[Электронный ресурс](#)]. Дата обращения: 15.09.18
2. Логистическая система предприятия на основе инновационного подхода [Текст]: монография / Ю.О. Глушкова, А.В. Пахомова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Саратовский гос. техн. ун-т. - Саратов: СГТУ, 2012. 156 с.

© Ю.О. Глушкова, А.С. Собянина, 2018

Джумашева А.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А,

г.Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Сердюкова Л.О.**

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях у любого предприятия возникает необходимость преобразовании бизнеса для обеспечения долгосрочной конкурентоспособности, поэтому стоит задача сформировать эффективную систему предприятия.

Для того чтобы финансовая система предприятия была устойчива к изменениям различных внешних и внутренних факторов, необходимо проведение регулярной оценки финансового состояния предприятия и выработки направлений повышения ее эффективности. Предприятие, которое не оптимизирует структуру капитала, не следит за денежными потоками, расчетами с дебиторами и кредиторами, не организует экономический учет затрат, не анализирует текущую и инвестиционную деятельность, не составляет детальные финансовые прогнозы и бюджеты, рискует стать банкротом.

Проблемы управления финансовой системы в коммерческих структурах широко разрабатываются сегодня в экономической литературе. Основное внимание в научных изданиях уделяется методам анализа эффективного управления финансовой системы предприятия. Также освещаются вопросы, затрагивающие практическую сторону организации финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов и системы управления. Несмотря на обилие методологических разработок уровень систематизации имеющихся в теории и применяемых на практике методов и моделей управления финансовыми ресурсами крайне низок. Для многих предприятий при выборе оптимального метода оценки и построения финансового механизма осложняется обилием научных разработок, высокой динамичностью системы нормативного и правового регулирования, развитием конкурентной ситуации, недостаточным уровнем квалификации сотрудников финансовых служб.

Понятие «финансовая система» интерпретируется в экономической литературе достаточно разнообразно. Как писала С.Ф. Федулова: «Финансовая система представляет собой совокупность звеньев и элементов финансовых отно-

шений, посредством которых осуществляется распределение общественного продукта, формирование распределение и использование фондов денежных средств, денежных доходов и накоплений государства, хозяйствующих субъектов и населения” [1, с. 102].

По мнению Е.В. Маркиной: “Финансовая система - это совокупность взаимосвязанных между собой сфер и звеньев финансовых отношений”[2, с.45].

Таким образом, финансовая система-это важный составной элемент общей политики развития организации, которая представляет собой совокупность финансовых отношений направленные на достижение целей организации.

Отметим, что основной задачей финансовой системы предприятия является эффективное и рациональное использование ресурсов. Вне зависимости от схемы управления, от организации финансовых отношений на предприятиях в любой отрасли, и сфере экономики, организация финансовой деятельности строится на принципах:

- экономическая самостоятельность;
- самофинансирование;
- материальная заинтересованность;
- финансовая ответственность;
- контроль, включая внутренний аудит;
- резервирование под финансовые риски.

Основой для построения организационного взаимодействия в финансовой системе предприятия является детальное изучение всех компонентов системы управления финансовыми ресурсами и планирование их взаимодействия. Выбор той или иной модели и подходов к управлению финансовым механизмом на предприятии зависит от человеческого фактора, управления производственной технологической цепочкой, учетной политики предприятия и других факторов влияния на деятельность предприятия.

Негативное влияние на предприятие особенно оказывает неграмотно выстроенный механизм управления финансовой системой. В целом предполагается, что в процессе организации и становления, а так же улучшения управления финансовыми ресурсами предприятия необходимо всесторонне подходить к оценке и разработке финансовой системы. В *таблице 1* приведены последствия недостатков в управлении финансовой системы предприятия по отдельным процессам.

Итог недостаточно грамотного управления финансовой системой сказывается на эффективности предприятия, и проявляются как потерянные возможности, уменьшение доходов и финансовые потери.

Последствия и недостатки в управлении финансовой системы предприятия

Задачи плохо выполненные или невыполненные	Последствия
Планирование бюджета и анализ отклонений при его исполнении	Отсутствие возможности принятия обоснованных решений
Прогнозирование движения наличности краткосрочное и долгосрочное	Затратное управление средствами в кризисных условиях
Согласование и проведение финансовой политики	Разбалансированная финансовая политика либо ее отсутствие
Выявление неиспользуемых активов	Простаивающие активы, низкая фондоотдача, повышение себестоимости
Мониторинг дебиторской задолженности	Просроченные платежи, безнадежные долги, высокая стоимость оборотных средств
Соблюдение графика документооборота	Опасность фискальных санкций, нервозность персонала
Постановка и ведение управленческого учета	Отсутствие реальных данных о результатах деятельности
Организация финансового контроля	Отсутствие обратной

Так, последствиями некавалифицированных решений в управлении финансовыми ресурсами, оптимизации движения денежных потоков, составлении прогнозов движения денежных средств являются проблемы с ликвидностью и платежеспособностью. Значительные обязательства, размещенные на рынке капиталов, приводят к росту стоимости ресурсов, используемые в операционной деятельности, и тем самым способствуют ухудшению финансового состояния предприятия. Наряду с этим использование краткосрочных заемных средств, как источник вложений для инвестиций в долгосрочные вложения, приводит к нарушению баланса ликвидности. В результате неудовлетворительное взаимодействие с дебиторами усиливает проблему ликвидности, снижает оборачиваемость капитала, а при наличии безнадежных долгов приводит к прямым убыткам. Также отсутствие управленческого учета и бюджетирования приводит к ложной оценке результатов операционной деятельности, потере прибыли, также значительным убыткам. Неэффективное использование прибыли приводит к снижению или потере собственного капитала.

Финансовые проблемы также возникают из-за присутствия на складах сверхнормативных производственных запасов и залежалых товаров, проблем с кредитными организациями, привлечения дополнительных источников финансирования на менее выгодных условиях, а также, отсутствие или неверные дивидендная и реинвестиционная политики предприятия.

Предприятие сталкивается с такой проблемой, как снижение инвестиционной привлекательности, вызванное ухудшением качества управления финансовой деятельностью предприятия. Хорошая практика управления финансовым капиталом и денежными средствами направлена на обеспечение необходимого уровня финансовой устойчивости и ликвидности и достижения оптимального уровня деловой активности.

В целом можно говорить о том, что основными резервами улучшения финансового состояния предприятия являются: совершенствование политики управления оборотными средствами, рационализация структуры оборотных средств, повышение уровня платежеспособности, постепенное наращивание объемов собственного капитала, управление кредиторской задолженностью. Как писали в своей статье Волков А.Ю., Зборовская Е.Б. “Основными резервами повышения эффективности использования финансовых ресурсов могут быть: рост оборачиваемости за счет роста сбыта и стимулирования продаж, снижение остатка запасов, нормирование оборотных средств” [3, с. 6].

Анализ возможностей повышения эффективности использования финансовых ресурсов и совершенствования финансовой политики, как правило показывает, что текущая рыночная ситуация и сложность финансового положения предприятия требует повышенной эффективности управления финансовыми ресурсами, для повышения результативности деятельности предприятия и обеспечения возможностей развития. Предприятию необходимо разработать основные приоритеты политики управления оборотными средствами, урегулировать взаимодействие структурных подразделений. Для создания объективной информационной базы принятия управленческих решений по управлению оборотными средствами необходимо организовать эффективный оперативный учет оборотных ресурсов и систематический анализ основных показателей деятельности предприятия.

Финансовая система предприятия состоит из финансовых методов и форм организации финансовых отношений между предприятиями и другими субъектами экономики. Данные отношения направлены на привлечение и использование финансовых ресурсов с целью решения основной задачи коммерческой организации – получить прибыль. Результат деятельности предприятия, его финансовая устойчивость, дальнейшее развитие зависит от эффективного управления всей финансовой системы.

Для обеспечения эффективной работы финансового механизма предприятия, необходимо проводить оценку системы показателей анализа эффективности управления, а так же диагностику работы управляющей подсистемы финансового механизма предприятия в целом. Анализ эффективности управления финансами современного предприятия показывает, что недостаточный уровень финансовой устойчивости обусловлен существенной долей заемного капитала в структуре источников финансирования деятельности предприятия. Превыше-

ние темпов роста капитала предприятия в целом, над темпами роста собственного капитала приводит к снижению уровня финансовой устойчивости. Так показатели финансовой устойчивости, возможно, привести к нормативным, если по мере роста собственного капитала увеличить нераспределённую прибыль, сохранив существующий объем внешнего финансирования.

Таким образом, формирование эффективной финансовой системы предприятия в современных рыночных условиях хозяйствования позволит улучшить систему управления оборотным капиталом предприятия, что окажет положительное влияние на дальнейшее развитие и выживание производства в условиях развитой конкурентной среды.

Литература

1 Федулова, С.Ф. Финансы: учебное пособие. 4-е издание, переработанное и дополненное / С.Ф.Федулова.- Ижевск, Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2014 - 425 с.

2 Финансы: учебник / коллектив авторов; под ред. Е.В. Маркиной. - 2-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2014. - 432 с

3 Зборовская, Е.Б., Волков, А.Ю. Из практического опыта исследования сущности рисков в управлении оборотными активами промышленных предприятий занятых производством тяжелых технических тканей // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015) информации [\[Электронный ресурс\]](#) (доступ свободный) DOI: 10.15862/75EVN215.

© А.А. Джумашева, 2018

УДК 336.71

Добролюбова Н.В.

магистрант направления «Финансы и кредит»

Филиппов Д.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РФ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК»)

Ипотечное кредитование в нашей стране активно развивается, однако еще не дошла до уровня, позволившего населению в основной массе решить жи-

лищную проблему. Происходит это по ряду причин, среди которых можно выделить наиболее важные: низкая платежеспособность населения; высокий первоначальный взнос; высокий уровень инфляции; проблема нестабильности экономики; высокая стоимость ипотечных кредитов; монополизация рынка кредитования; недостаточное количество социальных ипотечных программ; проблемы, связанные с миграционной политикой [1, 2, 3].

Не стоит забывать и о проблемах недостаточной проработки законодательной базы в отношении ипотечного кредитования, отлаженности соответствующих государственных экономических и финансовых органов. К тому же у граждан в нашей стране отсутствует четкая модель сберегательного и кредитного поведения, многие по-прежнему не доверяют банковской и кредитной системе, предпочитая копить средства самостоятельно, нежели жить в долг.

Очевидно, в России много проблем, мешающих активному развитию ипотеки, а их решение – это комплексная задача, затрагивающая различные сферы экономики, политики, социального, строительного и миграционного сектора, развитие банковских продуктов и многое другое.

Тем не менее, перспективы развития ипотечного, в том числе жилищного, кредитования в России выглядят довольно оптимистично – активно разрабатываются государственные программы поддержки и развития ипотечного кредитования населения, государственная программа 2015-2016 годов, которая не была полностью реализована, продлена на 2018 год.

Сбербанк, являющийся безоговорочным лидером на рынке ипотечного кредитования, вновь рассматривает возможность участия в государственных программах по улучшению жилищных условий населения посредством льготного ипотечного кредитования. Государство занимается привлечением молодых специалистов в слаборазвитые регионы, где стоимость недвижимости и ипотечных кредитов значительно ниже, чем в экономических центрах. Эти меры призваны сгладить географический разброс цен на кредиты, а также дает возможность гражданам улучшить жилищные условия, не перебираясь в крупные города.

Кроме того, Центробанк снизил ставку рефинансирования, что позволило банкам понизить стоимость ипотечных кредитов с 13-14% годовых и, почти 20% в некоторых кредитных организациях, до 11-12%. Сбербанк сегодня предоставляет ипотечные кредиты с минимальной ставкой 10,4% при приобретении жилья в новостройках, что почти вдвое ниже предыдущего показателя. Такое снижение значительно повышает число потенциальных заемщиков.

В настоящее время Сбербанк запустил новый продукт «Ипотека с государственной поддержкой» с льготной ставкой 6% годовых. При этом можно приобрести жилую недвижимость на первичном рынке, как на стадии строительства, так и уже с оформленным правом собственности.

Как сообщает пресс-служба банка, льготная ставка в размере 6% действует три года для граждан РФ, у которых родился второй ребенок и пять лет в случае рождения третьего ребенка.

По условиям программы ставка после окончания льготного периода не должна превышать размер ключевой ставки ЦБ, действующей на дату выдачи кредита, увеличенной на 2 пп. [4].

Кроме того, при сниженных ценах на жилье в новостройках, спрос на него повышается. Это в свою очередь позволяет развиваться конкуренции на строительном рынке, число застройщиков неизменно растет, монополизация данного сегмента рынка падает, не позволяя крупным строительным компаниям удерживать цены на недвижимость на необоснованно высоком уровне.

Система страхования рисков по ипотечным кредитам тоже претерпела ряд положительных изменений, сегодня у заемщиков есть возможность не только имущественного страхования, но и личного, а также страхования титула, позволяющее, к примеру, избежать убытков в случае расторжения судом договора купли-продажи недвижимости. Граждане получают гарантии сохранности своего имущества, что снижает риск неплатежеспособности и банкротства и, как следствие, стимулирует взять ипотечный кредит на улучшение условий жизни.

Сегодня показатель инфляции в стране снизился до приемлемого уровня, а общеэкономическая ситуация в целом пришла к равновесию, что служит предпосылкой к снижению стоимости привлечения средств для кредитных организаций и побуждает потенциальных вкладчиков накапливать средства на счетах в банках, не опасаясь за их обесценение. Банки стараются создать максимально выгодные для вкладчиков условия, формируя у населения модель кредитного и сберегательного поведения.

Не стоит забывать, что для каждой экономической системы характерны периоды застоя и кризиса, чередующиеся с ростом. После минувшего кризиса 2014 года экономика России встала на путь роста и развития. Все это создает предпосылки к тому, что, вероятно, в ближайшей перспективе экономика нашего государства дойдет до уровня, когда ипотечное кредитование в равной степени будет выгодно и банкам, и широкому кругу населения, а рынок ипотечного кредитования расширится и жилищная проблема значительно уменьшится.

Одним из предложений по улучшению ипотечного кредитования Сбербанка может являться разработка нового ипотечного продукта с более низкой процентной ставкой в зависимости от площади приобретаемого жилья. Данные статистики показывают, что более 60% ипотечных заемщиков приобретают готовое или строящееся жилье общей площадью от 20 до 50 кв.м. Одной из причин этой тенденции является высокая стоимость жилья большей площадью и граждане просто боятся оказаться не в состоянии оплачивать кредит за квартиру большего размера. Многие отечественные и зарубежные банки активно

предоставляют ипотечные продукты, в рамках которых процентная ставка может быть снижена при приобретении жилья, площадь которого превышает обозначенный минимум. Если предложить снизить процент по кредиту на 1% при приобретении жилья площадью более 60 кв.м., это даст возможность гражданам купить лучшее жилье по более выгодной ставке, а банку – расширить круг заемщиков и в будущем повысить свои доходы.

Рассмотрим два наиболее популярных вида ипотечного кредитования – на приобретение готового жилья и жилья в новостройках.

При равных действующих условиях, при увеличении площади приобретаемого жилья ставки будут меняться следующим образом (*таблица 1*).

Таблица 1

Изменение ставок по кредиту в зависимости от площади приобретаемого жилья

	Готовое жилье		Новостройка	
	менее 60 кв. м	более 60 кв. м	менее 60 кв. м	более 60 кв. м
сумма кредита	300–10 000 тыс. руб.	300–10 000 тыс. руб.	300–10 000 тыс. руб.	300–10 000 тыс. руб.
первоначальный взнос	от 20%	от 20%	от 15%	от 15%
процентная ставка	от 10,75%	от 9,75%	от 10,4%	от 9,4%

Представим, что некий заемщик хочет приобрести готовую недвижимость площадью 60 кв.м. стоимостью 8 млн. руб. в Москве, взяв ипотечный кредит на 20 лет при первоначальном взносе 20%. Рассчитаем экономические выгоды от внедрения нового продукта «Больше площадь – дешевле». Используя формулу: $ПВ = C \times r$, где ПВ — сумма первоначального взноса; С – стоимость объекта недвижимости; r – доля первоначального взноса в процентах (в %), находим сумму первоначального взноса по обоим продуктам:

$$8\,000\,000 \times 0,2 = 1\,600\,000 \text{ руб.}$$

Тогда сумма ипотечного кредита, выданного банком заемщику, составит в обоих случаях:

$$8\,000\,000 - 1\,600\,000 = 6\,400\,000 \text{ руб.}$$

В рамках продукта «Готовое жилье» процентная ставка будет равна 11,75 % для данного заемщика, а по новому продукту на 1% ниже, то есть составит 10,75 % годовых.

Используя ипотечный калькулятор, рассчитываем сумму ежемесячного платежа, необходимого месячного доходу и общую сумму платежа заемщика по кредиту для обоих продуктов. При ставке 11,75% ежемесячный платеж со-

ставит 69 250 руб., необходимый доход – 89 360 руб., а итоговая сумма платежа 16,3 млн. руб. Для нового продукта ежемесячный платеж составит 64 980 руб., облегчая платежное бремя на сумму:

$$69\,250 - 64\,980 = 4\,270 \text{ руб.}$$

Уровень необходимого дохода составит 85 000 руб., то есть снижается на сумму:

$$89\,360 - 85\,000 = 4\,360 \text{ руб.}$$

Итоговая сумма платежа по кредиту снижается до 15,88 млн. руб. по данной сделке, то есть приносит заемщику выгоду в размере:

$$16,3 - 15,88 = 0,54 \text{ млн. руб.}$$

В таблице 2 отражена информация по кредиту и общая экономическая выгода заемщика при использовании ипотечного кредита в рамках нового продукта.

Таблица 2

**Параметры кредита по новому и уже имеющемуся продуктам
и экономическая выгода заемщика (в руб.)**

Параметры кредита	Готовое жилье	Больше площадь — дешевле
стоимость жилья, руб.	8 000 000	8 000 000
первоначальный взнос, руб.	1 600 000	1 600 000
сумма кредита, руб.	6 400 00	6 400 000
процентная ставка, %	11,75	10,75
необходимый доход, руб.	89 360	85 000
ежемесячный платеж, руб.	69 250	64 980
Итого сумма платежа, руб.	16 321 740	15 883 916
Итого начисленные проценты, руб.	9 821 740	9 583 916
Экономия заемщика, руб.		537 824

Мировая и отечественная практика свидетельствуют о том, что при подобном снижении процентной ставки (1%) объемы кредитования должны возрасти примерно на 15% [5, с. 831]. Тогда, при внедрении нового продукта «Больше площадь – дешевле» можно говорить об увеличении общего объема кредитования, а соответственно прогнозировать доход банка от ипотечного кредитования.

В данном случае мы не можем учесть все возможные риски банка и сделать точный прогноз о будущих объемах выдаваемых ипотечных кредитов, однако ситуация на рынке, динамика показателей деятельности и текущее положения Сбербанка позволяют предположить подобное направление развития.

Сбербанк не в состоянии самостоятельно повлиять на уровень инфляции, общеэкономическую ситуацию в стране или уровень благосостояния граждан,

однако может рассмотреть и предпринять определенные меры по повышению своей привлекательности для заемщиков, предложив им более выгодные условия по сравнению с уже имеющимися или предлагаемыми конкурентами.

Немаловажный вклад в осуществление банком вышеописанных изменений способно сделать государство, обеспечив гарантии стабильности положения и финансовой помощи кредитной организации при внедрении новых социально ориентированных продуктов и мероприятий.

Возможно, внедрение новых продуктов Сбербанком и проведение предложенных и некоторых других мероприятий будет способствовать как развитию ипотечного кредитования, как для самого банка, так и для отечественного рынка.

Литература

1. Лебедко, К.А. Рынок ипотечного кредитования в России / К.А. Лебедко // Молодой ученый. № 18, 2014. С. 388-392.
2. Моисеев, В.А. Ипотечное жилищное кредитование в Российской Федерации: понятие, тенденции, проблемы и пути решения / В.А. Моисеев, К.Ю. Прокофьев // Региональная экономика. 2014. № 1. С. 39-51.
3. Сергиевская, А.К. Проблемы ипотечного жилищного кредитования в России // Сборник научных трудов вузов России «Проблемы экономики, финансов и управления производством». 2012. № 31. С. 45-53.
4. [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения 17.05.2018.
5. Современные реалии банковского ипотечного кредитования жилищного строительства в России / Гулько А.А., Колесникова И.В. // Молодой ученый. 2016. № 7. С. 827-833.

© Н.В. Добролюбова, Д.В. Филиппов, 2018

УДК 336.6

Егоров М.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Мызрова О.А.**

КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая устойчивость предприятия, являясь результатом эффективно-го управления производственной, коммерческой и финансовой деятельностью,

может быть подвержена влиянию случайного сочетания факторов внешней и внутренней среды. Поэтому в целях ее обеспечения требуется постоянный анализ текущего положения предприятия, идентификация возникающих угроз и разработка мер по их нейтрализации или ослабления влияния.

Следовательно, требуется глубокое и всестороннее изучение факторов внешней и внутренней среды, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, а это, в свою очередь, требует их идентификации. В настоящее время в научной литературе отсутствует единая точка зрения по поводу состава и классификации таких факторов.

Например, Т.У. Турманидзе все факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость предприятия, предлагает классифицировать по нескольким признакам: внутренней среды(производственные, внепроизводственные) и внешней(внешнеэкономические условия, экономическая политика государства, природные условия, конъюнктура рынка, социальные условия); постоянные (освоение новой технологии, внедрение выпуска новых видов продукции) и переменные; интенсивные (внедрение инноваций, повышение уровня производительности труда) и экстенсивные(количественный прирост); количественные и качественные; сложные и простые; прямые и косвенные; уровень соподчиненности (первый, второй, третий и последующий уровни)[2].

Основными факторами, определяющими финансовую устойчивость предприятия, по мнению А. Д. Шеремета и Е. В. Негашева, являются выполнение финансового плана, увеличение собственного оборотного капитала за счет прибыли, оборачиваемость оборотных средств и платежеспособность предприятия. Как считают авторы, в связи с тем, что выполнение финансового плана во многом зависит от результатов производственной и хозяйственной деятельности предприятия, то и финансовая устойчивость определяется всей совокупностью хозяйственных факторов[3]. Как видно, в данном подходе учитываются только факторы внутренней среды предприятия, и не учитывается влияние внешней среды.

На наш взгляд, классификация факторов необходима для достижения поставленных целей, и поэтому, представляется целесообразным все факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, разделить, прежде всего, на две группы: внутренние и внешние (*Рис. 1*).

В свою очередь, первую группу - внутренние факторы—определяют такие факторы, как организационные, производственные и маркетинговые. Влияние на финансовую устойчивость предприятия организационных факторов проявляется через организационную структуру, гибкость системы управления, формы контроля, организацию взаимодействия и информационную взаимосвязь между подразделениями предприятия. Производственные факторы представляют собой использование производственных мощностей, качество оборудова-

ния, качество товара или услуг, ноу-хау, себестоимость продукции. Маркетинговые факторы - это известность марки, полнота ассортимента, сервис для клиентов, квалификация персонала.

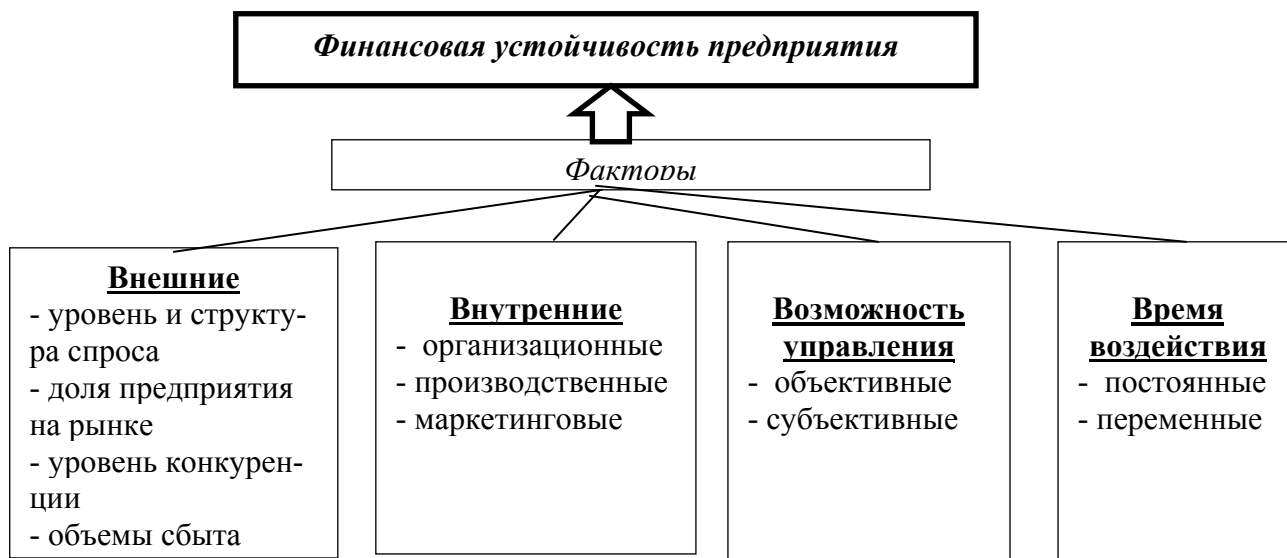


Рисунок 1. Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия

Вторая группа - внешние факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятия - не зависят от деятельности предприятия и включают уровень спроса (потенциал рынка, динамика роста (сокращения) рынка, структура спроса, доля предприятия на рынке), конкуренции (количество значимых конкурентов, сила марок конкурентов, наличие прямых заменителей, наличие косвенных заменителей, степень ценового давления, технологическое развитие), объемы сбыта (количество посредников).

Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на финансовую устойчивость предприятия, можно классифицировать по возможности управления и воздействия на них. Факторы, на которые предприятия не может оказывать влияние, не может ими управлять, но должно учитывать степень их влияния, носят объективный характер и к ним относятся природные факторы, стихийные бедствия, ценообразование, инфляция, нормативно-законодательная база, политическая и экономическая стабильность и др. Наоборот, факторы, которые связаны с деятельностью предприятия, эффективностью организации управления, т.е. которыми можно управлять и на которые управленческий персонал может воздействовать, носят субъективный характер.

Следующим признаком классификации факторов внешней и внутренней среды предприятия, оказывающих влияние на финансовую устойчивость предприятия, является их постоянство или время воздействия на финансовую ус-

тойчивость. С этой позиции факторы могут быть переменные, т.е. действуют перманентно, и постоянные факторы, т.е. действуют периодически.

Таким образом, представленная классификация факторов, на наш взгляд, позволяет выявлять факторы внешней и внутренней среды, оказывающие влияние на финансовую устойчивость предприятия, принимать своевременные меры для устранения угроз и использования благоприятных возможностей для предприятия.

Литература

1. Кузнецова, И.Д., Кукушкина О.А. К вопросу о финансовой устойчивости предприятий // Приложение к журналу «Современные наукоемкие технологии». 2017. № 4. С. 47.
2. Турманидзе, Т. У. Финансовый анализ / Т.У. Турманидзе. Учебник. — 2-ое изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 263 с.
3. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М. ИНФРА-М, 2014. 208 с.

© М.А. Егоров, 2018

УДК 336.717

Жукова В. А., Лобкова М. М.

магистранты направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Одинцова Т.Н.**

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В современных условиях необходимость совершенствования организации инновационной банковской деятельности в сфере обслуживания клиентов не вызывает сомнения, так как кредитные организации вынуждены максимально адаптировать банковские продукты и услуги под растущие потребности рынка, что положительно скажется на результатах деятельности банка: приведет к расширению клиентской базы, совершенствованию конкурентных преимуществ, организационной структуры банка.

Эволюция банковской системы в сторону инновационной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, и в первую очередь - изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией реализации банковских операций. Особое влияние оказывают следующие факторы: растущая конкуренция, важность фактора времени, развивающиеся средства коммуникаций.

Действительно, необходимым условием функционирования в конкурентной среде является постоянное совершенствование качества предоставляемых услуг и продуктов. Конкуренция между банками за привлечение новых клиентов неизбежно приводит к необходимости разрабатывать новые, клиентоориентированные банковские услуги и продукты. В данной ситуации более целесообразным определить сущность банковских инноваций, под которыми следует понимать новые, дополненные или кардинально модифицированные банковские услуги или продукты, реализуемые клиентам, внедренные в банковский процесс современные технологии, в том числе и коммуникационные, позволяющие получить экономический или социальный эффект [1, с. 58].

Современные банки развиваются в условиях глобализации телекоммуникационных средств, постоянно растущей конкуренции, исходя из этого, возрастает роль инновационных процессов.

Банковские организации, которые постоянно расширяют перечень оказываемых услуг, оптимизируют затраты, совершенствуют качество депозитного, кредитного и расчетно-кассового обслуживания клиентов, предлагая им различного рода консультации и дополнительный сервис, способны выдержать конкуренцию и улучшить свои рейтинговые позиции. Среди новых видов банковских услуг актуальными являются консалтинговые, информационно-аналитические услуги и такие недостаточно используемые виды финансовых услуг, как факторинг, лизинг, дистанционное банковское обслуживание, выпуск собственных ценных бумаг.

Рассмотрим опыт совершенствования инновационной деятельности в банках на примере одного из крупнейших банков России АО «Россельхозбанк». На протяжении последних десяти лет АО «Россельхозбанк» реализует стратегию постоянного совершенствования бизнес-процессов обслуживания клиентов. На основе накопленного опыта и проведенных маркетинговых исследований в банке был разработан эффективный механизм консультирования клиентов и продаж, на основе которого впоследствии был внедрен эффективный бизнес-процесс «Консультант – менеджер клиентов».

Основным конкурентным преимуществом бизнес-процесса «Консультант – менеджер клиентов» является персонализация, то есть, индивидуальное отношение

к каждому клиенту банка, заключающееся в максимально быстром реагировании на поступающие вопросы от потребителей. Предложение инновационной услуги «Консультант – менеджер клиентов» в систему работы АО «Россельхозбанк» обеспечит конкурентное преимущество, что, в свою очередь отразится на результатах финансово-хозяйственной деятельности. Это приложение является информационной клиентской базой для персонала банка, в которой сосредоточена вся информация о движении его средств - с одной стороны, удобное приложение для управления своими счетами - со стороны пользователя. Отличие от стандартного пакета «Мобильный банк» в том, что встроенный «Консультант – менеджер клиентов», так называемый помощник по вкладам и кредитам информирует клиента о предложениях, которые подходят именно ему, также действует функция маклера - своего рода консультанта по вложениям в ценные бумаги, система искусственного интеллекта действует по принципу диалога с клиентом, то есть можно задать интересующий вопрос и получить почти мгновенный ответ [2].

«Консультант – менеджер клиентов» разработан и для сегмента старшего поколения, которым предлагается специальный упрощенный режим пользования. Все вышеперечисленное можно отнести к чертам персонализации и ориентации на клиента.

В течение последующих периодов функционирования АО «Россельхозбанк», когда цифровые каналы станут доминирующими, а офисы превратятся в дополнительный канал консультирования и обслуживания клиентов, будет возможно с помощью внедрения в работу устройства самообслуживания, планшетов и ботов. Обслуживание в офисах будет производиться в цифровом формате с минимальным участием консультанта. Среди опрошенных клиентов АО «Россельхозбанк» об основных критериях выбора банка в перспективе (через несколько лет) 61,3% отдали предпочтение внедрению высоких технологий и on-line обслуживания (Рисунок 1).

1) комфорт и качество обслуживания в отделении банка;

 8.5 % of 106

2) % ставки и стоимость услуг;

 12.3 % of 106

3) высокие технологии и on-line обслуживание;

 61.3 % of 106

4) надежность.

 17.9 % of 106

Рисунок 1. Статистика ответов, опрошенных клиентов АО «Россельхозбанк» об основных критериях выбора банка в перспективе [3]

Еще одним из наиболее прогрессивных и динамично развивающихся сервисов в настоящее время является дистанционное банковское обслуживание. Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) - общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (то есть без личного посещения банка), чаще всего с использованием компьютерных сетей. Согласно определению Базельского комитета по банковскому надзору, «электронное банковское дело, или e-banking, включает предоставление розничных и незначительных по объему банковских продуктов, и услуг через электронные банковские каналы, а также значительных по объему электронных платежей и других оптовых «банковских услуг электронным способом» [4].

Действительно, при выборе банка все больше пользователей изучают не только уровень процентных ставок или специальные условия кредитования, но и уделяют большое внимание вопросам безопасности и удобства форм взаимодействия с банком.

Развитие средств связи и увеличение числа людей, пользующихся платными услугами связи, способствовало развитию дистанционного банковского обслуживания, важнейшим, из которых стал интернет-банкинг. У клиентов АО «Россельхозбанк» появилась возможность, минуя общение с оператором, самостоятельно осуществлять операции с помощью прямого модемного соединения и мобильного банка.

В период с 2016 по 2017 год Интернет-банк АО «Россельхозбанка» вошел в рейтинг функциональности и удобства использования MarkswebbRank&Report. К 2020 году планируется обеспечение стабильного доступа к продуктам и услугам банка в режиме 24/7, использование финансовой и нефинансовой информации о клиенте и on-line данных о положении клиента для создания своевременных персональных предложений, создание цифровых экосред для физических лиц, бизнеса и совместных программ. (Рисунок 2). [3]

□ Динамика развития Интернет и Мобильного банка ФЛ в РСХБ				
Доля клиентов в ДБО	2017 8%	2018 18%	2019 30%	2020 50%
□ Динамика развития онлайн-продаж розничных продуктов РСХБ				
Депозиты	2017 2,9%	2018 5,3%	2019 7,9%	2020 10,6%
Кредиты	0	0,2%	0,5%	1,1%
Платежи и переводы	20%	31%	45%	65%
□ Динамика развития Интернет-эквайринга				
Доля от общего объема эквайринга	2017 0,1%	2018 3,5%	2019 10%	2020 20%
□ Динамика развития Интернет и Мобильного банка Для ЮЛ в РСХБ- целевые ориентиры				
Доля клиентов в ДБО	2017 48%	2018 55%	2019 65%	2020 75%

Рисунок 2. Показатели цифровой трансформации Россельхозбанка на горизонте 2020 года [3]

Дистанционное обслуживание клиентов позволяет банкам серьезно экономить на организации дополнительных офисов. Им не приходится беспокоиться по поводу постоянного роста арендных ставок на рынке коммерческой недвижимости, пропадает необходимость в дополнительном персонале и оборудовании. Клиентам, в свою очередь, удобно распоряжаться деньгами на своих банковских счетах, не выходя из дома.

Основное условие перехода к цифровому банку-изменение идеологии и динамики внутренних процессов принятия решений – скорость принятия решений и запуск новых продуктов и технологий.

Применение инновационных технологий направлено на повышение доли банковского самообслуживания в общем числе банковских сделок. Успех инновационных технологий напрямую зависит от внедряемых информационных и коммуникационных технологий, которые применяются клиентами, розничными агентами и банками для регистрации и передачи данных об операциях [4, с.7]. Каналы, независимо от их протяженности, должны быть скоростными, надежными и недорогими. Это важное условие предоставления агентского банковского обслуживания, например, в сельской местности, где открытие отделения банка не окупало бы затраты на его содержание.

Таким образом, постоянное наращивание инновационного потенциала, внедрение новых или улучшение существующих технологий в банковском бизнесе позволяют российским кредитным организациям реализовать свои конкурентные преимущества не только в краткосрочной перспективе, но и занять лидирующие позиции в разрезе устойчивого развития в мировом финансовом сообществе.

Литература

1. Кох, Л. В. Эффективность инновационной деятельности банка: теория и методология: монография. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. 194 с.
2. Новые банковские продукты: виды технология создания, способы внедрения /Жукова В.А./ Экономическая безопасность и управление инновациями: сборник трудов Международной научно-практической конференции. 2018. Издательство: ООО Издательство «КУБиК». Саратов. С. 118-122
3. Стратегия Россельхозбанка до 2020 года [\[Электронный ресурс\]](#) 22.10.2018.г.
4. Совершенствование обслуживания клиентов банка на основе использования концепций логистики/ Одинцова Т.Н., Арефьева И.В./ Саратовская область: традиции, инновации, стратегии лидерства: сборник науч. трудов Всероссийской науч.-практ. конференции студентов, магистрантов, аспирантов, посвященной 80-летию Саратовской области. В 2-х частях. 2016. С. 117-120.

© В.А.Жукова, М.М. Лобкова, 2018

Иванова У.Н.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: ассистент **Шиловская М.С.**

О ВЛИЯНИИ НОВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ НА РАЗВИТИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Проблема реформирования аудиторской деятельности довольно долгое время находится на слуху у общественности, однако, как такового плана действий в действительности ещё нет. Есть определённый набор направлений, которые должны быть учтены в процессе будущего реформирования, и которые, в свою очередь, носят весьма общий характер. К ним, относятся:

- учёт особенностей подготовки аудиторов в вузах;
- усовершенствование процессов обучения, аттестации и повышения квалификации аудиторов;
- внедрение и использование информационных технологий в аудите;
- определение ответственности сторон, отвечающих за достоверность бухгалтерской отчётности, и формат и содержание аудиторских заключений, и др. [5, с.29]

Однако, несмотря на описанные элементы процесса реформирования аудиторской деятельности, на практике основные изменения начинаются и, в основном, затрагивают только нормативно-правовую базу российского аудита.

В соответствии с российским законодательством, аудиторская деятельность в РФ осуществляется в соответствии с федеральным законом от 30.12.2008 №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности», международными стандартами аудита и иными международными документами, другими федеральными законами и нормативно-правовыми актами, регулирующими отношения, возникающие при осуществлении аудиторской деятельности. Поэтому существенные изменения в регулировании аудиторской деятельности начинаются с внесения изменений в основной федеральный закон, контролирующий предоставление аудиторских услуг в РФ [1].

История нормативного регулирования аудиторской деятельности в России насчитывает множество изменений, произошедших за относительно не-

большой промежуток времени. Начиная с издания в 1993 году Указа Президента РФ «Об аудиторской деятельности в Российской Федерации», который стал фундаментом аудиторской деятельности до 2001 года. Затем был принят первый федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №119-ФЗ, который определил требования, применяемые к аудиторской деятельности в соответствии с Федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, реализация которых осуществлялась на территории РФ в период с 2002 по 2011 годы. Принятие в 2008 году второго Федерального закона «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ стало следующим этапом проводимых в стране изменений. И, заканчивая внесением поправок в действующий Федеральный закон, касающихся внедрения международных стандартов аудита и деятельности саморегулируемых организаций (СРО) [4, с. 331-332]. Таким образом, за 25 лет осуществления аудита, регулирование его деятельности остаётся достаточно нестабильным.

В настоящий момент осуществляется рассмотрение законопроекта «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части наделения Банка России полномочиями в сфере аудиторской деятельности)», разработанного в целях создания условий для повышения эффективности аудиторской деятельности.

В рамках данного законопроекта предполагается внести следующие изменения:

- уточнить круг организаций, подлежащий обязательному аудиту;
- установить требования к аудиторским организациям, оказывающим аудиторские услуги наиболее значимым для финансового рынка организациям;
- актуализация содержания аудиторского заключения, в связи с переходом на международные стандарты аудиторской деятельности [3].

А так же одно из самых крупных изменений в части осуществления контроля и надзора за деятельностью аудиторов и аудиторских организаций, которое предполагает осуществление Банком России прямого контроля и надзора за саморегулируемыми организациями аудиторов. При этом за саморегулируемыми организациями в полной мере сохраняются полномочия по осуществлению внешнего контроля.

Последнее изменение вызывает наиболее крупные споры, если не сказать возмущения, в среде аудиторов, так как согласно ему, теперь Центральный Банк РФ будет осуществлять «государственное» регулирование аудиторской деятельности, включая нормотворческую деятельность. Помимо этого, в полномочия Центрального Банка РФ также входят:

- право признания Банком России аудиторского заключения не соответствующим законодательству РФ;

- право устанавливать дополнительные требования к аудиторскому заключению;
- устанавливать требования к проведению плановых и внеплановых проверок;
- устанавливать дополнительные требования к организации и осуществлению внутреннего контроля качества работы аудиторских организаций;
- помимо официальной отчётности, определять перечень документов, состав данных и информацию, предоставляемых аудиторам в Банк России;
- давать обязательные указания для СРО и др. [6]

Остаётся спорным вопрос относительно влияния Центрального Банка на деятельность СРО, так как в соответствии с Федеральным законом «315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», контроль за деятельностью СРО осуществляется уполномоченным органом федеральной власти, однако, Центральный Банк РФ не относится к органам государственной власти, а следовательно и не может осуществлять государственный контроль. И, несмотря на полное сохранение полномочий СРО при осуществлении внешнего контроля, их деятельность становится подконтрольной Центральному Банку.

Подводя итог, в рамках рассматриваемого законопроекта, Центральный Банк, который не является государственным органом, получает монопольное право на осуществление контроля и регулирования деятельности аудиторских организаций и одновременно аудируемых ими лиц. Имеет возможность устанавливать нормативные требования к отчётности и ведению учёта и одновременно с этим имеет внесудебное право на признание недействительными бухгалтерскую отчётность и аудиторские заключения.

Одновременно с этим, законопроектом предусмотрено внесение корреспондирующих изменений в Федеральный закон №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральный закон №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» и Федеральный закон №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», который нивелирует возможные разногласия принимаемых поправок со смежными нормативно-правовыми актами [7].

Следует отметить, что готовящиеся изменения вызвали в среде аудиторов резко негативную реакцию. По мнению большинства, в предложенных поправках Центральный банк РФ пытается подчинить себе аудит, который проводится в отношении поднадзорных ему организаций. Как самостоятельная отрасль аудит Банку России малоинтересен и свою деятельность в аудите он сократит до контроля и регулирования деятельности нескольких

СРО. Более громкие высказывания касаются заявлений о конфликте интересов и коррупционной составляющей выдвигаемых изменений. В целом же, такое усиление роли Центрального банка в российском аудите вызывает больше негативную реакцию, и вряд ли будет способствовать повышению доверия пользователей к результатам аудиторской деятельности так, как заявлено в тексте законопроекта.

Таким образом, новый виток в развитии аудиторской деятельности будет основан на ужесточении контроля и регулирования и сокращении самостоятельности. Результатами изменений, предусмотренных данным законопроектом, должно будет являться повышение доверия пользователей к результатам аудиторской деятельности за счёт повышения эффективности её регулирования, и тесного взаимодействия Центрального Банка, аудиторских организаций и саморегулируемых организаций. Реальные же результаты от принятия предлагаемых поправок можно будет оценить только после их внедрения.

Литература

1. Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" от 30.12.2008 N 307-ФЗ [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 09.10.2018.
2. Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 N 315-ФЗ [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 09.10.2018.
3. Законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части наделения Банка России полномочиями в сфере аудиторской деятельности) (Проект № 273179-7) [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 09.10.2018.
4. Емельянова М.В. Исследования нормативного регулирования аудиторской деятельности и его влияние на современные тенденции современного аудита / М.В. Емельянова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. №6. С. 330-337.
5. Никифоров С.Л. К вопросу об использовании лучшего зарубежного опыта в реформировании российского аудита / С.Л. Никифоров // Деньги и кредит. 2017. №11. С. 29-34.
6. Аудиторы и ЦБ: мнение о предложенных изменениях закона "Об аудиторской деятельности" [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 09.10.2018.
7. Основные нормативные акты и документы, регулирующие аудиторскую деятельность в российской федерации [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 09.10.2018.

Киселева О.Н.

к.э.н., доцент

Дисемалиева Р.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Развитие отечественной экономики, выраженное через увеличение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, является в настоящее время одной из приоритетных задач, решаемых государством. Недавние события, произошедшие и продолжающиеся сегодня на мировой геополитической арене, продемонстрировали несостоятельность реализации углеводородных ресурсов как единственного источника пополнения бюджета и реализации социальных программ. В связи с этим возникла необходимость поиска других, не находящихся в пропорциональной зависимости от возможности продажи природных ресурсов по установленным ценам, источников, поддерживающих российскую экономику и позволяющих обеспечить ее статус как «развитой».

Как показывает опыт развитых стран, «надежда» лишь на реализацию природных ресурсов не приводит к положительным результатам, в связи с чем их усилия ориентированы, в первую очередь, на создание благоприятных условий для развития хозяйствующих субъектов, уровень развития которых непосредственно определяет уровень благосостояния населения, наполняемость бюджета, положение страны на мировой шкале развития.

Таким образом, развитие отечественной экономики возможно только на основе вывода российских предприятий и организаций из положения «убыточность и неэффективность» в положение «инновационное развитие», так как только развитие на основе инноваций позволяет хозяйствующим субъектам перейти на необходимый качественный уровень осуществления деятельности, соответствующий требованиям современности, что является залогом ее эффективности [1].

Особенно данная проблема актуальна для промышленных предприятий, многие из которых, в результате многолетнего игнорирования со стороны государства вопросов поддержания их развития и обновления, оказались на грани банкротства и прекращения деятельности. Как показывает практика, в настоя-

щее время для деятельности промышленных предприятий свойственны такие условия, как: дефицит свободных средств, неликвидность активов, высокие затраты на осуществление производственного процесса, отсутствие спроса на продукцию, устаревшие технологии производства и другие. Как следствие, по результатам 2016 года официальные статистические данные отражают увеличение числа убыточных предприятий. При общей сложившейся тенденции роста убыточных предприятий (с 6 561 в 2010 году до 8 145 единиц в 2016 году – на 24%), наибольшим удельным весом в структуре убыточных предприятий обладают предприятия обрабатывающей промышленности (в среднем, 60%) [2, с. 513], являющиеся «флагманами» инновационного развития.

Аналогичная неблагоприятная ситуация складывается и в отношении инновационной деятельности отечественных предприятий. Как показывают данные официальной статистики, на протяжении длительного периода уровень инновационной активности российских предприятий находится значительно ниже установленных стратегических целевых ориентиров, а динамика его изменения свидетельствует о потере интереса российских предприятий к осуществлению инновационной деятельности [3, с.11]. Отражением данного факта является диаграмма, представленная на *Рисунке 1*.

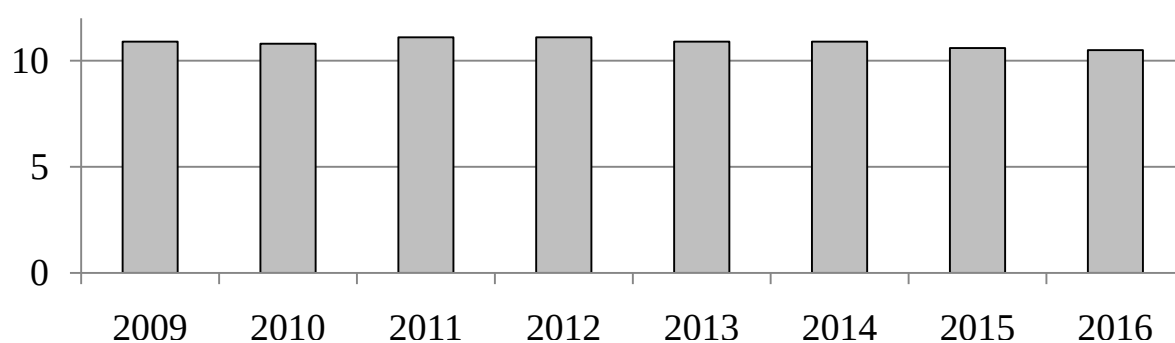


Рисунок 1. Динамика изменения удельного веса предприятий, осуществлявших инновации за период 2009-2016, в общем числе обследованных предприятий, %

Очевидно, что складывающаяся тенденция определена влиянием как внешней, так и внутренней среды. Процесс осуществления инновационной деятельности подвержен воздействию со стороны многочисленных факторов, поэтому, для того, чтобы обеспечить благоприятный исход осуществления инновационной деятельности, необходимо обратить внимание как на создание необходимых внутренних условий, так и своевременную реакцию на изменения и требования внешней среды.

В информационно-аналитических отчетах, характеризующих деловую среду в отечественной экономике, констатируется улучшение условий для осуществления инновационной деятельности, о чем свидетельствуют, в частности,

динамика индекса экономического настроения [4], результаты конъюнктурных обследований деловой активности промышленных предприятий [5], аналитический материал АО «РВК» «Об инновациях в России» [6].

О создании благоприятных условий для инновационного развития свидетельствуют данные и официального сайта Фонда развития промышленности [7]. Так, на данном сайте представлен широкий перечень инструментов государственной поддержки, направленных на стимулирование инновационной деятельности отечественных предприятий.

Таким образом, в настоящее время наблюдается существенная активизация усилий государства по созданию необходимых условий для инновационного развития промышленных предприятий. Однако, как показывает практика, она все еще недостаточна, вследствие чего мы наблюдаем невысокие фактически достигнутые показатели инновационного развития отечественных субъектов хозяйствования.

Если обратиться к основным причинам, определяющим низкий уровень инновационного развития российских предприятий, ведущее место среди них занимает отсутствие необходимого финансирования [8].

В настоящее время наиболее «популярными» источниками финансирования инновационной деятельности являются бюджетные субсидии, собственные средства предприятий, финансовые ресурсы инвестиционных компаний и коммерческих банков, иностранные инвестиции, а также средства научных фондов. Однако, учитывая кризисное состояние большинства промышленных отечественных предприятий, дефицит государственного бюджета, а также потерю инвестиционной привлекательности российской экономики, большинство из перечисленных источников не может обеспечить в полном объеме потребности инновационных процессов в финансировании. Конечно, для инновационного развития промышленности требуется надлежащая государственная финансовая поддержка, но она не может рассматриваться как единственный способ стимулирования инноваций.

Как показывает зарубежный опыт, одним из наиболее распространенных способов финансирования инновационной деятельности являются банковские кредиты.

Банки выступают главным звеном денежно-кредитной системы и реальными посредниками на инвестиционном рынке, поскольку они имеют возможность привлекать необходимые финансовые ресурсы и вкладывать капитал в наиболее привлекательные проекты. Кредиты банков относятся к источникам заемных средств и выступают весомым финансовым рычагом стимулирования и обеспечения инновационной деятельности.

В условиях финансовой глобализации экономики возрастает потребность в поиске более доступных кредитных источников, являющихся, несомненно, одним

из главных катализаторов в процессах воспроизводства капитала. Необходимость структурной модернизации всех направлений хозяйственной деятельности, прежде всего связанной с обновлением основных фондов, увеличением конкурентного потенциала и совершенствованием технологий, обуславливает важность поступательного развития новых форм и источников кредитных ресурсов.

Таким образом, кредитные ресурсы в наибольшей степени соответствуют характеру рыночных отношений и могут использоваться на всех этапах инновационной деятельности. В то же время в России кредитование инновационной деятельности не получает широкого распространения, и в наибольшей степени доступно только для крупных и средних предприятий. Кроме того, банки неохотно предоставляют кредитные ресурсы на инновации, ограничиваясь кредитованием в определенных областях, соответствующих отраслевым предпочтениям коммерческих банков.

Для обеспечения большей доступности кредитов для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, сам механизм, а также формы, технологии и способы кредитования должны быть инновационными, соответствующими требованиям реализации процесса модернизации и обновления на основе инноваций. При этом важнейшим направлением развития инновационных кредитов должно стать взаимодействие с государством.

Как показывает опыт экономически развитых стран, гарантирование заемного финансирования выступает эффективным инструментом воздействия на инновационное развитие экономики.

По нашему мнению, развитие инновационных технологий, методов и способов кредитования позволит повысить доступность кредитных ресурсов для отечественных предприятий и, тем самым, активизировать инновационные процессы, реализация которых необходима для обеспечения экономического роста нашей страны в целом.

Литература

1. Киселева, О.Н. Инновационное развитие промышленных предприятий России: нетехнологический аспект / О.Н. Киселева // Инновации и наука: проблемы и перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – М. Импульс, 2017. – С. 262-267
2. Российский статистический ежегодник. 2017: Стат.сб./Росстат. – М., 2017. – 686 с.
3. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУВШЭ, 2017. – 328 с.
4. Индекс экономического настроения (ИЭНВШЭ) в I квартале 2017 года. М.: НИУВШЭ, 2017. – 18 с.

5. Деловой климат в промышленности в январе 2018 г. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 19 с.
6. Национальный доклад «Об инновациях в России». – 2016. – 106 с.
7. Фонд развития промышленности [\[Электронный ресурс\]](#).
8. Федеральная служба государственной статистики [\[Электронный ресурс\]](#).

© О.Н. Киселева, Р.А. Дисемалиева, 2018

УДК 336

Колесова А.С.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Захарченко Е.С.**

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Ценные бумаги - это необходимый атрибут рыночной экономики, именно поэтому в настоящее время им отводится особое внимание в экономических преобразованиях государства.

Главная задача государства - это регулирование рынка ценных бумаг. В связи с тем, что рынок ценных бумаг играет особо важную роль в системе перераспределения финансовых ресурсов государства, он так же необходим для его правильного функционирования.

Под регулированием рынка ценных бумаг понимают - распределение деятельности всех его участников и операций между ними со стороны организаций, уполномоченных обществом. РЦБ является главной составляющей рынка ценных бумаг.

Инфраструктурой рынка ценных бумаг считаются члены входящие в состав системы регулирования рынка ценных бумаг, показанные на *рисунке 1*.

Процесс регулирования рынка ценных бумаг включает:

- Создание нормативно-законодательной базы функционирования рынка. Сюда входит - разработка законов, инструкций, правил, методических положений и других нормативных актов, которые определяют функционирование рынка на общепризнанную и всеми соблюдаемую основу.



Рисунок 1. Система регулирования рынка ценных бумаг

- Сортировка, лицензирование и аттестация профессиональных участников рынка. Все участники рынка ценных бумаг обязаны удовлетворять определенным требованиям по знаниям, опыту и капиталу, которые устанавливаются регулирующими органами или организациями.
- Контроль за соблюдением всеми участниками рынка норм и правил функционирования рынка.
- Систему санкций за уклонение от норм и правил, установленных на бирже.
- Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

Характерные черты правового регулирования ценных бумаг.

Нынешнее представление ценной бумаги как одного из типов гражданских прав описано в статье 142 Гражданского кодекса Российской Федерации. Поэтому ценной бумагой считается документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и обязательных реквизитов имущественные права, реализация или передача которых возможны только при его предъявлении. Отделение и фиксирование подобных прав в форме определённого документа (ценной бумаги) дает возможность сделать их объектом купли - продажи, совершения других сделок, реализации прав по ценной бумаге.

Нужно подметить, что не каждый документ считается ценной бумагой. Для того чтобы документ был признан ценной бумагой, он должен соответствовать нескольким признакам.

Первый признак - признак литерности, под которым подразумевается возможность предъявлять требования владельцем ценной бумаги реализации только тех прав, которые прописаны в ценной бумаге.

Вторым признаком ценной бумаги является ее свойство презентации. Смысл данного признака состоит в том, что собственник ценной бумаги для исполнения прав по ней обязан предъявить подлинник ценной бумаги обязанному лицу.

Третий признак - это публичная достоверность ценной бумаги. Собственник ценной бумаги, может потребовать от обязанного лица исполнения прав, прописанных в ценной бумаге.

Следует отметить, что делегирования полномочий по регулированию РЦБ Банку России, как нам кажется, в рамках реформы не является положительным опытом. И, следовательно, нужно развивать данное направление регулирования в рамках отдельного регулирующего органа.

Литература

1. Объемы торгов на Московской бирже [[Электронный ресурс](#)]. // Московская биржа. – Электрон. дан. – (дата обращения: 20.11.2018).
2. Шархемуллина, Э.У.: административно-правовое регулирование процедурной деятельности на рынке ценных бумаг: автореф. дис. к-та юридич. наук / Э.У. Шархемуллина. – М., 2013. 26 с.
3. Иванов, М. Особенности современной институционально-интегрированной модели регулирования финансового рынка России/М. Иванов, О. Пачкова // Казанский педагогический журнал. 2014. № 4 (105). С. 166–175.
4. Звягинцева, Н.А. Реформирование системы государственного регулирования рынка ценных бумаг: путь к мегарегулятору // Известия иркутской государственной экономической академии. 2013. № 5. С. 27–34.
5. Тер-Акопов, С. Исследование проблемы мегарегулятора российского финансового рынка / С. Тер-Акопов, Т. Кожевникова // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 7. С. 63–68.

© Колесова А.С., 2018

УДК 336

Кулакова В.В.

магистр направления подготовки «Финансы и кредит»

Полякова Е.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ВЫБОР МЕТОДИКИ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ

В исследовании процессов функционирования экономических субъектов важная роль отводится методам анализа бухгалтерской (финансовой) отчетно-

сти. Методы рассматриваются как совокупность теоретико-познавательных категорий, научного инструментария и регулятивных принципов, используемых. Причем применяемые инструменты анализа могут быть отнесены к методам в узком смысле этого слова.

Наиболее распространенные методы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организации представлены на *рисунке 1*.

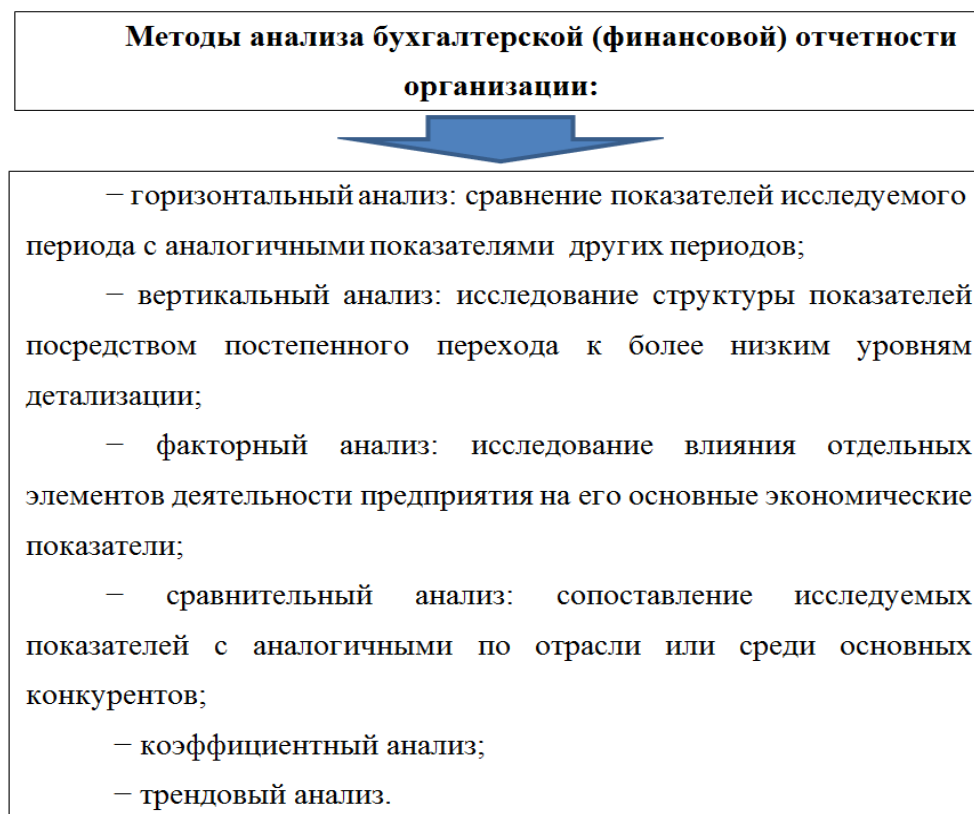


Рисунок 1. Методы анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности организации

Сущность горизонтального анализа состоит в построении аналитических таблиц. В таких таблицах на основании имеющихся абсолютных показателей проводится расчет относительных темпов их роста [2, с. 544]. Горизонтальный анализ проводится с целью выявления абсолютных и относительных изменений в различных статьях финансовой отчетности за определенный период и оценка этих изменений.

Особенность данного анализа состоит в том, что сравнивается каждая строка финансовой отчетности с предыдущим периодом. Используя преимущества данного метода, мы можем определить не только тенденции изменения отдельных статей, но и провести исчисление темпов роста.

Отмечая значение вертикального (структурного) анализа в исследовании структуры итоговых финансовых показателей деятельности предприятия, акцентируем внимание на возможности применения его для оценки влияния ка-

ждой рассматриваемой позиции на результат, отраженный в отчетности в целом [3, с. 289-294].

Широкие возможности вертикального анализа состоят в том, что с его помощью проводится оценка деятельности предприятия по относительным показателям. Это позволяет оценивать не только структуру актива и пассива баланса, но и выявлять доли отдельных статей отчетности в валюте баланса.

Далее рассмотрим взаимодополняющие виды анализа: горизонтальный и вертикальный. Вертикальный анализ предполагает расчет удельного веса отдельных статей в итоге баланса и оценки их динамики. Это необходимо для составления прогноза структурных изменений активов, а также источников их покрытия.

Применение комплекса перечисленных видов анализа служит основой построения сравнительного аналитического баланса, предполагающего разбивку их на три группы:

- показатели структуры баланса;
- показатели динамики баланса;
- показатели структурной динамики баланса.

Анализ структуры имущества предприятия и источников его формирования связан со сравнительным аналитическим балансом. Сутью сравнительного анализа является сопоставление значений отдельных групп аналогичных между собой показателей [1, с. 528]. Применение данного метода анализа позволяет сравнить величины абсолютных и относительных отклонений показателей.

Такой анализ применим для сравнения сводных показателей отчетности предприятия, подразделений, цехов. Кроме того, можно сопоставить показатели данной компании с показателями конкурентов, со средними по отрасли и средней величиной производственных показателей. Более того, такой вид анализа служит основой для сравнения: фактических показателей с плановыми (оценка обоснованности плановых решений); фактических показателей с нормативными (выявление внутреннего резерва производства); фактических значений показателей отчетного периода с аналогичными за прошлые годы (выявление динамики изучаемых параметров); фактических значений показателей организации с отчетными данными других предприятий (эталонных или средних по отрасли).

По итогам сравнения показателей одного предприятия можно сделать вывод об улучшении ситуации. При внутриотраслевом сравнении можно говорить о негативной динамике в результатах деятельности предприятия согласно отраслевым стандартам. Необходимо отметить роль сравнительного анализа предприятий в условиях меняющейся экономической ситуации для таких субъектов рынка как потенциальные инвесторы, банки, деловые партнеры, налоговые органы, региональные и федеральные органы власти и другие заинтересо-

ванные лица. Особенность факторного анализа состоит в оценке влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель деятельности предприятия. В этом случае применяются детерминированные и стохастические методы исследования [3, с. 289-294].

Коэффициентный финансовый анализ (анализ относительных показателей) – это расчет соотношений между отдельными показателями деятельности предприятия (расчет относительных показателей, финансовых коэффициентов), изучение их уровня и динамики изменения. На мой взгляд, именно коэффициентный анализ финансовой отчетности дает наиболее широкое представление о текущем финансовом положении хозяйствующего субъекта, так как в нем учитываются значения всех статей имущества и имущественных прав организации и источников их формирования, а также показатели результатов хозяйственной деятельности предприятия. С помощью финансовых коэффициентов можно охарактеризовать экономическую деятельность предприятия с разных сторон. Коэффициенты ликвидности и платежеспособности характеризуют возможности предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства. Ликвидность отражает способность активов предприятия быстро и легко превращаться в денежные средства, необходимые для обеспечения текущих финансовых обязательств.

Таким образом, ликвидность отражает степень легкости мобилизации активов. Начиная с XIX века, ученые экономисты говорят о важности выполнения соответствия между строками пассивных и активных операций с точки зрения ликвидности. Анализ ликвидности предприятия отражает способность организации обеспечивать все ее финансовые обязательства. Методика анализа ликвидности баланса подразумевает деление всех активов предприятия по степени ликвидности, и деление всех пассивов по степени срочности их оплаты.

Литература

1. Алексеева, А.И., Васильев, Ю.В., Малеева, А.В., Ушвицкий, Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КноРус, 2015. 528 с.
2. Биргхэм, Ю. Финансовый менеджмент [Текст]. Экс-пресс-курс. / Ю. Биргхэм, Дж. Хьюстон. - 4-е изд. - СПб. : Питер, 2007. 544 с.
3. Борисова, О.В. Информационная база и методика финансового анализа деятельности корпораций [Текст] / О.В. Борисова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2013. NQ3. С. 289-294.
4. Шиловская М.С. Анализ взаимосвязи финансового положения и семантической ориентации отчетов, раскрывающих мнение руководства компании о

финансовом состоянии и результатах деятельности // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: материалы X международной научно-практической конференции (Минск, 26 мая 2017 г.) / сост. Горбачёв Н.Н. – Минск: Ковчег. 2017. С. 105-108

© В.В. Кулакова, Е.В. Полякова, 2018

УДК 33

Куликов В.П.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня динамичность экономических процессов - составляющая любой компании, и одним из немаловажных условий функционирования организации является планирование ее финансирования. Грамотная система финансирования на различных стадиях, выбор источников финансирования поможет обеспечить развитие и достижения целей предприятием. Под «системой финансирования» понимается выбор источников привлечения денежных средств, которые помогут обеспечить развитие компании и достижение поставленных целей. Особое значение поиск источников финансирования принимает для развивающихся экономик, например, российский рынок. Независимо от сферы деятельности, предприятию присуще понятие жизненного цикла - это совокупность стадий, которые проходит организация за период своего функционирования. В экономической литературе множество статей посвящено данной проблеме, но, несмотря на это, не существует разработок, которые позволили бы подойти к решению вопроса о финансировании целостно. Как показывает практика, множество организаций не уделяют должного внимания вопросу финансирования, что зачастую приводит к банкротству, ухудшению взаимоотношений с контрагентами и другим неблагоприятным исходам.

По мере развития предприятия, очевидно, что его структура, управленческие и финансовые показатели изменяются, соответственно, данные изменения повлияют на процесс поиска финансовых решений. В связи с этим эффективнее будет рассмотрение источников финансирования, учитывая стадию жизненного

цикла, на котором находится компания. Существует несколько стадий развития предприятия, в среднем выделяется до 10, по нашему мнению, можно выделить шесть основных этапов.



Рисунок 1. Этапы развития предприятия

Первый этап - **рождение**, создание предприятия связано с необходимостью удовлетворения потребностей потребителей. Целью компании на данной стадии является выживание на рынке. На данном этапе решаются такие вопросы как создание бизнес-плана, расчет разнообразных финансовых параметров, прогнозирование продаж, выручки и других сопутствующих показателей. На этапе рождения более важным становится создание уникальных продуктов или услуг и грамотная организация работы компании. Рассмотрим возможности финансирования на данной стадии, выделим три основных способа привлечения средств:

1. Взнос в уставный капитал. Здесь стоит отметить, что формирование уставного капитала происходит за счет средств собственников, поэтому большинство новых организаций относятся к малому бизнесу, поскольку рост сильно ограничивается из-за нехватки ресурсов. Дефицит средств отражается, например, на невозможности входа предприятия на крупный рынок и отсутствии квалифицированного персонала.

2. Коммерческий кредит. Однако при попытке воспользоваться возможностью получения кредита у молодой компании могут возникнуть трудности, они связаны с отсутствием кредитной истории и с небольшим возрастом самой организации.

3. Эмиссия акций. Весьма маловероятный вариант, но все же возможный.

Второй этап - **развитие и рост организации**. В экономической литературе встречается множество определений понятия “рост организации”. Например, рост может быть представлен, как процесс изменения структуры и функций организации [1]. Одними из главных характеристик данной стадии является быстрый рост компании - расширение штата сотрудников, рост объема продаж или производства, увеличение ассортимента товаров или услуг, захват новых сегментов и рынков. В связи с увеличением рабочего штата происходит формирование обязанностей сотрудников, так, например, часть полномочий владельца бизнеса переходит к его подчиненным. Деятельность организации концентрируется над созданием стратегии компании, которая позволит не только получать прибыль, но и увеличивать ее. Развитие предприятия позволяет привлекать новые источники финансирования:

1. Самофинансирование. Нераспределенная прибыль, фонды или резервы.
2. Банковские кредиты. Рентабельность организации возрастает, прибыль увеличивается - это позволяет привлечь кредиты по более выгодным условиям.
3. Дополнительные взносы в уставной капитал.
4. Выход на долговой рынок - выпуск векселей и облигаций. Здесь, плюсами перед банковским кредитом будут являться следующие факторы: формирование публичной истории заимствований и возможность варьировать объем долга.

Стадия зрелости - третья ступень развития предприятия. Характеризуя данный этап, можно выделить следующее: происходит стабилизация уровня продаж и замедление роста, компания приносит прибыль и стремится укрепить занятые позиции на рынке, сбалансированный рабочий штат и капитал оптимально используются, в итоге оказывая положительное влияние на организацию. На уровне зрелости практически отсутствуют рискованные вложения и решения, ассортимент товаров и услуг сильно не расширяется, так как силы направлены на поддержание уже созданного, инновационные проекты зачастую не финансируются должным образом. Основными источниками финансирования становятся:

1. Самофинансирование. Нераспределенная прибыль, фонды или резервы.
2. Дополнительные взносы в уставной капитал.
3. Рыночное долговое финансирование.
4. Все возможные виды кредитования.
5. Слияние предприятий.

Невозможность адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, отсутствие инновационных решений, снижение конкурентоспособности, сокращение объемов продаж или производства, рост кредиторской задолженности - все это характеризует жизненную **стадию спада** предприятия. Здесь важной составляющей является не только финансирование предприятия, способы которого совпадают со стадией зрелости, но и изменение стратегии компании, внедрение

новых технологий и продуктов, возможно, смена руководителей. Если компании удастся выйти из стадии спада, она начинает новый жизненный цикл, в противном случае предприятие будет вынуждено объявить себя банкротом.

Исследование системы финансирования предприятия на всех стадиях его жизненного цикла необходимо для эффективного функционирования компании. Важно выбирать наиболее выгодные и надежные источники финансирования, ориентируясь на их преимущества и недостатки, а также грамотно распределять привлекаемые средства.

Литература

1. Кудина М. В., Кузьмин С. С. Развитие парадигм корпоративного роста / М. В. Кудина, С. С. Кузьмин // Государственное управление. Электронный вестник. – 2015. - №48 – с.66-89
2. Понятие и этапы жизненного цикла организации [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Широкова Г. В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика / Г. В. Широкова. - СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. – 480 с.
4. Современные модели управления жизненным циклом компании [\[Электронный ресурс\]](#).
5. Логистическая система предприятия на основе инновационного подхода [Текст] : монография / Ю. О. Глушкова, А. В. Пахомова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Саратовский гос. техн. ун-т. - Саратов: СГТУ, 2012. 156 с.

© В.П. Куликов, 2018

УДК 338

Марковина Н.В.

магистрант направления «Финансы и кредит»

Казакова Н.В.,

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЕГМЕНТОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Банковская система РФ, выходя из глобального кризиса 2008 года, находится на сложном этапе своего развития. На ее состояние влияют ужесточенные

нормативные изменения со стороны Банка России, вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО), затянувшиеся антироссийские санкции. Все это накладывает негативный отпечаток на функционирование малых и средних банков, действующих преимущественно в регионах. Поэтому на сегодняшний момент актуальным является анализ тенденций развития региональных сегментов банковской системы, в том числе банков Приволжского федерального округа (ПФО).

Приволжский федеральный округ состоит из 14 субъектов, занимающих 1037 тыс.км² или 6,06% территории России. Доля промышленного производства ПФО в РФ составляет 23,9 % - это высокий показатель(на втором месте находится Центральный федеральный округ). На ПФО в 2014 году приходилось 15,3 % всех инвестиций Российской Федерации.

Одной из тенденций развития рынка банковских услуг РФ в настоящее время является значительное сокращение количества банков(Рисунок 1). Эти действия связаны с уходом неконкурентоспособных банков, а также ужесточением нормативных требований со стороны Банка России, в том числе увеличением уставного капитала вновь создаваемых кредитных организаций, переход на принципы Базеля III.

Третья часть Базельского соглашения была разработана Базельским комитетом по банковскому надзору в связи с глобальным финансовым кризисом 2008 года, обнаружившим серьезные недостатки в банковском регулировании. Целью создания третьей части соглашения стало повышение качества управления рисками в банках и, как следствие, укрепление финансовой системы страны. К основным положениям «Базеля III», которые должны быть введены в РФ с 2022 г. [1], относятся: введение дополнительных требований к достаточности капитала банков (к составу акционерного капитала, капитала первого уровня, капитала второго уровня, буферного капитала, совокупного капитала); введение обязательных нормативов, нацеленных на ограничение финансового рычага (левериджа – соотношения заемного и собственного капитала); введение новых обязательных нормативов ликвидности: показателя краткосрочной ликвидности и показателя чистого стабильного фондирования на регулярной основе.

С момента введения новых стандартов идет дискуссия по поводу возможности и целесообразности их внедрения в банковской системе РФ[2]. С одной стороны, крупные российские банки в принципе в состоянии соответствовать новым стандартам. К примеру, требования по уровню достаточности капитала со стороны Центрального Банка Российской Федерации были жестче, чем в стандартах по Базелю III, поскольку регулятор ранее ужесточил требования по обеспечению уровня достаточности капиталов. С другой стороны, у средних и мелких банков увеличиваются затраты, связанные с поддержанием надлежаще-

го уровня достаточности ликвидности и капитала, а также с соблюдением требований регулирующих органов, что уже негативно сказывается на рентабельности средних и мелких банков, соответственно, всей национальной банковской системы.

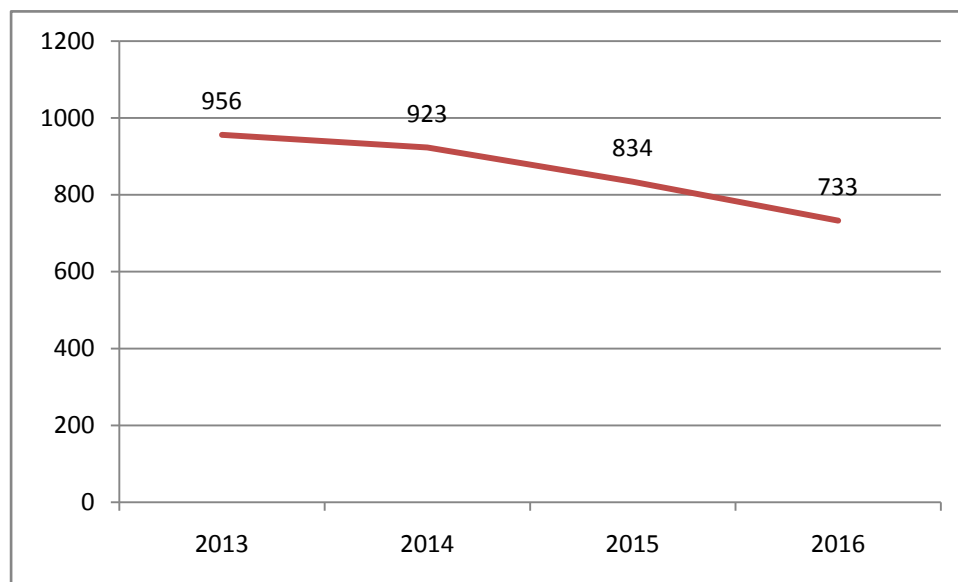


Рисунок 1. Число кредитных организаций в РФ, имеющих право на осуществление банковских операций. Источник: Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32.doc

По мнению российских экономистов, сейчас не самое удачное время для внедрения стандартов Базеля III, поскольку российская экономика находится в кризисной ситуации и новые нормативы могут стать дополнительным бременем для организаций, осуществляющих свою деятельность в финансовом секторе[3]. Целесообразнее было бы дождаться начала экономического роста. Тем не менее, с точки зрения системных рисков новации можно оценить и положительно, поскольку повышение требований к кредитному качеству заёмщиков, более строгий контроль за исполнением ими обязательств может улучшить качество активов в банковском секторе.

К сожалению, практика демонстрирует тяжесть соблюдения новых нормативов для многих небольших банков. Данные статистики показывают, что число кредитных организаций существенно уменьшилось - с 956 до 733 действующих. Некоторые эксперты полагают, что в ближайшее время количество кредитных организаций сократится до 500. Главной причиной является отзыв лицензии у региональных коммерческих банков.

Важным показателем развития банковской системы является обеспеченность населения банковскими услугами. Сюда включаются: институциональная насыщенность банковскими услугами, финансовая насыщенность БУ по акти-

вам, по объему кредитов, индекс развития сберегательного дела, совокупный индекс обеспеченности региона БУ. Ниже представлены показатели насыщенности населения банковскими услугами в Приволжском федеральном округе (Таблица 1).

Таблица 1

**Насыщенность регионов Приволжского федерального округа
банковскими услугами на 01.01.2015**

Регион	Институциональная насыщенность банковскими услугами	Финансовая насыщенность банковскими услугами (по банковским активам)	Финансовая насыщенность банковскими услугами (по объему кредитов)	Индекс развития сберегательного дела	Совокупный индекс обеспечения региона банковскими услугами
ПФО	0,93	0,58	0,92	0,76	0,78
Республика Башкортостан	0,94	0,44	0,81	0,52	0,65
Республика Марий Эл	0,65	0,53	1,17	0,65	0,72
Республика Мордовия	0,97	0,68	1,50	0,76	0,93
Республика Татарстан	1,05	0,64	0,95	0,79	0,84
Удмуртская республика	0,88	0,39	0,79	0,70	0,66
Чувашская республика	0,70	0,47	1,33	0,76	0,76
Пермский край	0,98	0,44	1,06	0,70	0,75
Кировская область	0,93	0,54	0,91	0,69	0,75
Нижегородская область	0,97	0,65	0,97	0,88	0,85
Оренбургская область	0,94	0,24	0,59	0,68	0,55
Пензенская область	0,81	0,42	0,94	0,67	0,68
Самарская область	0,99	1,19	0,91	0,98	1,01
Саратовская область	0,79	0,40	0,74	0,94	0,69
Ульяновская область	0,96	0,40	1,08	0,84	0,77

Насыщенность регионов ПФО банковскими услугами существенно отличается: лидирующие позиции по совокупному индексу занимают Самарская область (1,01), Республика Мордовия (0,93) и Нижегородская область (0,85), Оренбургская область считается самым неблагоприятным регионом (0,55).

Финансовая насыщенность банковскими услугами в округе составляет 0,58, тогда как по России 0,96. Существенная разница этих показателей показывает, что большинство региональных банков имеют невысокие размеры активов и объясняет тенденцию консолидации банковских учреждений в центральной части РФ.

Уровень проникновения банковских услуг на региональные рынки нельзя считать удовлетворительным. Обеспеченность большинства регионов банковскими услугами продолжает оставаться низкой. Чрезмерная концентрация банковских ресурсов в Москве сдерживает экономическое развитие как регионов, так и всей страны.

Положительная динамика региональных коммерческих банков наблюдалась с начала выхода банковской системы из кризиса 2008-2010 гг., так как размер совокупных активов вырос на 556210 млн.руб. в 2014г. по сравнению с

2010г. Однако, в Приволжском федеральном округе совокупная доля активов региональных банков сокращалась (Таблица 2).

Таблица 2

**Финансовые показатели банковской системы Приволжского
федерального округа (2012 – 2015гг.)[4]**

Показатель	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Активы региональных банков ,млн.руб	1 020 515	1 196 945	1 339 066	1 444 917
Доля активов банковской системы ПФО в активах банковской системы РФ, %	3,1	2,9	2,7	2,5
Количество региональных банков, шт.	118	111	106	102
Количество кредитных организаций, в которых сосредоточено 80% активов, шт.	33	31	29	27

Данная тенденция сохраняется и в настоящее время. Причины происходящего связаны с преобладанием крупных московских банков в регионах России, а также ресурсной базой региональных банков, которая в основном формируется из вкладов населения и привлеченных средств. Можно сделать вывод, что рост активов банка зависит от благосостояния населения и повышенной финансовой активности.

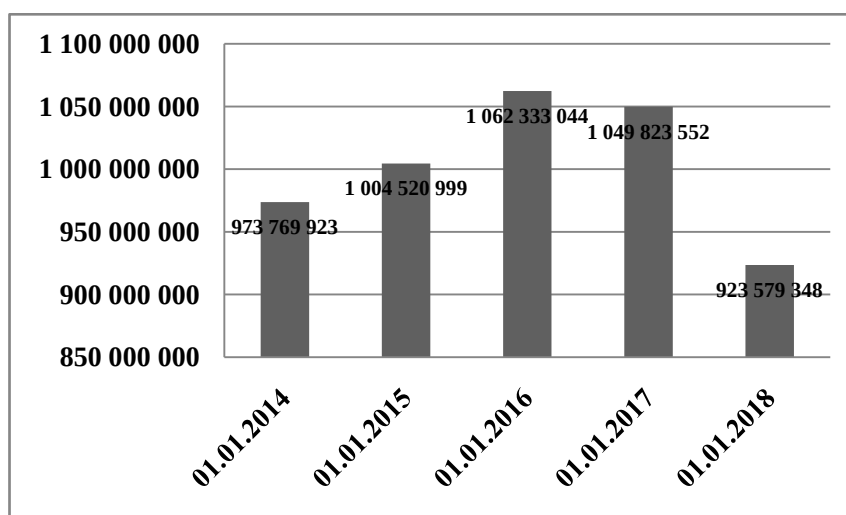


Рисунок 2. Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в ПФО с 2014 -2018 гг.³

За 2014–2016 гг. объемы кредитов, депозитов и прочих размещенных средств по кредитным организациям Приволжского федерального округа уве-

³<http://www.cbr.ru/region/info/pw-o/credit-orgs/> 04.11.2018

личились на 88,5 млн.руб. и на 01.01.2016 составили 1062млн. руб. Это свидетельствует о том, что практически все средства клиентов направляются банковским сектором округа на кредитование реального сектора экономики. Одной из основных тенденций в развитии рынка кредитования юридических лиц является постепенное оживление спроса на кредитные линии среди предприятий округа. Такая ситуация обусловлена начавшимся развитием производства и привлечением средств для этих целей.

Одним из факторов внешней среды, влияющих на развитие банковского сектора Приволжского федерального округа, является активизация деятельности компаний, предлагающих альтернативные банковским продукты и услуги, т.е. товары-субституты (таблица 3). Это значительно расширяет выбор продуктов и услуг для корпоративных и розничных клиентов, что представляет угрозу для региональных банков, связанную с ухудшением их рыночных позиций.

Таблица 3

Альтернативные предложения небанковских компаний

Банковские продукты	Продукты-субституты	Достоинства	Недостатки
Вклады населения	Хранение наличными	Защита от потери	Ведет к возникновению временных издержек в размере неполученного банковского процента, небезопасно
	Инвестиционные продукты	Более высокий уровень доходности	Более высокий уровень риска, требуются специализированные знания
	Недвижимость	Высокая доходность, надежность	Доступно для состоятельных слоев населения
	Драгоценные металлы	Более высокая доходность	Низкая ликвидность
Депозиты юридических лиц	Размещение свободных денежных средств в ценные бумаги	Более высокая доходность	Более высокий уровень риска, требуются специализированные знания
Кредиты юридическим лицам	Бюджетное финансирование (гранты, субсидии, гарантии)	Практически бесплатно	Доступ на конкурсной основе к ограниченному бюджету
	Венчурное проектное финансирование	Не требует дополнительного обеспечения	Сложность получения финансирования
	Выпуск облигационных займов	Привлечение значительных объемов денежных средств на длительный срок	Сложность выполнения и необходимость выплаты гарантированного дохода владельцам облигаций
	Лизинг	Удобная схема, так как не требуется обеспечения, подразумевается рассрочка платежа	Лизингополучатель ответственен за состояние лизингового объекта, то есть существует риск старения имущества
Кредиты населению	Товарный кредит, кредитование в потребительском кооперативе	Невысокий процент отказов	Небольшие суммы кредитования
	Микрофинансирование населения	Минимальный пакет документов для получения микрозайма	Высокий риск невозврата займа, высокие процентные ставки
Денежные переводы	Почтовые переводы	Обширная сеть подразделений, удобный для населения режим работы	Задержки почтовых переводов, высокая комиссия

Влияние на банковскую систему Приволжского федерального округа оказывает и вступление России в ВТО. Приход иностранных банков на российский рынок в целом и региональные рынки в частности способен обеспечить поток

инвестиций в банковский сектор экономики и повысить его капитализацию. Также иностранные банки могут привнести прогрессивные технологии, расширить спектр и обеспечить более высокое качество банковских продуктов и услуг. Однако для самих региональных коммерческих банков вступление России в ВТО является серьезной угрозой, поскольку присутствие на рынке региона иностранных банков может обеспечить экономику длинными и более дешевыми деньгами, в то время как региональные банки способны в настоящее время работать преимущественно с короткими и дорогими деньгами. Однако в настоящее время эта угроза нивелируется применением антироссийских санкций, в том числе и в банковской сфере.

Изучение тенденций развития банковской системы Приволжского федерального округа позволило сделать вывод о преобладании в округе банков из других регионов над местными, что способствует росту конкуренции во всех сегментах рынка банковских услуг. К повышению конкуренции ведет также активизация деятельности организаций, предлагающих альтернативные банковские продукты и услуги. Темпы роста активов региональных банков Приволжского федерального округа существенно ниже аналогичного общероссийского показателя из-за зависимости банков от доходов клиентов, а также из-за отсутствия резервов роста. Одной из существенных угроз для деятельности банков округа является ужесточение требований Банка России и повышение величины минимальной суммы уставного капитала банков. В сложившихся условиях региональным коммерческим банкам необходимо принимать меры для сохранения своих рыночных позиций. При решении этой задачи они должны быть ориентированы на проблемы клиентов, их запросы, вкусы и предпочтения. Банкам следует дифференцировать свое маркетинговое предложение в области как банковских продуктов и услуг, так и сервисного обслуживания клиентов. Также способом улучшения обслуживания и повышения эффективности деятельности региональных банков является внедрение в практическую деятельность стандартов качества, что позволит оптимизировать банковские процессы и сократить издержки, а также повысить конкурентоспособность. Следовательно, региональным коммерческим банкам следует более широко и активно использовать инструменты маркетинга.

Литература

1. О сроках внедрения Базеля III / Пресс-служба Центрального Банка Российской Федерации. 6 февраля 2018 г. [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Сулейманов, М.Х. Проблемы введения стандартов Базель III в Российской Федерации // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. LIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(53). [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 19.11.2018).

3. Костин попросил ЦБ смягчить требования по «Базелю III» / Ведомости 06 сентября 2018 [[Электронный ресурс](#)].

4. Кривошеев, Д.В. Тенденции в развитии банковской системы Приволжского федерального округа. 2015.

© Н.В. Марковина, Н.В. Казакова, 2018

УДК 336

Плотников С.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Сысоева О.В.**

ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Большое количество разнообразных факторов, которые объединены в единый комплекс хозяйственных процессов, оказывают влияние на деятельность любого предприятия. Из этого следует, что все процессы имеют тесную связь между собой. И если по какой-то причине один из факторов выпадает из этих взаимосвязей, то это неминуемо приведет к нарушению всех процессов. А это в свою очередь приведет к неверной оценке других факторов, и к ложным выводам о финансовой устойчивости предприятия.

Кроме того, по причине, что все факторы имеют тесную взаимосвязь, даже при незначительном изменении условий в экономической системе, они часто оказывают влияние на финансовые результаты предприятия в различных направлениях как положительно, так и отрицательно. Причем негативное влияние может полностью нивелировать воздействие от позитивных факторов.

Классифицируем факторы по следующим признакам: внутренние и внешние, простые и сложные, временные и постоянные, второстепенные и основные [1].

Если принять во внимание, что любое предприятие является объектом экономической и хозяйственной деятельности в системе экономики, и при этом одновременно является ее субъектом, то можно предположить, что наиболее важной классификацией факторов будет группирование их по характерным внутренним и внешним признакам.

На внутренние факторы оказывает непосредственное влияние то, как выстроена структура управления предприятия, и организована его работа. В слу-

чае же с внешними факторами, то независимо от эффективности хозяйственной деятельности, предприятие не может оказывать никакого воздействия на изменения внешних факторов, и должно будет подстраивать свою работу под новые условия. На основании всего вышеизложенного следует принимать именно данную классификацию при организации и структурировании предприятия в целях повышения эффективности его работы и при этом сохранении финансовой стабильности.

Рассмотрим внутренние причины, которые влияют на степень финансовой устойчивости организации. Успех или неудача деятельности предпринимателя во многом будет зависеть от выбора структуры и состава выпускаемого продукта и оказываемых услуг населению. При этом большое значение имеет не только предварительное решение, что будет производить предприятие, но и необходимо точно установить, как это делать, то есть определить технологию, по какой типовой модели организации производственного процесса и управления функционировать. От такого решения будет зависеть объем затрат на производственный процесс.

Одним из значимых внутренних факторов устойчивости финансовой деятельности предприятия является оптимальный состав и распределение активов, а также создание модели управления ими. Следует учитывать, что когда предприятие уменьшает ликвидные средства и запасы, у него появляется возможность направить больше своего капитала в оборот, а из этого следует, что и прибыль будет больше. Но при этом симметрично возрастает риск для предприятия оказаться неплатежеспособным и остановить производство по причине недостатка в запасах. Высшее искусство управления существующими активами заключается в том, чтобы на счетах предприятия находилось лишь минимальный объем ликвидных активов, которые необходимы для проведения оперативной деятельности предприятия.

Следующим важным внутренним фактором устойчивости финансовой деятельности предприятия является структура и состав ресурсов, оптимальное и правильное применения стратегии и грамотного управления ими. Предприятие, которое имеет больше собственных ресурсов, в том числе прибыли, будет чувствовать себя спокойнее. Тут важен не только общий объем получаемой прибыли, но и грамотно определенная структура распределения, в частности та часть, которую руководство решило направить на развитие производственных мощностей. Из этого следует, что оценка политики использования и распределения прибыли выходит на первый план в процессе анализа предприятия, его финансовой устойчивости. В частности, становится важно проведения анализа двух направлений использования прибыли[2]:

1. Финансирование мероприятий, направленных на укрепление платежеспособности, формирование структуры оборотных средств, повышения ликвидности и так далее.

2. Инвестирование в ценные бумаги и капитальные затраты.

Большое воздействие на финансовую стабильность предприятия оказывают финансовые средства, которые дополнительно локализуются на рынке кредитов. Это означает, что чем больший объем заемных средств привлечет предприятие в свой бюджет, тем выше будет его финансовый потенциал. Но при этом стоит учитывать, что возрастают и финансовые риски, связанные со способностью предприятия проводить своевременные расчеты с кредиторами. Для таких ситуаций, большая роль отдается резервам предприятия, как одному из способов обеспечить гарантии финансовой надежности.

Из всего вышеизложенного следует, что внутренними факторами, которые воздействуют на финансовую устойчивость, наиболее важными являются [3]:

- отрасль, в которой представлен субъект хозяйствования;
- строение производства и характер выпускаемой продукции;
- количество средств в уставном капитале;
- структура и объем затраченных средств на производство продукции;
- состояние финансовых ресурсов и имущества, в том числе структура и состав резервов и запасов.

Уровень интегрального воздействия факторов на финансовую устойчивость предприятия не только зависит от взаимосвязей внутренних источников воздействия, но и от периода ожидаемого производственного процесса, на котором находится предприятие. Кроме того, также важен профессионализм и компетенция его руководящего состава. На практике получается, что внушительная часть провалов в деятельности предприятия происходит именно по причине неопытности и низкой эффективности руководства, оно зачастую неспособно своевременно увидеть изменения условий, и грамотно на них среагировать.

Рассмотреть внешние факторы, влияющие на финансовую деятельность предприятия. К таким факторам относятся:

- действующие законы, контролирующие деятельность предприятия;
- принятая в обществе система ценностей;
- финансовая и кредитная политика;
- платежеспособность потенциальных потребителей;
- экономические условия деятельности и так далее.

Данные факторы находятся за пределами границ ответственности хозяйствующего субъекта, но оказывают непосредственное воздействие на деятельность предприятия.

Существенное влияние на финансовую устойчивость оказывает экономический цикл, в котором в анализируемый период находится страна. В момент кризиса часто наблюдается дисбаланс между темпами производства продукции и темпами ее реализации. Происходит снижение объемов инвестирования в товарные запасы,

а это дополнительно снижает реализацию. В целом наблюдается снижение доходов хозяйственных субъектов, сокращаются абсолютные и относительные объемы прибыли. Все это приводит к снижению платежеспособности предприятий, их ликвидности. В кризисный период увеличивается количество банкротств.

Стабильность в финансовой и экономической деятельности всех предприятий зависит от политической стабильности государства. Особенно это актуально в российской действительности. При анализе состояния финансовой устойчивости предприятия вне зависимости от ее формы, нельзя не учитывать такие факторы как отношение государства к собственности, отношение к защите предпринимательской деятельности и потребителей, к мерам государства экономического регулирования и проведения реформ.

Кроме того, на сегодняшний день, высокий уровень инфляционных рисков является одним из основных внешних факторов, который оказывает негативное воздействие на финансовую стабильность предприятий.

Литература

1. Артюхова, А. В. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и необходимость проведения / А. В. Артюхова, А. А. Литвин // Молодой ученый. 2015. №11. С. 744-747.
2. Васильева, Л. С. Финансовый анализ / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. - М.: Кнорус, 2010. 880 с.
3. Файдушенко, В. А. Финансовый анализ : теория и практика. Учебное пособие / В. А. Файдушенко. – Хабаровск : Изд-во Хабар. гос. тех. ун-та, 2013. 190 с.

© Плотников А.С., 2018

УДК 336.67

Собянина А.С.

магистр направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ «МАКДОНАЛЬДС»

Самой знаменитой организацией среди предприятий фастфуда является Макдональдс, предприятия которого находятся практически в каждой стране. Самое первое кафе было открыто в 1940 году в Калифорнии[3].

Сильные стороны компании:

- уверенное присутствие компании по всему миру, лидерство на домашнем и международном рынках;
- бренд владеет 31 тысячей ресторанов в 120 странах, из них 14 тысяч – в США[3];
- экономия за счет роста масштаба;
- компании принадлежит благотворительная организация «Дом Рональда МакДональда»;
- компания постоянно повышает качество ингредиентов;
- у компании есть в собственности недвижимость;
- обладает одним из самых узнаваемых логотипов в мире;
- о компании сложилось мнение как о социально ответственной;
- ресторан адаптируется к культуре каждой страны;
- разработана эффективная и экономичная система обработки продуктов;
- клиентам предоставляется вся информация о пищевой ценности продуктов[1].

Выделим следующие слабые стороны:

- реклама направлена в основном на детей;
- высокая текучесть кадров;
- ценовое соревнование с конкурентами постоянно угрожает прибыли компании;
- недостаточно инновационных продуктов.

Возможности компании сводятся к следующим:

- компания может адаптироваться к разным культурным условиям и открыта для инноваций;
- можно создавать больше новых продуктов. Развивать новые каналы рекламы, и например, мобильные сообщения;
- некоторые рестораны можно перенести в более фешенебельные места и разработать для них отдельную ценовую политику.

Также существуют и риски:

- одна из основных проблем – колебания курсов валют, так как цены на блюда стандартизованы;
- растет количество ресторанов, которые снижают цены на еду - Burger King, Starbucks, KFC;
- питание в ресторанах сети вызывает определенные проблемы со здоровьем – МакДональдс неоднократно выступал ответчиком в делах о причинении вреда здоровью;
- высокие инвестиции в рекламу снижают доходы компании по материалам[2].

Одним из главных конкурентов Макдональдса являются рестораны быстрого питания KFC (Kentucky Fried Chicken), известные в России как «Ростикс». Первое предприятие данной сети открылось в 1952 году. Главной изюминкой организации считается до сих пор блюдо, представляющее из себя обжаренную до золотистой корочки курицу. Также большое количество клиентов привлекают достаточно демократичные цены.

Можно сделать выводы о том, что, компания «Макдональдс» является лидером в сфере фастфуда, сеть ресторанов рассредоточена по всему миру, население любит данную сеть быстрого питания, в связи с чем, данная сеть только расширяется с годами. На рынке быстрого питания в настоящее время наблюдается быстрый рост, и рассматриваемая компания занимает сильную конкурентную позицию в сфере фастфуда. Главными конкурентами компании являются такие рестораны быстрого питания, как «KFC» и «Burger King». Но лидирующую позицию занимает «Макдональдс».

Литература

1. Абрютина, М.С. Экономика предприятий / М.С. Абрютина – М: Издательство «Дело и Сервис», 2015. 267 с.
2. Бальжинов, А.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.В. Бальжинов, Е.В. Михеева - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2013. 119 с.
3. «Макдоналдс» - официальный сайт [\[Электронный ресурс\]](#). Дата обращения: 15.09.2018
4. Логистическая система предприятия на основе инновационного подхода [Текст] : монография / Ю. О. Глушкова, А. В. Пахомова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Саратовский гос. техн. ун-т. - Саратов: СГТУ, 2012. 156 с.

© А.С. Собянина, 2018

УДК 336

Чевненко А.В.

магистрант направления «Финансы и кредиты»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ БАНКА

В современной экономике финансовая стратегия играет важную роль в обеспечении эффективности финансовой деятельности организации. Основное

внимание уделяется всем основным направлениям деятельности: формирование и привлечение финансовых ресурсов, определение возможных направлений их использования, что в конечном итоге влечет за собой повышение инвестиционной привлекательности организации и благосостояния ее владельцев.

Как правило, причиной неэффективного функционирования российских предприятий является отсутствие общей, в том числе финансовой, стратегии; уведомлять о краткосрочных результатах; недооценка конкурентных возможностей партнеров; плохое знание рыночных условий; некачественный подход к определению потенциала организации, что является следствием низкого уровня подготовки менеджеров и персонала.

Экономическая сущность финансовой стратегии связана с взаимодействием компании с различными субъектами экономики и государственными органами для осуществления деловых отношений в области финансов.

Прежде чем мы рассмотрим понятие «финансовая стратегия», необходимо рассмотреть понятие «стратегия» в целом.

Стратегия - это долгосрочное, качественно определенное направление развития организации в отношении сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации и позиции организации в среде, ведущей организацию к ее целям.

Термин «стратегия» теоретиками менеджмента был заимствован из области военных искусств (греч.: «стратогос» — войско; «эгос» — веду).

Рассмотрим несколько определений финансовой стратегии, сформулированных ведущими экспертами в области финансового менеджмента (*таблица 1*).

Таблица 1

Подходы к понятию «финансовая стратегия»

Авторы	Определение
О. С. Виханский, А. И. Наумов[3]	Финансовая стратегия - это общее направление организации, которое в конечном итоге должно привести к достижению цели.
Ю. Бригхем, Л. Гапенский[3]	Финансовая стратегия является наиболее распространенным подходом к организации и функционированию корпорации.
А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин[3]	Финансовая стратегия - генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических целей, ресурсов и последовательность шагов для достижения стратегических целей; средства передачи организации из ее нынешнего состояния в желаемое будущее руководством.

На наш взгляд, финансовую стратегию можно интерпретировать как общий план действий для организации, охватывающий весь процесс формирования финансовой деятельности и планирование для обеспечения финансовой стабильности организации.

Следовательно, стратегия является одним из важных мест в банке. Стратегия позволяет банку минимизировать риски своей деятельности, увеличивать

стоимость учреждения и обеспечивать устойчивое конкурентное преимущество на отдельных целевых рынках. Банковское сообщество оценивает конкретное банковское учреждение на основе его стратегии развития.

Рассмотрим, что представляет собой такая финансовая стратегия банка (таблица 2).

Таблица 2

Перечисление определений финансовая стратегия банка

Авторы	Определения
О. П. Овчинникова, Ю. В. Михалева[2]	Направление поиска новых правил принятия решений, определяющие процесс развитие банковской инфраструктуры
И. Я. Паит[2]	Стратегия банка представляет собой комплекс мер для определения основных долгосрочных целей и задач кредитного учреждения, направленных на достижение устойчивого конкурентного преимущества на рынке банковских услуг.
Б. Карлоффа, М. Портера, Г. Хамела[2]	Стратегия банка –это цель формирования своего инновационного финансового поведения, способствующая формированию благоприятной среды.

Таким образом, стратегия может быть определена как комбинация. Конкурентным преимуществом являются долгосрочные цели развития финансового учреждения и пути развития кредитной организации. Конкурентные преимущества включают благоприятное социальное и финансовое положение кредитной организации по сравнению с ее конкурентами, что достигнута работа по привлечению и размещению ресурсов, низкой стоимости и значительной стоимости использования предлагаемых банковских продуктов и услуг. Важным аспектом понимания стратегии банка является его развитие в сочетании с доступными ресурсами и возможностями кредитного учреждения.

Финансовая стратегия банка - это система долгосрочных целей в области привлечения и преобразования финансовых ресурсов банка, определяемая общими долгосрочными целями ее деятельности и финансовой политики, а также системой их достижения в условиях экологической нестабильности.

На наш взгляд, финансовая стратегия может быть определена как система решений и запланированных мероприятий, рассчитанная на долгосрочную перспективу, и обеспечение достижения целей и финансовых целей для обеспечения оптимальной и стабильной работы экономической структуры на основе текущей реальности и запланированных результатов.

Литература

1. Формирование финансовой стратегии для развития банковской деятельности [\[Электронный ресурс\]](#).

2. Паит, И. Я. К вопросу формирования конкурентной стратегии коммерческого банка / И. Я. Паит, М. Портер, О.П. Овчиников // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 44-47.

3. Мишина, М. Ю. Разработка развитие стратегии банка / М.Ю. Мишина, Бригхем Юджин, А.Г. Поршнев // учебное пособие – М.: 2016.

© А.В. Чевненко, 2018

УДК 338

Шиловская М.С.

ассистент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ИЗМЕРЕНИЯ КАЧЕСТВА РАСКРЫТИЯ ОПИСАТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В последние несколько десятилетий произошли значительные изменения в отношениях бизнеса и его заинтересованных сторон. Коренным образом изменились приоритеты компаний, на которых строятся конкурентные преимущества. В прошлом взаимоотношения строились по простому принципу «хорошая финансовая отчетность – растущий интерес инвесторов», так как приоритетом было раскрытие в отчетах руководством финансовой информации, целью которого, помимо соблюдения обязательных требований нормативного регулирования о финансовой отчетности, являлось привлечение инвесторов и новых акционеров. Сейчас эта парадигма трансформировалась в сторону оценки положения компаний не только финансовым сообществом, а государственными органами, контрагентами, состоящими с компанией в одной цепочке поставок, а также всем обществом в целом. Укрепилось осознание значимости результатов деятельности компании для всех заинтересованных сторон, которые так или иначе смогут повлиять на нее, и это является основой стейкхолдерского подхода.

С каждым годом информационные потребности стейкхолдеров меняются и, главным образом, увеличиваются. Модель корпоративной отчетности должна выйти за рамки традиционной модели финансовой отчетности, которая акцентирует внимание пользователей на количественной финансовой информации, обращая его на ретроспективу возникновения и развития текущего положения.

Оценки финансового положения компании уже недостаточно. Компании необходимо качественно раскрыть нефинансовую информацию о своих результатах в общественной, экологической, экономической сфере и рассказать о том, каким образом повлияло на формирование этих результатов действующее корпоративное управление.

Появились новые модели корпоративной отчетности, как, например, интегрированная отчетность, которая предполагает интеграцию финансовой и нефинансовой информации с описанием истории создания ценности компании в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе, благодаря которой в отчете будет представлена связная, полная и существенная информация, а сам отчет будет сбалансированным и кратким.

Предполагается, что раскрытие подобной информации невозможно без качественной текстовой интерпретации количественных показателей и описания стратегии развития и бизнес-модели компании. Чем доступнее и понятнее для пользователей представленная в отчете информация, чем лучше выражено мнение руководства компании, тем больше доверие у заинтересованных сторон к компании, а, значит, эффективнее строится диалог между ними. Основная цель в данном случае – предоставить полезную информацию. Неэффективная коммуникация с большой степенью вероятности скажется не только на доверии, но и повлияет на увеличение затрат, связанных с обработкой информации при принятии инвестиционных решений.

Анализ качества информации, приводимой в годовых отчетах российских компаний, представлен в статье Плотниковой В.В. и Шиловской М.С.[1,2]. Среди недостатков раскрытия корпоративной информации авторами был отмечен избыток количественной информации без описания к ней, отсутствие выраженного мнения руководства о результатах деятельности и описания перспектив развития, а, в отдельных случаях, даже было упоминание неактуальной с точки зрения действующего нормативного регулирования информации. Все это указывает на шаблонный подход при описании событий и результатов, когда текст отчета копируется из года в год, что абсолютно не согласуется с целью руководства наладить взаимоотношения с заинтересованными сторонами посредством качественного повествования о том, чего компания добилась, и как она сможет улучшить положение в будущем. [1]

Характерной чертой исследований, связанных с оценкой качества раскрытия текстовой информации, является подтверждение использования компаниями стратегии обфускации в своих корпоративных отчетах, которая влияет на способность пользователей интерпретировать раскрытие информации. Обфускация (от англ. *obfuscate* – делать неочевидным, затемнять) встречается довольно часто, это связано с мотивацией руководства показать себя в наилучшем свете, то есть наме-

ренно скрыть негативные факты о компании или представить описание результатов деятельности с излишним оптимизмом. Это приводит к тому, что руководство компании через изложенную указанным способом информацию в корпоративных отчетах манипулирует мнением своих стейкхолдеров.[3,4]

В настоящее время используется два основных подхода к оценке качества раскрытия корпоративной информации. Первый подход связан с разработкой рейтингов, основанных на экспертных оценках, и расчете индексов раскрытия, которые, как правило, комбинируют экспертный метод и статистические методы оценки. Другой подход, который наибольшее распространение получил за рубежом, заключается в проведении текстового анализа.

Текстовый анализ в сфере бухгалтерского учета и корпоративных финансов представляет собой количественно-качественный способ оценки качества раскрытия корпоративной информации с применением лингвистических и статистических методов анализа.

Самым надежным методом оценки, конечно же, является анализ пользователем текста самостоятельно, на основе которого он сможет интуитивно определить полезность и качество представленной информации. Но, если мы говорим, о больших объемах данных, то затраты времени на обработку такой информации значительно возрастают. По этой причине наиболее эффективным решением задачи анализа будет использование методов математической и компьютерной лингвистики, которые предполагают сочетание существующих методов текстового анализа с алгоритмами машинного обучения.

Значительная часть литературы, посвященной текстовому анализу, связана с определением уровня читабельности текста или его удобочитаемости по отношению к пользователю (уровень понятности языка, на котором изложен текст, для пользователя). В эту группу входят индекс туманности Ганнинга, индекс удобочитаемости Флэша и индекс текстуры. Например, насколько сложным для понимания является текст годового отчета, оценивают по частоте встречаемых в нем сложных слов и средней длине предложений.

Другую группу составляют методы, основанные на словарном или тезаурусном подходе, где формируются специализированные словари, учитывающие тематику финансовой сферы. В словарях слова сгруппированы по семантическим полям, которые способны отражать эмоциональную сторону представляемой информации. Другими словами, проводится анализ тональности текста по количеству слов, попавших в ту или иную группу, указывающую на определенный тон или настроение авторов текста.

Алгоритмы машинного обучения значительно упрощают обработку больших объемов информации и способны в процессе постоянного обучения, имея в основе заданные условия работы и определенный набор данных, накапливать в

себе информацию, что в дальнейшем сможет позволить решать еще более сложные задачи, опираясь на полученный опыт. К наиболее известным алгоритмам машинного обучения, активно используемых в данной сфере, относят байесовский классификатор и классификацию методом опорных векторов.

Основной проблемой, возникающей при попытке проанализировать качество раскрытия с использованием методов компьютерной лингвистики, это вероятность потерять контекст в процессе интерпретации сигналов в тексте анализируемых документов, непреднамеренно указывающих на мнение руководства по отношению к конкретным вопросам. Как упоминалось выше, пользователи отчетности, читая ее, смогут интуитивно определить качество раскрытия текстовой информации, и, вероятно, в определенных случаях это даст надежные результаты для целей принятия инвестиционных и управленческих решений. Несмотря на это, использование специальных методов оценки качества раскрытия совместно с методами компьютерной обработки имеет существенное преимущество, заключающееся в возможности обработки большого объема информации, а также быстрой проверки гипотез, устанавливающих взаимосвязь между результатами текстового анализа и возможными факторами, обусловившими эти результаты.

С течением времени углубление теоретических и практических исследований позволит улучшить существующие методики текстового анализа, а, значит, это повлияет на оценку качества раскрытия корпоративной информации. Исследования, направленные на унификацию оценки качества раскрытия, способствуют систематизации и повышению точности анализа, что рано или поздно скажется на повышении качества раскрываемой корпоративной информации и в итоге обеспечит большую защиту интересов стейкхолдеров.

Литература

1. Плотникова В.В., Шиловская М.С. Анализ раскрытия информации в корпоративной отчетности на соответствие первому принципу интегрированной отчетности «стратегический фокус и ориентация на будущее» // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т21. №9(447). С.1069-1085.
2. Шиловская М.С. Анализ взаимосвязи финансового положения и уровня корпоративной прозрачности информации годовых отчетов российских компаний // Экономический анализ: теория и практика. 2018. Т17. №6 (477). С.1073-1087.
3. Beattie, V. and McInnes, W. and Fearnley, S. A methodology for analysing and evaluating narratives in annual reports: a comprehensive descriptive profile and metrics for disclosure quality attributes // Accounting Forum. 2004. No.28(3). P. 205-236
4. Merkl-Davies D.M. Discretionary disclosure strategies in corporate narratives: Incremental information or impression management / D.M. Merkl-Davies, N.M. Brennan // Journal of Accounting Literature. 2007. No.26. P.116-194.

© М.С. Шиловская, 2018

УДК 338

Барина А.П.

Студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Сысоева О.В.**

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

Актуальность данной темы обуславливается тем, что нелегальная экономика присутствует почти во всех экономическо-социальных отношениях, что несет угрозу национальной безопасности и развитию РФ.

Под теневой экономикой в настоящее время понимаются все формы хозяйственной деятельности, не находящиеся под контролем и управлением государства [1, с.216]. Так как теневая экономика является сложным процессом и охватывает большинство сфер жизнедеятельности, то ее разделяют на несколько видов:

1. «Серая» экономика – это экономика, которая не является запрещенной, но использует уклонение налогов при производстве товаров и услуг внутри экономической деятельности.

2. «Черная» экономика – это экономика, которая подразумевает незаконное производство или сбыт товаров (таких как, например, наркотики, оружие), а также совершаемая лицами, не имеющими права заниматься определенным видом деятельности. Такая экономическая деятельность полностью запрещена законом.

3. «Фиктивная» экономика – это экономика, в которой используются коррупционные связи и мошенничество с денежными средствами.

Измерить масштабы теневой экономики практически невозможно в силу того, что в целях скрытности преступники избегают измерения их деятельности [2]. Обычно ее появление и масштаб определяются следующими причинами:

- налоговая нагрузка со стороны государства не позволяет получить ту прибыль, на которую рассчитывает субъект;
- высокая безработица, сопровождающаяся невысокой официальной заработной платой, которая не устраивает работников; при этом работа по «устному

договору» позволяет им заработать больше, а владельцы предприятий экономят на отчислениях в социальные фонды;

- при полном соблюдении нормативно-правовых актов достаточно сложно получить разрешительные документы, например, лицензию на осуществление деятельности.

Тем не менее, в зарубежных странах имеется положительный опыт минимизации теневой экономики. Так, в развитых странах доля теневой экономики оценивают в 5-10 % ВВП. При этом эти цифры часто превышаются во время кризисных явлений. Например, в странах Южной Европы (Италии, Испании, Греции) этот показатель достигает до 20-30% [3, с.164] (Рисунок 1).

Исследователи отмечают, что в развитых странах основной причиной развития теневой экономики является высокая налоговая ставка. Действительно, например, в странах Европы в среднем гражданин выплачивает до 50% налогов от заработной платы.

Но в развивающихся рынках, к сожалению, объемы теневой экономики значительно выше, как показано на *Рисунке 2*.

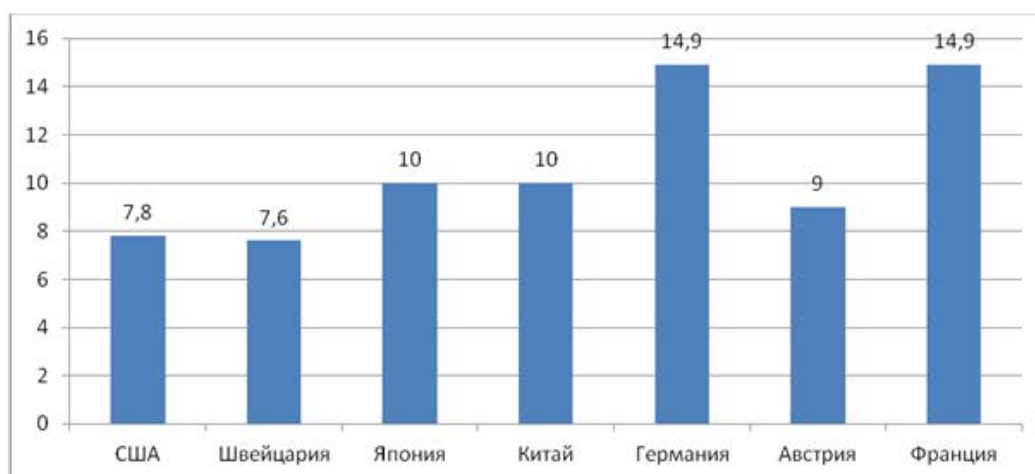


Рисунок 1. Доля теневой экономики в развитых странах в процентах от ВВП на 2017 г. (адаптировано из [3, с.164])

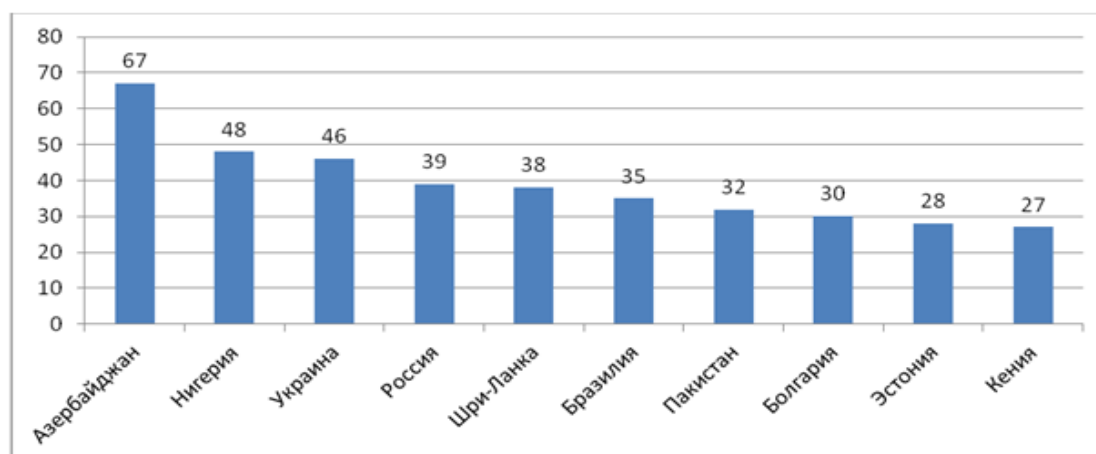


Рисунок 2. Доля теневой экономики в развивающихся странах в процентах от ВВП на 2017 г.

Однако государственные органы часто занижают эти значения в силу как объективных, так и субъективных причин. Так, по официальным данным в этих странах теневая экономика составляет от 5% до 30%. В частности, эксперты оценивают Россию, как занимающую 4-5 место среди стран с высокой долей теневой экономикой. Данное явление можно объяснить тем, наша страна находится еще на этапе развития капиталистической экономики после слома экономической формации в 90-х гг. XX в. и ей присущи недостатки в формировании товарно-денежных отношений, распределении доходов, а также в государственном регулировании. Поэтому важным является адаптация механизмов, уже применяемых в странах с хорошо развитой экономикой. Среди комплексных мероприятий можно выделить следующие:

1. Применение жестких санкций для тех, кто занимается сокрытием получаемого дохода от экономической деятельности.

2. Отзыв лицензий у банковских организаций, которые занимаются обслуживанием нелегальной экономики.

3. Максимальное введение безналичных расчетов, что позволит контролировать движение денежных средств.

4. Социальная реклама, позволяющая развивать у населения, особенно с юного возраста, понятие угроз государству со стороны теневой экономики.

Последовательное применение данных мер должно позволить России существенно снизить долю теневой экономики, несмотря на имеющуюся сейчас достаточно большую долю. Это позволит как укрепить государство, так и оздоровить общественные взаимоотношения. Как показывает международный опыт, без этого будет трудно рассчитывать на качественный рост экономики.

Литература

1. Теневая экономика и уголовный закон / Под ред. Макарова Д.Г. — М.: Юрлитинфо, 2015. 216 с.

2. Теневая экономика в России: больше вреда или пользы? [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения: 10.11.2018).

3. Степанов, А.А., Морозова, Н.В., Савина, М.В., Жукова Н.В., Степанов И.А., Алишаев Э.А. Теневые экономические отношения в реальной экономике (теория и практика).- М.: Старая Басманная, 2017. 164 с.

© А.П. Барина, 2018

РИСКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ОПТИМИЗАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА (СОКРАЩЕНИЕМ ШТАТА) И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Одной из проблем, возникающих в процессе осуществления оптимизации персонала, а именно сокращением его штатной численности организации, остается обеспечение ее экономической безопасности. Это обусловлено тем, что риски кадровой безопасности организации являются составной и неотъемлемой частью рисков экономического деятельности хозяйствующего субъекта. Однако в отличие от других рисков, риски кадровой безопасности имеют сложный комплексный характер, обусловленный содержанием угрозы, являющейся причиной их возникновения. Кадровые риски могут возникнуть в процессе подбора благонадежных сотрудников, обладающих достаточной квалификацией; контроля контролем благонадежности и лояльности персонала; минимизации проблемы замены старых кадров новыми; аккуратного «отсеивания» сотрудников, создающих угрозы устойчивой деятельности (организации), и «удержания» особо ценных сотрудников.

Риски кадровой безопасности можно условно разделить на две группы: 1) риск кадрового потенциала (кадровый ресурсный риск) — ущерб, который несет хозяйствующий субъект в результате диспропорций кадрового и имущественного потенциала, несоответствия кадрового потенциала стратегическим и тактическим задачам бизнеса, а также риски, обусловленные утратой кадровых ресурсов по естественным причинам и в связи с переходом на работу к другому хозяйствующему субъекту; 2) риск мошенничества сотрудников организации.

Типичными и системными ошибками в кадровой работе как правило являются следующие: прием на работу сотрудника из «группы риска», склонного к злоупотреблениям; прием явно некомпетентного сотрудника с последующим ущербом от ошибочных решений, внешнего мошенничества; прием конфликтного сотрудника, осложняющего моральный климат в коллективе. Кроме того, зачастую компании вступают в долгосрочные судебные конфликты, наносящие ощутимый вред деловой репутации.

Выделяют три этапа комплексного подхода по обеспечению кадровой составляющей корпоративной безопасности:

1. Взаимодействие кадрового департамента, линейной службы по работе с персоналом и службы экономической безопасности (СЭБ) позволяет предотвратить развитие неожиданных рисков, связанных с проведением кадровых мероприятий по оптимизации штатной численности;

2. Мероприятия на этапе осуществления работником своей основной производственной деятельности (аналогичны контролю его корпоративной лояльности);

3. Обеспечение корпоративной безопасности на этапе увольнения работника.

Зачастую, такое мероприятие, как сокращение численности или штата работников является объективно обусловленным и преследует следующие цели: совершенствование организационной структуры организации, выравнивание нагрузки на работников, увеличение производительности труда. Процедура увольнения работников должна проводиться таким образом, чтобы человек, прекращающий трудовые отношения с компанией, не оказался источником угрозы для ее безопасности.

Однако, при проведении оптимизации или сокращении сотрудников администрация организации допускает ряд ошибок. Чаще всего это связано с непроработанностью вопроса о сокращении штатной численности персонала, нарушением требований законодательства в части оповещения в надлежащие сроки кандидата на увольнение, нарушением преимущественного права на сохранение рабочего места, риском махинаций с трудовыми книжками при увольнении сотрудников отдела кадров и др.

Одной из актуальных проблем, возникающих в связи с расторжением трудовых отношений с работником по инициативе работодателя, является обеспечение сохранности информации, носящей статус коммерческой тайны, ведь профессиональными обязанностями СЭБ является именно предотвращение нанесения экономического ущерба организации и утечки информации. Работники данной службы более других осведомлены о ключевых подразделениях, в которых сосредоточены материальные ценности и сведения, составляющие коммерческую тайну и, зачастую, могут дать необходимые рекомендации по разработке регламента сокращения численности или штата сотрудников организации. Так, например, порой СЭБ рекомендует не увольнять таких сотрудников сразу, а под соответствующим предлогом перевести его в подразделение, исключаящее работу с такого рода информацией.

В целях предупреждения возможности нанесения экономического или иного ущерба организации, после увольнения сотрудников целесообразно уз-

нать о новом месте их работы, отслеживать информацию о том, с кем в компании они продолжают поддерживать отношения. Посещение бывшими сотрудниками компании возможно, однако оно не должно оставаться без внимания СЭБ, так как такие посещения могут быть предлогом для сбора коммерческой или конфиденциальной информации.

В любом случае, следует помнить, что абсолютной защиты и гарантии не может быть в принципе, так как увольнение по инициативе работодателя и в том числе по сокращению численности или штата является ситуацией для работника наиболее травмирующей, поэтому необходимо попытаться сохранить с ним доверительные и благожелательные отношения, работник должен покидать организацию без чувства обиды, раздражения и жажды мести.

Литература

1. Бойкова О. С., Филиппова М. В. Новая судебная практика по трудовому законодательству с комментариями. М., 2008. – 207 с.;
2. Иванова, Л. Л. Риски в системе кадровой безопасности // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2015. №3. URL: [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 10.11.2018).
3. Реорганизация предприятия. Управление персоналом в период реорганизации / О. С. Бойкова, Е. А. Варламова, М. В. Филиппова. - М.: Альфа-Пресс, 2006. – 197 с.

© О.С. Бойкова, 2018

УДК 338.2

Гаркавенко В.А.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., проф. **Гордашникова О.Ю.**

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Безопасность, в том числе и экономическая, приобретает в современных условиях хозяйствования особую значимость, что определяется как необходимостью защищенности отдельно взятой предпринимательской структуры (предприятия), так и всего государства.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направления.

В определении экономической безопасности предприятия главное выделить следующие моменты, а именно:

- состояние защищенности, которое имеет динамический характер;
- внутренние угрозы, которые не менее опасны, чем внешние;
- система экономической безопасности предприятия, которая должна взаимодействовать на правовой основе с государственной системой обеспечения безопасности.

Для построения надежной и стабильной системы экономической безопасности предприятия проводится определенный комплекс подготовительных мероприятий.

Во-первых, происходит анализ окружающей среды на микро- и макро-уровнях, а также на уровне партнеров и конкурентов. Состояние окружающей среды формирует либо благоприятную ситуацию для экономической безопасности предприятия, либо, наоборот, приводит к возникновению трудно-прогнозируемых опасностей и угроз. При оценке окружающей среды следует учитывать многие аспекты:

- политическую и социально-экономическую ситуацию в стране и регионе;
- предсказуемость поведения властных структур и направления проводимой ими политики;
- состояние правовой базы;
- наличие материально-сырьевых, энергетических и трудовых ресурсов;
- криминогенную ситуацию;
- состояние рыночной среды, а именно: наличие необходимых ресурсов, рынков сбыта, приемлемого уровня цен, конкурентоспособности продукции, возможностей по выстраиванию деловых контактов, наличие реальных и потенциальных конкурентов, состояние инфраструктуры рынка и т.д.

Изучается не только окружающая среда, но и состояние самого предприятия. Причем чем полнее и подробнее будет информация, тем больше возможностей для объективно обоснованного управленческого решения по созданию надежной системы экономической безопасности предприятия. Для этого также необходимо оценить состояние обеспечения предприятия различного рода ресурсами, степень защищенности объектов безопасности, надежность кадрового

потенциала и прежде всего тех, кто имеет доступ к коммерческой тайне и принимает ответственные рискованные управленческие решения; состояние финансовой [1,2], информационной, кадровой, технико-технологической, экологической, интеллектуальной, политико-правовой и силовой составляющих экономической безопасности предприятия; возможности предприятия по созданию, содержанию и оснащению собственной службы безопасности и т.д. Конкретизируются виды опасностей, проблемы которые возникают у предприятия и положение его на рынке [3].

На основе полученной обширной информации совершенствуется методический инструментарий оценки экономической безопасности предприятия. Следует отметить, что для каждого предприятия в зависимости от специфики его деятельности необходимо конкретизировать перечень индикаторов и ранжировать их на основные и второстепенные. Достоверность оценки уровня экономической безопасности зависит от правильности определения количественных параметров пороговых значений.

Так как проявление и действие угроз представляет собой сложный динамический процесс, то и оценка экономической безопасности должна осуществляться в динамике изменения потенциала предприятия в течение определенного временного интервала. Величина потенциала должна определяться исходя из предпосылки достоверности информации, используемой в качестве базы прогнозирования. Основой надежности полученных в результате диагностики данных и прогнозных оценок является достоверная учетно-финансовая информация, которая может быть получена только в случае наличия на предприятии грамотно организованной учетной системы, в которую могут входить управленческий, бухгалтерский, налоговый и статистический виды учета.

Литература

1. Акатьева М.Д., Бирюков В.А. Бухгалтерский учет и анализ / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. – М.: ИНФРА-М, 2015.
2. Бурыкин А.Д., Наседкин А.Л. Финансовый анализ предприятия – основа его экономической безопасности / А.Д. Бурыкин, А.Л. Наседкин // Бухгалтерский учет. 2000. № 10.
3. Гильфанов М.Т. Инструментарий оценки и обеспечения экономической безопасности предприятия: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. – Тамбов, 2013. – 169 с.

© В.А. Гаркавенко, 2018

Жудина И.Н.

магистрант

Мамлина Е.А.

к.с.н., доцент

кафедра государственного и муниципального управления
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
– филиал РАНХиГС при Президенте РФ
г. Саратов, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ АНТИКОРРУПЦИОННЫХ МЕХАНИЗМОВ В ОРГАНАХ ВЛАСТИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время предотвращение коррупции является важным элементом в политической, экономической и социальной жизни общества. Дело в том, что коррупция проявляется в различных формах и видах, существует во многих сферах жизни нашего общества, в том числе и на государственной гражданской службе.

Статистика коррупционных преступлений в Саратовской области за 2014-2017 годы, предоставленная ГУ МВД по Саратовской области, свидетельствует о росте выявления преступлений коррупционной направленности. Если в 2014 году всего таких преступлений было выявлено 372, в 2015 году – 413, в 2016 году – 503, то в 2017 году уже 577, в том числе против интересов государственной власти (службы) в 2016 году – 244, а в 2017 году – 221 преступление. Увеличение общего числа коррупционных преступлений, не следует объяснять только растущим уровнем коррупции в стране. Необходимо учитывать, что за этот период добавились и изменялись требования, запреты и ограничения, которые охватывали все большее число служащих и представителей органов власти. Кроме того, развитие современных информационно-коммуникационных технологий значительно упрощает поиск необходимой информации.

Предоставление сведений о доходах, расходах, имуществе государственных гражданских служащих и проверка достоверности, полноты предоставленных сведений, является одним из значимых механизмов в системе мер по противодействию коррупции на государственной гражданской службе. В соответствии с Федеральным законом от 25 декабря 2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [1], а также иными федеральными законами установлена обязанность отдельных категорий лиц представлять сведения о своих доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей.

С 1 января 2015 года, в соответствии с федеральными законами от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ [1] и от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ[2], вступил в силу Указ Президента Российской Федерации от 23 июня 2014 г. № 460 «Об утверждении формы справки о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации». До настоящего времени порядок заполнения выше указанной справки (далее – Справка) не регулируется нормативными правовыми актами Российской Федерации, то есть «при реализации требований законодательства о противодействии коррупции руководствоваться издаваемыми Минтрудом России методическими рекомендациями и другими инструктивно-методическими материалами» [4]. В 2018 году, как и ранее до этого, государственные гражданские служащие в нашей стране руководствуются Методическими рекомендациями Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации. Методические рекомендации по вопросам предоставления сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и заполнения соответствующей формы Справки [4] каждый год корректируются и меняются, нося при этом рекомендательный характер. В то же время, корректировки и изменения при заполнении Справки не исключают возникновения различных коллизий, противоречий. В свою очередь Методические рекомендации нацелены на обеспечение соблюдения выполнения требований антикоррупционного законодательства государственными гражданскими служащими. Они позволяют анализировать представленные сведения в Справках и проводить оценку соразмерности имущества отдельных категорий граждан их доходам, а также выявлять случаи о представлении недостоверной или не полной информации, конфликта интересов или иных нарушениях положений законодательства нашей страны о противодействии коррупции.

Представленная информация в Справке позволяет осуществлять проверку достоверности и полноты сведений о доходах и осуществлять контроль за расходами. На территории Саратовской области проверка достоверности и полноты сведений, представляемых государственными, муниципальными служащими и лицами, претендующими на замещение соответствующих должностей, о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей, реализуется подразделениями по профилактике коррупционных и иных правонарушений (должностными лицами, ответственными за профилактику коррупционных и иных правонарушений) во исполнение Закона области «О противодействии коррупции в Саратовской области» [5]. В соответствии со статьей 5.1 этого Закона области контроль за расходами лиц, замещающих государственные должности области,

муниципальные должности, должности государственной гражданской службы области, осуществление полномочий по которым влечет за собой обязанность представлять сведения о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, а также сведения о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей, а также о расходах их супруг (супругов) и несовершеннолетних детей, осуществляет - Управление кадровой политики и государственной службы Правительства области. Так по результатам 2017 года был осуществлен контроль за расходами 6 должностных лиц, в том числе в отношении: государственных гражданских служащих области – 3 (установлено соответствие расходов полученным доходам), а 2 лиц, замещающих муниципальную должность области и 1 муниципального служащего области установлено несоответствие расходов полученным доходам, в связи с чем материалы проверок были направлены в прокуратуру Саратовской области.

С каждым годом данный институт получает все большее внедрение. Вместе с тем хотелось бы отметить, что основной объем рассматриваемых комиссиями материалов относится к результатам представления неполных (недостовверных) сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера. И практически не выносятся, а точнее не выявляются, такие случаи проявления конфликта интересов, как инвестирование аффилированных с государственными служащими коммерческих структур за счет бюджета, необоснованная и часто убыточная передача госимущества (государственных услуг) в их управление, опосредованное участие в котором (как правило, через родственников) осуществляют государственные служащие [6].

Возможно, отчасти причиной данной тенденции является то, что механизмы таких нарушений, как правило, глубоко сокрыты, да и службы, обеспечивающие проведение проверок, а также организацию деятельности соответствующих комиссий (а это, как правило, кадровые подразделения органов власти), не обладают специалистами по проведению проверок нарушений в финансовой и экономической сферах.

Таким образом, на сегодняшний день декларирование доходов как инструмент противодействия коррупции требует своего совершенствования, так как существующие правила о предоставлении декларации и механизм проверки достоверности указанных в ней сведений по-прежнему не позволяет реализовать потенциал данной меры в полном объеме.

Литература

1. Федеральный закон от 25 декабря 2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» [\[Электронный ресурс\]](http://www.consultant.ru/) // <http://www.consultant.ru/>.

2. Федеральный закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» [\[Электронный ресурс\]](#).

3. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам» [\[Электронный ресурс\]](#).

4. Методические рекомендации по вопросам предоставления сведений о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и заполнения соответствующей формы справки в 2018 году (за отчетный 2017 год) // [\[Электронный ресурс\]](#).

5. Закон Саратовской области от 29 декабря 2006 г. № 155-ЗСО «О противодействии коррупции в Саратовской области» [\[Электронный ресурс\]](#).

6. Молотков С.Н., Трифонов Ю.Н. Об ограничениях, связанных с прохождением гражданской и муниципальной службы в целях противодействия коррупции // Современное общество и власть. 2016. № 1(7). С. 108-118.

© И.Н. Жудина, Е.А. Мамлина, 2018

УДК 332.146.2

Иванова У.Н.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.,

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Актуальность исследования различных аспектов социально-экономического развития регионов обусловлено необходимостью диагностики реального состояния региона по ряду показателей для повышения информационной прозрачности диагностических процедур, выявления проблемных мест, устранения неоднородности и разрывов регионального развития в рамках страны с последующей корректировкой стратегий регионального развития. Изучение регионов, а так же их анализ и оценку состояния невозможно представить без рассмотрения особенностей их социально-экономического развития. Представляя регионы как целостные системы, обладающие своими собственными

историей, культурой, структурой, связями с внешней средой, была разработана система основных социально-экономических показателей, характеризующих особенности регионального развития.

Совокупность этих показателей включает в себя такие элементы, как: географическое положение региона, его демографическая характеристика, природно-ресурсный потенциал, общая характеристика промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, транспорта, наличие внешнеэкономических связей [1,4].

Проведем анализ показателей по Саратовской области. По состоянию на 1 января 2017 года численность населения Саратовской области равняется 2479,2 тыс.чел., при этом большую часть населения составляет городские жители. За период 2012-2016 гг. численность населения сократилась на 24,1 тыс. чел. Кроме того, наблюдается естественная убыль населения, которая в 2016 г. составила 3,1 на 1000 человек населения. При этом, ожидаемая продолжительность жизни за рассматриваемый период растёт: с 70,27 лет в 2012 г. до 72,07 лет в 2016 г. в целом по области [3].

Количество занятых за рассматриваемый период непрерывно сокращается: с 1201,5 тыс. чел. в 2012 г. до 1136,9 тыс. чел. на 64,6 тыс. чел. (5,4%). При этом численность безработных за рассматриваемый период увеличилась на 30,7%. Уровень безработицы в 2016 г. в Саратовской области составил 5,1%. Среди всех субъектов РФ по уровню занятости Саратовская область занимает 34 место, по уровню безработицы – 59 [3].

Для оценки уровня жизни населения в рамках основных социально-экономических показателей выделяют такие показатели, как среднедушевые денежные доходы населения, потребительские расходы населения и среднемесячная номинальная начисленная заработная плата. За период 2012-2015 гг. наблюдался значительный рост месячных среднедушевых денежных доходов с 14280 руб. до 20075 руб., что составило 40,6%. Однако в 2016 г. данный показатель снизился на 3,33%. Уровень среднемесячных потребительских расходов за исследуемый период увеличился с 10855 руб. в 2012 г. до 14282 руб. в 2016 г. (31,6%). При этом среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций имела тенденцию роста с 18803 руб. в 2012 г. до 23548 руб. в 2016 г., что составило 25,2%. Кроме того, по уровню среднедушевых денежных доходов Саратовская область занимает 29 место среди всех регионов РФ, а по уровню среднемесячной номинальной заработной платы – 59 [3].

Переходя к основным экономическим характеристикам, следует уделить особое внимание такому показателю, как объём валового регионального продукта (ВРП). Так, ВРП Саратовской области за период 2012-2016 гг. увеличил-

ся на 44,5%. По данному показателю Саратовская область занимает 35 место среди всех субъектов РФ [3]. В структуре ВРП в 2016 г. преобладающими видами деятельности являлись: обрабатывающее производство, сельское хозяйство и оптовая и розничная торговля доля которых составила 21,2%, 14,5% и 12,7% соответственно.

Что касается оборота розничной торговли, то за рассматриваемый период данный показатель имеет положительную динамику рост составил 30,9% по сравнению с 2012 г. По обороту розничной торговли Саратовская область занимает 14 место среди всех субъектов РФ [3].

По наличию основных фондов Саратовская область демонстрирует позитивную тенденцию: их количество за период 2012-2016 гг. увеличилось на 34,9 %. Однако степень их износа превысила 55 % в 2016 г. Следует констатировать и рост инвестиционной активности в Саратовской области за рассматриваемый период, так уровень инвестиций в основной капитал увеличился на 23,4 %. При этом собственные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2016 г. составили 44,1%, привлечённые средства – 55,9%. Несмотря на отмеченные положительные тенденции по уровню инвестиций Саратовская область занимает лишь 73 место среди всех субъектов РФ [3].

При оценке финансовой составляющей региона следует обратить внимание на доходы и расходы консолидированного бюджета изучаемого субъекта. Так, доходы консолидированного бюджета Саратовской области за период 2012–2016 гг. выросли на 17,6%, а расходы увеличились на 7,1 %.

Характеризуя внешнеэкономические связи Саратовской области, следует отметить, что внешнеторговый оборот области в 2016 г. уменьшился по сравнению с 2012 г. на 40,8%, в том числе экспорт сократился на 70,8%, импорт уменьшился на 37,6%. [2].

Рассмотрим удельный вес Саратовской области в общероссийских основных экономических показателях за 2016 г., что представлено на рисунке 1 [2].

Таким образом, следует отметить, что, несмотря на рост отдельных социальных и экономических показателей, доля Саратовской области среди всех субъектов РФ остаётся весьма незначительной. Необходимо обратить внимание на выявленные в ходе анализа проблемные места и учесть их при формировании региональной социально-экономической политике. В качестве рекомендаций в силу того, что количество безработных с каждым годом увеличивается, а количество занятых непрерывно сокращается, необходимо усовершенствовать программы по созданию новых рабочих мест, повышению числа занятых, внедрению программ для повышения количества самозанятых, развитию бизнес-среды в регионе, что положительно отразится на стабильности и устойчивости региона в целом.

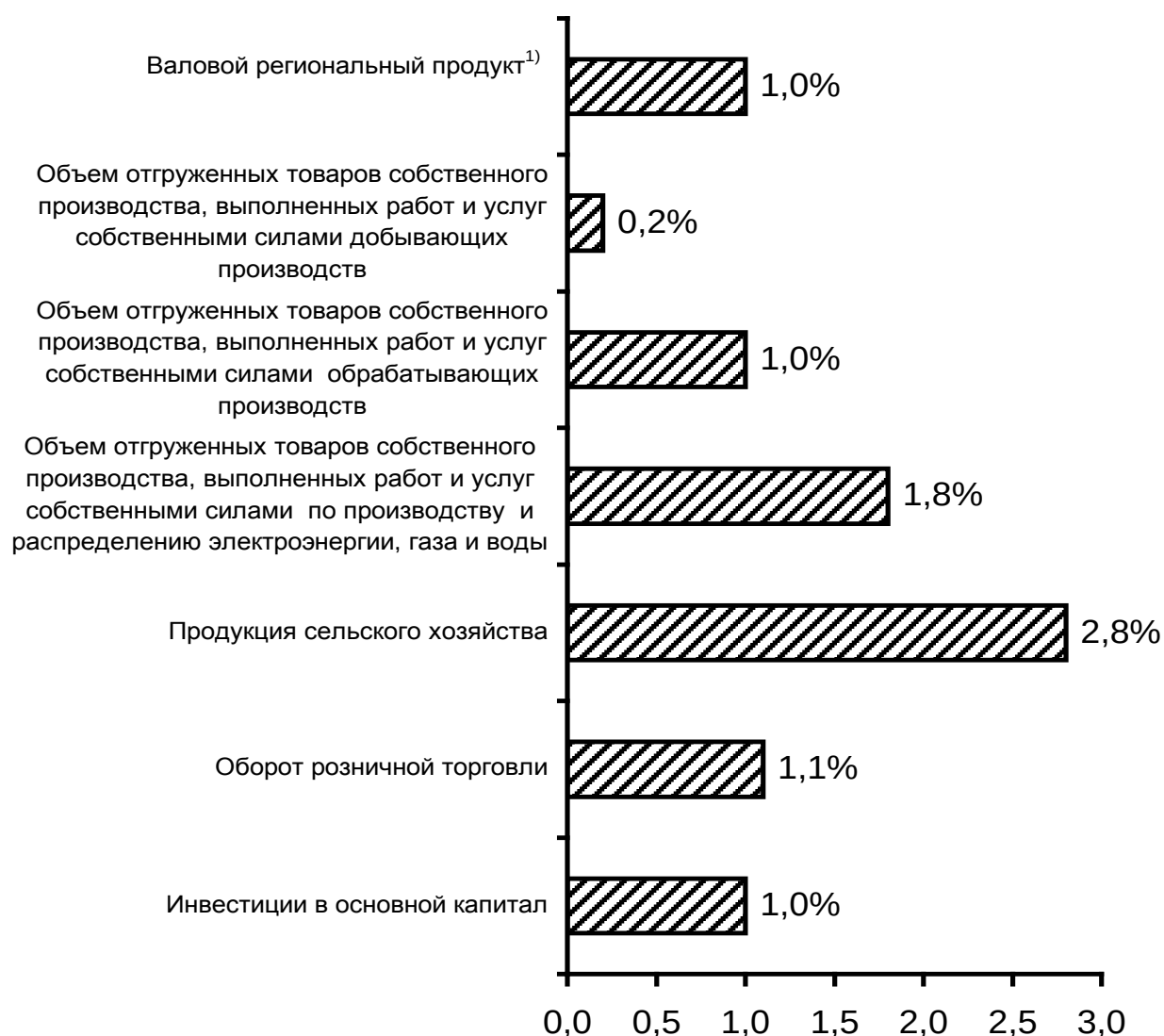


Рисунок 1. Удельный вес Саратовской области в общероссийских основных экономических показателях за 2016 г. (составлено на основе [2])

Литература

1. Носова С.С. Региональная экономика. Основы теории и методы исследования / С.С. Носова. – М.: КноРус, 2013. 272 с.
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 17.10.2018).
3. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2017 [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 17.10.2018).
4. Тиникашвили, Т.Ш. Интегральная оценка уровня социально-экономического развития региона / Т.Ш. Тиникашвили // Вестник московского университета МВД России. 2012. № 7. С. 207-210.

Студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Мызрова О.А.**

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

В экономике любой страны кредитно-банковская сфера является одним из важнейших институтов, обеспечивающих общую экономическую стабильность. Банковская система концентрирует и перераспределяет значительные финансовые ресурсы, выступает посредником в кредите, расчетах и платежах, опосредует связь между субъектами экономики. Невыполнение указанных функций снижает активность экономических связей хозяйствующих субъектов и выступает угрозой экономической безопасности всего государства.

Нестабильность мирового финансового рынка влияет на безопасность национальных банковских систем и может угрожать странам потерей экономического суверенитета, поэтому экономическую безопасность банковской системы необходимо рассматривать как важнейшую функцию государства и как важное звено обеспечения экономической безопасности страны в целом.

Под обеспечением безопасности банковской системы понимают процесс создания условий для стабильного развития и экономического суверенитета государства; предупреждения и устранения угроз, негативных факторов, способных повлиять на процессы развития национальной банковской системы, а также устранение противоречий между интересами государства и отдельных социальных групп, общества и индивида. Экономическая безопасность в сфере банковской деятельности выдвигается в рыночных условиях на первый план. Среди проблем защиты банковской деятельности от угроз внешнего и внутреннего характера все более актуализируется необходимость обеспечения охраны финансовых ресурсов, защиты информации и имущества банка, формирования системы его финансовой безопасности. К долговременным угрозам в кредитно-банковской сфере следует отнести:

- наличие банков с зарубежным капиталом, которые в силу своих конкурентных преимуществ имеют возможность вытеснить государственные банки с внутреннего рынка и полностью заполучить себе банковскую систему страны.

Следует отметить, что этот факт создает дополнительные возможности для иностранных спецслужб по сбору разведывательной информации в сфере экономики;

- нарушения в банковской системе, проявляющиеся в нехватке долгосрочных финансовых ресурсов и низкой доле банковских кредитов в структуре источников финансирования капиталовложений предприятий -8,1 % на начало 2015 года и 10,4 % на начало 2017 года, в то время как развитие страны закрепили этот показатель на 40% и более.

Помимо этого, банковская система подвержена таким негативным действиям как: мошенничеству, нелегальному отмыыванию денежных средств, утечки информации, нарушению коммерческой тайны и т.д. В связи с этим, крайне необходимо создание действенной, надёжной, современной системы экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности финансово-кредитной сферы является непрерывным процессом, составляющие которого представлены на *рисунке 1*.



Рисунок 1. Обеспечение экономической безопасности кредитно-банковской сферы

Таким образом, экономическая безопасность кредитно-банковской сферы представляет собой такое ее состояние, которое обеспечивает экономический рост и стабильность деятельности банков, защиту финансовых и материальных ресурсов, способность своевременно, адекватно и без значительных потерь реагировать на динамичные изменения как внутренней, так и внешней среды. Она включает несколько элементов, имеющие в каждом конкретном случае, в зависимости от характера угроз, различные преимущества и недостатки. Состояние

экономической безопасности кредитно-банковской сферы характеризуется степенью устойчивости и наличием конкурентных преимуществ.

Литература

1. Парамонова Т.В. Проблемы развития банковской системы России // Деньги и кредит. 2000. - №11. - С. 3-9.
2. Сатуев Р.С., Шраер Д.А., Яськова Н.Ю. Экономическая преступность в финансово-кредитной сфере. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000
3. Концепция безопасности коммерческого банка [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 05.11.2018).

© Т. А. Ивлева, 2018

УДК 338.46

Клименко Т.И.

к.э.н., доцент,

Шинкевич А.И.

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой
кафедра «Логистики и управления»

Казанский национальный исследовательский технологический университет
г. Казань, Российская Федерация

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

В настоящее время большинство развитых и развивающихся экономических систем стремятся к открытой модели управления экономикой. Основными преимуществами модели открытой экономики являются углубление кооперации и специализации производства; более рациональное использование имеющихся ресурсов; расширение доступа к сырьевым ресурсам, капиталу, рабочей силе; распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений; рост конкуренции между отечественными товаропроизводителями, которая стимулируется конкуренцией на мировом рынке; ускорение инновационного развития; повышение качества предоставляемых товаров/услуг.

Одной из форм развития сферы услуг в открытой макроэкономике является инжиниринговая деятельность. Актуальным вопросом для российской экономики является оценка эффективности инжиниринговых услуг. Среди стати-

стических показателей оценки эффективности деятельности инжиниринговых организаций выделяют следующие.

1) Масштабы и результативность деятельности инжиниринговой организации (в разрезе по типам инжиниринговых услуг): удельный вес инжиниринговых услуг в общем объеме выполненных работ и услуг; удельный вес затрат на научные разработки в общем объеме выполненных работ, услуг; затраты на выполнение работ и услуг за отчетный период; затраты на научные разработки; чистая рентабельность продаж.

2) Вовлеченность инжиниринговой организации в национальную инновационную систему (включая кооперацию и взаимодействие с вузами, научными организациями, компаниями реального сектора экономики, зарубежными организациями): коэффициент кооперации инжиниринговых организаций с участниками национальной инновационной системы (вузами, научными организациями, компаниями реального сектора экономики, зарубежными организациями); число созданных (модернизированных, реконструированных, технически перевооруженных) промышленных объектов (в разрезе по видам экономической деятельности); число проектов, реализованных в кооперации с участниками НИС.

3) Использование результатов интеллектуальной деятельности и осуществление трансфера технологий: совокупный уровень тиражируемости технологий; уровень внедрения технологий; коэффициент заимствования технологий; число технологий в виде патентов и лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей, приобретенных в пределах РФ; число переданных технологий, в том числе в форме коммерческих договоров.

4) Кадровый и материально-технический потенциал инжиниринговой организации: удельный вес молодых квалифицированных инженеров в общей численности принятых на работу; удельный вес инженерно-технических работников (ИТР) в общей численности работников; удельный вес специализированного технологического оборудования в общем объеме основных средств; удельный вес нематериальных активов (в том числе программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных схем) в общем объеме основных средств.

5) Финансовая устойчивость инжиниринговой организации: удельный вес выполненных работ и услуг, не оплаченных заказчиками, в общей стоимости выполненных работ и услуг (негативный параметр); относительная кредиторская задолженность; задолженность по оплате труда в расчете на одного работника (негативный параметр)[1, с. 59].

По итогам 2016 г. в РФ 232,4 тыс. передовых производственных технологий на долю инжиниринга приходилось 17% (наибольшая доля была характерна для связи и управления – 47%, производства, обработки и сборки – 29%). Из

1342 производственных технологий, новых для страны, 352 (26,2%) приходилось на проектирование и инжиниринг; из 192 принципиально новых технологий – 50 (26%). В структуре использования передовых производственных технологий по проектированию и инжинирингу более половины (51,8%) приходилось на технологии, используемые более 6 лет, 22,2% – от 1-3 лет, 17,6% – от 4-5 лет, 8,4% – до одного года. По источнику приобретения 23,2% услуг проектирования и инжиниринга разработаны в отчитывающейся организации, 58,8% – приобретены в России, 17,9% – приобретены за рубежом. Данные международного технологического обмена показывают, что ежегодно отмечается тенденция отрицательного сальдо по платежам за инжиниринговые услуги – выплаты по импорту в разы превышают выплаты по экспорту. В 2016 г. значение данного показателя составило «минус» 728855, 2 тыс. долл. США. Структура экспорта и импорта технологий по категориям соглашений представлена на рисунке 1.

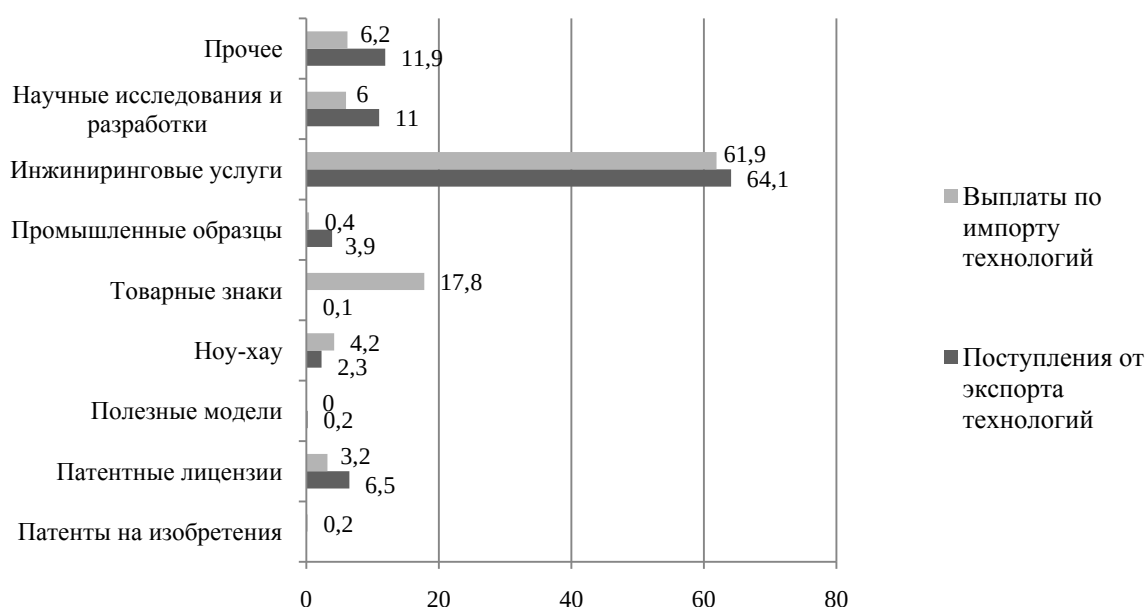


Рисунок 1. Структура экспорта и импорта технологий по категориям соглашений в 2016 году, % [3, с. 249]

В структуре промышленных организаций, осуществляющих технологические инновации, на долю инжиниринга приходилось 19,4%, в организациях сферы услуг – 13%. В 2016 г. предприятия промышленного сектора экономики затратили на инжиниринг 66 млрд. рублей (8,5% от затрат на технологические инновации), организации сферы услуг – 29 млрд. рублей (5,9% от затрат на технологические инновации) [2, с. 299].

Таким образом, со сферой услуг в современном экономическом пространстве связаны практически все виды деятельности, причем услуги оказывают не только традиционно сервисные, но и промышленные предприятия. На примере инжиниринга выявлено, что сфера услуг рассматривается

уже не как единая отрасль, но как масштабный сектор экономики, обладающий разветвленной и сложной структурой с подвижными границами, и является ключевым фактором развития в контексте потоков управления инновациями в открытой экономике.

Литература

1. Гершман, М.А. Российские инжиниринговые организации: подходы к идентификации и оценке эффективности деятельности // Вопросы статистики. 2013. №2. С. 53-62.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л.М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т И60 «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с.
3. Индикаторы науки: 2018: статистический сборник / Н. В.Городникова, Л. М.Гохберг, К. А.Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики».– М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 320 с.

© Т.И. Клименко, А.И. Шинкевич, 2018

УДК 338.22

Климова Т.В.

студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., проф. **Гордашникова О.Ю.**

ЭКСПЕРТНЫЕ МЕТОДЫ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Диагностика экономической безопасности целесообразна в ходе мониторинга угроз экономическим интересам предприятия на микроуровне, т.е. в ходе анализа динамики развития с позиции экономической безопасности.

Постоянное увеличение факторов, угрожающих безопасности экономической сферы предприятия и обуславливающих его замедленное развитие, ставит вопрос о создании методов диагностики состояния и динамики развития предприятия, с целью заблаговременного предотвращения грозящей опасности и началу действий необходимых мер защиты и противодействия [1].

Основными целями и диагностики экономической безопасности являются:

- оценка текущего состояния и развитие динамики производства предприятия;
- выявление деструктивных тенденций и процессов развития потенциала этого производства;
- выявление причин, источника, характера, силы воздействия угрожающих факторов на динамику производства;
- прогноз последствий воздействия угрожающих факторов, как на динамику производства, так и на сферы деятельности, обеспечиваемые продукцией и услугами этого потенциала;
- системное и аналитическое изучение выявленной ситуации и тенденций ее развития, разработка целевых программ и мероприятий отвечающие угрозам предприятия.

Объектом системы обеспечения экономической безопасности выступает стабильное состояние субъекта хозяйственной деятельности в текущем и прогнозируемом периоде. Именно от объекта защиты во многом зависят основные характеристики системы обеспечения экономической безопасности. Поскольку объект защиты является сложным и многоканальным, то эффективное и бесперебойное обеспечение экономической безопасности должно основываться на системном подходе к управлению этим процессом. Системный подход предполагает учет в управлении объектом всех основных его каналов, и все элементы управляемой системы рассматриваются только в целостности. Таким образом, необходимо создание комплексной системы обеспечения экономической безопасности хозяйственной деятельности.

При проведении диагностического обследования экономической безопасности предприятия целесообразно использовать экспертные методы (см. таблицу), под которыми понимаются комплексы логических и математико-статистических методов и мероприятий, направленных на получение от экспертов информации, необходимой для выявления рациональных решений.

Экспертные методы на данный момент применяют в ситуациях, когда выбор, обоснование и оценка последствий решений не могут быть выявлены на основе точных расчетов [2]. Подобные ситуации часто возникают при разработке современных проблем в управлении общественным производством в особенности, при диагностике и мониторинге.

Задачами экономической диагностики и мониторинга является обнаружение перспектив в области экономической безопасности, а также выработка подходящих управленческих решений и перспективных планов с учетом проведенной диагностики и мониторинга, и оценки принятого решения с позиций его последствий в исследуемом периоде. Сущность экспертных ме-

тодов заключается в проведении интуитивно-логического анализа угрозы, который выполняется квалифицированными специалистами экспертами, обладающими высоким профессиональным уровнем, опытом в данной области, логичностью и интуицией [3]. Рассмотренные методы диагностики являются хорошим средством обнаружения угроз в экономической безопасности предприятия и средством решения проблем, так как с помощью этих метода можно рассмотреть проблему со всех сторон и принять взвешенное решение.

Таблица 1

Методы диагностики экономической безопасности предприятия

Метод	Содержание
Метод интервьюирования	Предполагает беседу организатора диагностической деятельности со специалистом о прогнозном состоянии предприятия и его структуры
Метод аналитических оценок	Предполагает, что специалист будет выполнять аналитическую работу с оцениванием состояния и прогноза, излагая свои размышления в письменной форме
Метод “мысленного группового анализа реальной ситуации”	Применяется, если в состав группы входит большое количество людей, когда нужно оценку на основе интуиции или здравого смысла, и когда требуется групповое обсуждение или взаимодействие
Метод написания сценариев	Описание картины будущего, составленное с учетом правдоподобных предположений. Прогноз обычно включает три сценария: оптимистический, пессимистический и желаемый
Метод Дельфи	Проводится индивидуальный опрос группы специалистов относительно их прогнозов о будущих событиях в различных сферах, где ожидаются инновационные введения

Литература

1. Васильев, В.Л., Туктарова, Э.М. Сбалансированная система показателей и уровни экономической безопасности // Науковедение. 2014. Вып. 4.
2. Галочкина, О.А. Проблемы обеспечения финансовой безопасности // Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2007. 279 с.
3. Феофилова, Т.Ю., Радыгин, Е.В., Лоптников, В.С. Экономико-математические методы в моделировании системы управления обеспечением экономической безопасности // Науковедение. 2015.

© Т.В. Климова, 2018

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В обеспечении экономической безопасности особая роль принадлежит поддержанию финансовой устойчивости экономики. Выделению финансовой безопасности в отдельную относительно самостоятельную ветвь экономической безопасности обусловлено тем, что финансовая система в виде финансовых потоков и отношений гораздо более чувствительна к внутренним и внешним угрозам, чем материально-вещественные объекты и процесс в экономике. Локальные кризисы могут перерасти в глобальные охватывающие в короткий отрезок времени всю финансовую систему и приводящие к ее глубокому расстройству в виде инфляционных и курсовых всплесков, замораживанию вкладов и денежных выплат, невыполнения долговых обязательств, а то и деноминации или замены национальной валюты.

Обеспечение экономической безопасности — одна из главных проблем, стоящих перед Россией вследствие введения против неэкономических мер и нестабильности положения в мировой экономике. Обеспечение экономической безопасности России невозможно без достижения условий, содействующих безопасности ее финансовой системы [2, с.344].

Финансовая безопасность как главная составляющая экономической безопасности отражает состояние и готовность финансовой системы государства к своевременному и надежному финансовому обеспечению экономических потребностей в достаточных объемах. Неблагоприятное положение в данной сфере экономической безопасности оказывает тормозящее воздействие на экономический рост и внешнеэкономическую деятельность России. Именно поэтому, обеспечение финансовой безопасности на уровне государства — одна из наиболее актуальных тем на сегодняшний день [1, с.239].

Обеспечение финансовой безопасности в современной России осуществляется на основе использования индикативных показателей и их пороговых значений. С их помощью можно выявить возможные пробелы в финансовой безопасности современной России и своевременно разработать

механизмы их ликвидации для защиты национальных интересов страны [3, с.103].

На основе анализа индикаторов были сделаны следующие выводы о состоянии финансовой безопасности и устойчивости экономики России. Такой показатель как дефицит бюджета до 2016 года включительно имел тенденцию к увеличению, и в этом же году достиг критического значения - 21,96% суммы доходов. Однако в 2017 году данный показатель значительно снизился на 45,2% и уровень дефицита бюджета составил 8,9% суммы доходов - допустимое значение. Следствием этого снижения является рост доходной части бюджета за счет изменения цен на нефть, которые значительно превысили в 2017 году заложенные в первоначальный вариант 40 долл. за баррель. Дефицит бюджета России в 2017 году в абсолютном выражении составил 1336 млрд. рублей [4].

В России дефицит федерального бюджета наблюдается с 2012 года, с профицитом он был исполнен в последний раз в 2011 году. Бюджетный дефицит имеет последствия, которые выражаются в росте объема сбережений, используемых для финансирования государственных расходов, и уменьшении количества средств, которые направляются на финансирование инвестиций. Значение такого показателя как уровень инфляции в 2017 году снизилось на 2,86 % с 5,38 % до 2,52%. Следует отметить, что данный показатель годовой инфляции является минимальным, начиная с 1992 года[4].

Влияние на снижение данного показателя оказали следующие факторы: высокий урожай сельскохозяйственных культур; укрепление курса рубля в условиях более высоких цен на нефть; слабый потребительский спрос из-за низких доходов населения, которые падают с 2014 года. Вследствие этого производители вынуждены снижать цены, конкурируя за покупателей.

Существование инфляции в России в 2017 году обусловлено следующими причинами: влияние немонетарных факторов и рост тарифов на коммунальные услуги на 3,4-5,5%. Говоря о долговой нагрузке России, можно отметить рост как внутреннего, так и внешнего долга. Динамика объемов внутреннего долга имеет тенденцию к увеличению. За год размер долга вырос на 1,146 триллиона рублей или на 18,8% с 6,1 триллиона рублей в 2016 году до 7,247 триллиона рублей в 2017 году [5].

Причиной возникновения и нарастания внутреннего долга Российской Федерации является постоянный дефицит государственного бюджета. С помощью размещения государственных облигаций в 2017 году Россия смогла привлечь в бюджет 1,756 триллиона рублей[4].

Говоря об экономической безопасности, следует обратить внимание на величину резервного фонда, который является финансовым гарантом поддерж-

ки экономики в период кризиса. В настоящий момент он прекратил свое существование. Его функции передали Фонду национального благосостояния. Таким образом, страна вернулась к единому суверенному хранилищу.

В настоящее время уровень безопасности финансовой сферы экономики по ряду показателей находится на уровне ниже допустимых пороговых значений. Степень финансовой устойчивости экономики России на мировом уровне определяется состоянием основных структурных блоков финансовой безопасности.

Невысокие позиции России в большинстве международных рейтингов (см. табл.1) обусловлены следующими факторами: определенная условность оценок, трудности в национальной экономике, введение антироссийских санкций и ухудшение конъюнктуры мирового рынка углеводородов[4].

Таблица 1

Позиции России в международных экономических рейтингах

Рейтинг (составитель)	Позиции России, ранг			
	2014	2015	2016	2017
Рейтинг легкости ведения бизнеса / Doing Business (Всемирный банк)	92	62	51	40
Индекс глобальной конкурентоспособности/ Global Competitiveness Index (Всемирный экономический форум)	64	53	45	43
Индекс экономической свободы / Index of Economic Freedom (американский исследовательский центр The Heritage Foundation, Wall Street Journal)	139	140	143	153
Индекс процветания стран мира / Legatum Prosperity Index (британский аналитический центр The Legatum Institute)	61	68	58	95

Таким образом, для обеспечения финансовой безопасности России на современном этапе развития необходимо реализовать следующий комплекс мер, направленных на нейтрализацию существующих угроз.

1. Угроза оттока капиталов. Для противодействия этой угрозе необходимы следующие меры: жесткое регулирование валютных операций; формирование привлекательного инвестиционного климата в стране; пресечение спекулятивных операций; привлечение свободных денежных средств граждан; деофшоризация экономики;

2. Угрозы безопасности в системе налогообложения. Нейтрализовать существующие угрозы можно путем перехода на взимание подоходного налога по прогрессивной шкале, доходы от экспорта нефти, газа, металлов должны распределяться таким образом, чтобы часть доходов поступала на решение острых социальных проблем. Необходимо расширить систему инвестицион-

ных льгот по налогу от прибыли, направляемой на научно-технические разработки, фундаментальные исследования;

3. Меры по укреплению национальной валюты: настройка денежно-кредитной системы на цели развития и расширение возможностей кредитования реального сектора; стабилизация работы банковской системы; создание собственной глобальной системы международных расчётов;

4. Неэффективность денежно-кредитной политики. Необходимо проводить политику активизации спроса и предложения денег. Речь идет, прежде всего, о целенаправленном поэтапном повышении коэффициента монетизации к ВВП, что требует такого уровня организации банковской системы, взаимодействия коммерческих банков с ЦБ РФ;

5. Низкая доля финансового сектора в произведенном ВВП. Основные направления увеличения данного показателя очевидны – расширение банковского кредитования реального сектора, а также активизации посреднической деятельности со стороны банков в области подготовки инвестиционных проектов.

Для укрепления экономической безопасности в целом необходимо предпринять комплекс мер, направленных на устойчивое экономическое развитие и изменение экономической политики государства:

- осуществлять финансовые потоки государства в отечественной валюте либо в валюте стран БРИКС;
- заменить валютные активы, размещенные в обязательствах других стран, участвующих в санкциях против России, инвестициями в золото;
- запретить передачу иностранным собственникам стратегических и социально значимых предприятий;
- создать свою расчетно-платежную систему;
- обеспечить работу российских платежных инструментов;
- осуществить деофшоризацию экономики, направленную на прекращение систематического оттока капитала;
- ориентировать собственную финансовую систему на внутренние источники кредитования;
- обеспечить льготное финансирование реального сектора экономики, сокращение налогов на производственную деятельность.

Таким образом, в качестве основных угроз для поступательного развития российской экономики в кратко- и среднесрочной перспективе выступают слабость национальной финансовой системы, а также внешние условия.

Можно заключить, что вероятность наступления негативных рисков событий и угроз в России достаточно высока. Своевременное распознавание нарушений в финансовой сфере позволит выявлять на ранней стадии предстоящие кризисные явления в экономике, разрабатывать предупреждающие мероприятия, что усилит конкурентоспособность страны на мировых рынках.

Литература

1. Каранина, Е. В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности): монография / Е. В. Каранина. – Киров: ФГБУ ВО «ВятГУ», 2015. 239 с.
2. Поветкина, Н. А. Финансовая устойчивость Российской Федерации. Правовая доктрина и практика обеспечения: монография / Н. А. Поветкина. – М.: ИЗиСП, КОНТРАКТ, 2016. 344 с.
3. Сараджева, О. В. Финансовая безопасность: монография / Е. Н. Барикаев, О. В. Сараджева – М.: Юнити-Дана, 2015. 103 с.
4. Федеральная служба государственной статистики: [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 15. 10.2018)
5. Центральный банк Российской Федерации: [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 18.10.2018.

© Е. А. Коба, 2018

УДК 347.73

Краснова О.В.,

к.э.н., доцент,

Семенова Д.С., Мамедова Д.В.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

КОММЕРЧЕСКАЯ ТАЙНА И ОРГАНИЗАЦИЯ ЕЕ ЗАЩИТЫ

Согласно Федеральному закону от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "О коммерческой тайне" статье 3 «коммерческая тайна - режим конфиденциальности информации, позволяющий ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду»[1].

В современных условиях, каждый хозяйствующий субъект, организация обязаны задуматься о сохранении своей коммерческой тайны. Также не стоит забывать руководству о хитрых манипуляциях конкурентов по сманиванию, подкупу сотрудников и других действий, которые позволят овладеть коммерче-

ским и производственным секретом деятельности. Такую практику воспринимают, к сожалению уже, как должное. Однако опускать руки и причин сдаваться, конечно же нет. Ведь зачастую сохранение коммерческой тайны - залог успеха хозяйствующего субъекта, однако необходимо постоянно совершенствовать методы ее охраны. Коммерческая тайна – совокупность информации, которая обеспечивает перспективную деятельность предприятия, представляет особый интерес для конкурентов и обеспечивает особый пакет преимуществ, которые необходимо скрывать. Например, Ермишина О.Ф., утверждает, что коммерческая тайна – это охраняемая экономическим субъектом информация, носящая производственно-хозяйственный, управленческий, технологический и иной характер, способствующая созданию конкурентных преимуществ на рынке товаров (работ, услуг), утечка или уничтожение которых являются угрозами экономической безопасности предприятия [2с.135].

Для сохранения коммерческой тайны предприятия вводят в свой кадровый состав отдел по ее охране и обеспечению. Обычно такой отдел называется - «отдел экономической безопасности и коммерческой тайны», он является отдельной организационной единицей, подчиняется руководителю предприятия или находится под управлением начальника службы безопасности предприятия. Благодаря четким разграничениям полномочий, определение всех границ деятельности позволяет осуществлять постоянный контроль за информацией, составляющей коммерческую тайну.

Как показывает практика, организации с постоянно и непрерывно функционирующей службой безопасности:

- успешны и результативны по достижению своих целей;
- угрозы раскрытия их секретов производства малы и маловероятны;
- абсолютно и непрерывно находятся под контролем руководителя.

Так или иначе, существуют следующие подходы для обеспечения безопасности коммерческой информации:

- четкое определение целей в сфере защиты коммерческой информации;
- четкое определение путей достижения защиты информации;
- разработка путей достижения (создание отделов службы безопасности, в компетенцию которых входит всесторонняя защита информации, составляющей коммерческую тайну);
- проектирование и организация действий по защите документов (бумажных и электронных носителей информации), ставятся печати, штампы, защитные чипы, как обозначение особо важной и тайной информации.
- проектирование и организацию действий автоматизированных систем обработки информации и электронного документооборота;

- обучение пользователей автоматизированных систем правилам безопасной обработки информации, распространение между пользователями необходимых реквизитов защиты;

- тестирование системы защиты и контроль за ее функционированием.

- По средствам функционирования инженерно-технической группы службы безопасности у хозяйствующего субъекта, можно обеспечить безопасность информации, коммерческой тайны уже с помощью технических средств:

- четкий контроль территории распространения и пользования информацией (офисы, залы, цеха) посредством использования видеонаблюдения, прослушивания;

- подбор технических средств, их диагностика и непрерывное слежения за ними как за потенциальными каналами утечки информации;

- разработка мероприятий по экстренной ликвидации утечки информации (быстрое реагирование на отключение сети, линий связи, трансляции).

Кроме того, в последнее время, свою актуальность приобрел подход к защите информации посредством тщательного изучения контактов организации, а именно – посетителей, клиентов, конкурентов и партнеров. Для этого сотрудники данного отдела:

- анализируют учредителей, партнеров, клиентов и потенциально возможных конкурентов в сфере торгово-конъюнктурные ситуации, где они функционируют;

- проводят анализ финансового состояния своих близких конкурентов партнеров;

- производят контроль за коммуникациями сотрудников с сотрудниками компаний-партнеров и конкурентов;

- слежение за рабочей перепиской и отсылкой документации как по внутренним почтовым агентам (в компании между отделами и сотрудниками), так и внешним (партнерам, клиентам);

- производят слежение за действиями и попытками получения сведений составляющих коммерческую тайну. Так или иначе, сохранность информации, представляющей коммерческую тайну хозяйствующего субъекта может быть достигнута исполнением запланированных мероприятий.

Как и любое правонарушение, нарушение законодательства о защите коммерческой тайны влечёт юридическую ответственность: дисциплинарную, гражданско-правовую, административную или уголовную. Это положение закреплено в Федеральном Законе «О коммерческой тайне». Ответственность налагается в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Уголовная ответственность за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну, устанавливается ст. 183 Уголовного Кодекса Российской Фе-

дерации[Зс.183]. В данной статье наказанию подлежат следующие действия: собирание сведений, составляющих коммерческую тайну, путём похищения, подкупа или угроз, а также иным незаконным способом, разглашение или использование этих сведений без согласия их владельца. Совершение данных действий влечёт за собой наступление ответственности: штраф; лишение свободы; исправительные работы; принудительные работы; запрет занимать определённые должности.

Административная ответственность за разглашение информации, относящейся к коммерческой тайне, предусматривается в ст. 13.14 «Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях». В данном нормативно-правовом акте такая информация именуется как «информация с ограниченным доступом». За разглашение таких сведений предусмотрен административный штраф.

Также в случае несоблюдения установленного режима коммерческой тайны может наступать гражданско-правовая ответственность. В этом случае потерпевший должен доказать факт несоблюдения режима коммерческой тайны, установленного обладателем сведений, и масштаб убытков. Ответчика могут обязать возместить убытки, понесённые пострадавшим.

В трудовых отношениях между сотрудником и работодателями используется дисциплинарная ответственность. К работникам организации применяются следующие виды дисциплинарной ответственности: замечание; выговор; увольнение по соответствующим основаниям. В качестве доказательств раскрытия работником закрытых сведений могут выступать письменные материалы дела: акт, который составлен по результатам проведенного служебного расследования, объяснительные записки сотрудников организации, показания свидетелей.

Государственное регулирование отношений в сфере защиты информации, составляющей также и коммерческую тайну, осуществляется путем установления требований о защите информации, а также ответственности за нарушение законодательства Российской Федерации об информации, информационных технологиях и о защите информации.

Защита коммерческой тайны должна представлять собой совокупность правовых, организационных и технических мер, направленных на:

- 1) обеспечение защиты информации от неправомерного доступа, уничтожения, модифицирования, блокирования, копирования, предоставления, распространения, а также от иных неправомерных действий в отношении такой информации;
- 2) соблюдение конфиденциальности информации ограниченного доступа;
- 3) реализацию права на доступ к информации.

Литература

1. Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) "О коммерческой тайне". Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 14.11.2017.
2. Ермишина О.Ф. К вопросу о защите коммерческой тайны экономических субъектов / И.Б. Романова, О.Ф. Ермишина, И.Н. Горничнова // Вестник СамГУПС. Самара, 2016. №1 (31). С. 135 – 146.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации п. 1 ст. 183. [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 15.11.2017.

© О.В. Краснова, Д.С. Семенова, Д.В. Мамедова, 2018

УДК: 338.2

Лехницкая Е.А., Данилова Н.С.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарин Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ РФ

Национальная безопасность значима для окружающей среды и географического района проживания граждан. Экономическая безопасность состоит из двух ключевых компонентов, базируемых на характере угроз:

- внутренняя экономическая безопасность, характеризующаяся как наличие надлежащих условий с целью экономического роста и формирования национальной экономики, а также защита имущественных интересов хозяйствующих субъектов, борьба с инфляцией и безработицей, защита отечественного производства;
- внешняя экономическая безопасность, проявляющаяся в виде способности национальной экономики противодействовать внешним угрозам, которые содержат в себе действия участников мировой экономики и повторяющиеся глобальные экономические кризисы.

На сегодняшний день вряд ли нужно доказывать фундаментальную значимость товарных и технологических инноваций для успешного экономического развития любой из стран, для высоких и стабильных темпов экономического

роста. Высшие руководители страны регулярно концентрируют внимание на необходимости скорейшего перехода российской экономики к инновационному типу экономического роста.

Инновационным методом совершенствования сбережений является, в первую очередь, формирование новой системы социальных ценностей, что дает возможность ускорить процесс инноваций, улучшить эффективность инноваций, то есть в полной мере использовать существующий инновационный потенциал, именно этим поднимая уровень экономической безопасности территории, а в следствии, уровень и качество жизни населения [5, с.20-25].

Развитие инновационной деятельности будет являться стратегическим направлением усовершенствования российской экономики в современных условиях.

В то же время промышленные предприятия должны быть ключевым элементом как национальной инновационной системы, так и региональных инновационных систем. Эта позиция подтверждается рядом положений.

С точки зрения обеспечения экономической безопасности и контроля экономического роста первостепенное значение имеют продукты и (в частности) технологические инновации. Его первоначальной стадией являются исследования и разработки (НИОКР). Затем происходит внедрение в производство, развитие в промышленном масштабе. К сожалению, нынешнее состояние отечественных инноваций в технологическом секторе, очевидно, имеет решающее значение. По мнению российских экспертов, Россия по-прежнему отстает не только в промышленности, но и в некоторых развивающихся странах, учитывая инновационную деятельность компаний с точки зрения стоимости собственных исследований и разработок [3, с.38-43].

Сложность и физическое разнообразие угроз экономической (финансовой) безопасности перехода к инновационному пути развития и необходимости организации и упорядочения соответствующих контрмер позволяют решать соответствующие угрозы по целому ряду причин [2, с.250].

По мнению А. Конюхова, влияние негативных процессов в российской экономике на экономическую безопасность проявляется в появлении целого ряда инновационных угроз[1, с. 50]:

- преодоление экономических отношений между компаниями, цехами и отраслями промышленности, которые образуют единую технологическую цепочку;
- изоляция изучений и разработок от настоящего сектора экономики и, как результат, кризисное положение отраслевых наук;
- резкое снижение взаимодействия между финансовым и промышленным капиталами, отток денежных средств из реального сектора в наименее

рискованные сектора с более короткими периодами окупаемости в стране и за рубежом;

- низкая конкурентоспособность отечественных товаров на мировых и национальных рынках, что приводит к:

- а) Зависимости экономики Российской Федерации от импорта и критерий мирового рынка;

- б) необходимость совершенствования технических и технологических уровней производства;

- сырьевая модель экспортной специализации РФ, предлагающая сырье для обмена готовой продукцией, - и это приводит к финансированию экономического роста за рубежом, обмену ренты ресурсов на интеллигенцию и зависимости от рыночных условий для энергоресурсов;

- значительное увеличение разрыва в рентабельности между экспортно-ориентированным и внутренним секторами [1, с.49-54].

Список упомянутых выше инновационных угроз может быть дополнен тем фактом, что в России сектор образования и науки серьезно утратил свои прежние позиции, что привело к утечке мозгов, краху прикладных и фундаментальных изменений и закрытию некоторых научных учреждений в стране привели.

Более того, в России наблюдается достаточно высокий уровень теневой экономики в контексте коррупции и криминализации, что, без сомнения, препятствует развитию инновационных отраслей и отраслей в стране.

Важным направлением решения указанных проблем является формирование полноценной инновационной инфраструктуры. Следует подчеркнуть, что это сложный процесс, который тесно связан с уровнем развития, потребностями и ценностями становления региональных социально-экономических систем. Становление научно-технических парков, инновационных зон и других объектов инновационной инфраструктуры требует комплексного подхода. Приоритет отдается инновационной инфраструктуре как механизму модернизации:

- 1) разработка стратегии развития инновационной инфраструктуры РФ с ее увязкой с приоритетами и задачами социально-экономического развития отдельных регионов в перспективе;

- 2) разработка и консолидация законодательства на государственном уровне Российской Федерации о системе финансовой поддержки инфраструктуры инфраструктуры, в том числе порядок ее финансирования из федерального бюджета и предоставления налогов и других льгот (для налогов на прибыль, добавленную стоимость, недвижимость, землю, коммунальные услуги) в размере менее 50% ставки налога).

- 3) разработка систем стимулирования инновационных комплексов и их жителей, внедрение новых технологий для решения проблем усовершенствования

региональных социально-экономических систем и, в первую очередь, их основного производства;

4) создание единого административного органа для инновационных комплексов, ответственных за их развитие, для укрепления координации деятельности научно-технических парков и других объектов инновационной инфраструктуры и оптимизации их подчинения Правительству Российской Федерации.

Исходя из вышенаписанного, успех внедрения инновационного сценария как важного императива для экономической безопасности государства на сегодняшний день напрямую зависит от того, насколько активно государство сумеет реализовать свою активную роль в выборе стратегических приоритетов в области инноваций. Одним из инструментов модернизации российской экономики может быть государственно-частное партнерство, ведущей целью которого является привлечение инвестиций для решения приоритетных задач обеспечения экономической безопасности страны, в том числе в области инновационного развития.

Литература

1. Барт, А. А. Потребность улучшения государственной инновационной стратегии как условия предоставления финансовой защищенности Российской Федерации в обстоятельствах глобализации / А. А. Барт // Управление экономическими системами, 2011. № 9.

2. Имамов, М.М. Угрозы экономической и финансовой защищенности развития инновационной сферы в РФ в условиях мировой экономической глобализации / Имамов М.М. - Бизнес в законе. 2011. № 3. С. 250-256.

3. Киреев, Н.В. Экономическая безопасность РФ в инновационной области: осуществление венчурного приспособления инновационного формирования // Вестник Нижегородской академии МВД России. 2012. № 1 (8). С. 38-43.

4. Куклин, А.А., Багаряков, А.В., Никулина, Н.Л. Инновационная безопасность и качество жизни населения региона // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. Т. 7. № 4. С. 20-25.

5. Плотников, В.А. Инновационная динамичность отечественных промышленных компаний как фактор экономической безопасности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Экономика. Информатика. 2012. Т. 23. № 13-1. С. 5-10.

6. Клименко, П.А. Индикативный подход к обоснованию налоговых льгот // Экономика и социум. 2014. №3(12). С.10.

© Е.А. Лехницкая, Н.С. Данилова, 2018

Михайлина Е.П., Купцова Е.М.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

КОНФИГУРАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В МЕХАНИЗМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Реальные антикризисные меры, активно принимаемые в настоящее время Правительством РФ, в большей степени направлены на поддержку банковского сектора экономики. Промышленные же предприятия, за исключением некоторых отраслей, вынуждены пока выживать самостоятельно.

В связи с этим остро встает вопрос разработки антикризисных программ, которые обеспечивали бы требуемый уровень экономической устойчивости и безопасности. Так как правительство выделяет ограниченное количество денежных средств и исключительно адресный характер.

Антикризисная программа должна строиться на четко сформулированных главных целях и обеспечивать предприятию требуемый уровень экономической безопасности.

В данной статье, мы выделили следующие основные цели антикризисных программ:

- Недопущение снижения объемов производства. Снижение объемов производства и выручки, рост затрат и, как следствие, убытки, накопление просроченной дебиторской и кредиторской задолженности - в настоящее время характерные черты для многих российских предприятий реального сектора экономики.

- Сохранение уровня рентабельности организации. В условиях ограниченности финансовых ресурсов именно прибыль является главным источником финансирования расширенного воспроизводства.

Результатом кризиса, который существует уже несколько лет, стало снижение доходов населения, в том числе и заработных плат для рабочих граждан. Таким образом антикризисные программы должны включать в себя достижение экономических целей, а также социальных. Также были разработаны экономические и социальные цели антикризисных программ предприятий в зависимости от конкретных особенностей [2].

Экономические и социальные цели антикризисных программ предприятий

Экономические цели	Социальные цели
увеличение объемов производства и продаж	реализация миссии предприятия в рамках достижения социальных целей
снижение затрат	сохранение количества рабочих мест и за счет этого – снижение безработицы и социальной напряженности в регионе
увеличение прибыли и рентабельности деятельности	сохранение уровня и поэтапное увеличение ЗП работников в условиях возросшей инфляцией
оптимизация структуры активов и налогового бремени и т.д.	решение социальных проблем и вопросов коллектива

Реорганизация и реструктуризация обеспечивают формирование оптимального объема производственных ресурсов для реализации намеченных целей. Третий этап - это изменение внутреннего организационно-управленческого и экономического механизма, целью которого является: перераспределение полномочий и ответственности, совершенствования внутренних функций управления и информационного обеспечения. Создать эффективный внутренний экономических механизм, который будет обеспечивать достижение результатов деятельности – является главной целью этапа трансформации механизма.

Решение задачи оптимизации имущественного комплекса должно осуществляться параллельно с формированием низкорисковой структуры капитала, обеспечивающей предприятию высокую степень финансовой устойчивости и сохранение платежеспособности.

Одним из направлений антикризисного реформирования предприятий является - совершенствование внутреннего экономического механизма [1].

Совершенствование внутреннего экономического механизма предполагает формирование правил, которые обеспечивали бы рациональное использование всех ресурсов.

Наиболее целесообразным методом решения этой задачи является изменение внутрипроизводственной структуры путем создания центров финансовой ответственности (ЦФО). В современных условиях создание ЦФО представляется одним из наиболее целесообразных направлений внутрифирменного реформирования, которое позволяет не только внедрить хозрасчетные взаимоотношения внутри предприятия, но и перестроить всю систему управления и контроля за счет делегирования максимальных полномочий подразделениям - ЦФО.

С применением предложенных антикризисных мер

Реализация предложенного комплекса антикризисных мер будет способствовать повышению уровня экономической безопасности предприятия в изме-

няющихся условиях и формированию, таким образом, эффективной модели его функционирования.

Для предприятия должна быть сформирована система критериев оценки экономической безопасности, с помощью которой предприятие может контролировать и проводить мониторинг эффективности функционирования организации в условиях кризиса. Разработка показателей индикаторов является важной задачей предприятия в изменчивых условиях и неопределенности внешней среды.

Таблица 2

Процесс управления экономической безопасностью в антикризисном управлении включает в себя:	
выбор и обоснование системы показателей-индикаторов экономической безопасности	выбор и принятие программы мер по достижению оптимального уровня значений показателей-индикаторов
разработка шкалы пороговых значений показателей-индикаторов по степени снижения уровня экономической безопасности предприятия	реализация программы мер по достижению оптимального уровня значений показателей-индикаторов
разработка и принятие регламента действий для реагирования системы управления в различных ситуациях негативного изменения значений	экономическая оценка эффективности программы мер по достижению оптимального уровня значений показателей-индикаторов после их реализации

Таким образом, предложенная модель формализации процесса управления экономической безопасностью в антикризисном поведении предприятия позволит ему более оперативно решать возникающие проблемы в обеспечении экономической стабильности и рыночной устойчивости, и, таким образом, противостоять вызовам меняющихся внешних условий деятельности.

Литература

1. Суглобов, А.Е. Экономическая безопасность предприятия: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 271 с.
2. Финансовый менеджмент / Бригхем Ю., Хьюстон Дж., 2015.
3. Кузнецова, С.В. К вопросу о финансово-экономических инструментах решения социальных задач в условиях кризиса // Кризис экономической системы как фактор нестабильности современного общества: материалы III Международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014.

Мраморнова О.В.

д.э.н., профессор

Иванова Н.А.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РАСТУЩЕЕ НЕРАВЕНСТВО КАК ВАЖНЕЙШАЯ УГРОЗА ЭПОХИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

С последней четверти XX в. разворачивается новая техническая революция, сопровождающаяся кардинальными изменениями в информационных технологиях, глобализацией, небывалым развитием сферы услуг. Эта революция вызвала увеличение разрывов в доходах. В современных условиях перехода к инновационной модели развития общества происходит нарастание неравномерности, неустойчивости в социально-трудовой сфере. На рынке труда появляются как новые возможности, связанные с созданием высокотехнологичных рабочих мест и сфер занятости, так и новые риски, связанные ростом неравенства доходов, уровня безработицы, прекаризацией и т.п.

В своем Послании к Федеральному Собранию В.В. Путин отмечает в качестве одной из главных приоритетных задач развития России на 2018–2024 гг. динамичное развитие уровня и качества жизни населения нашей страны [1].

К сожалению, важнейшие проблемы на российском рынке труда имеют «застойный» характер и приобретают еще большую актуальность на современном этапе. Среди острых проблем можно отметить низкий уровень жизни населения и высокую степень неравенства, приводящую к значительной поляризации доходов и масштабности бедности. В связи с этим исследование закономерностей динамики неравенства доходов населения как в глобальном, так и в страновом измерении в эпоху глобализации и цифровой революции является чрезвычайно актуальным.

Вопросы экономического неравенства населения исследуются многими зарубежными и отечественными учеными. В этих исследованиях отмечается, что в современных условиях увеличивается пропасть между бедными и богатыми социальными группами и странами. По данным Т. Джексона, пятая часть населения мира получает только 2% общемирового дохода. Вместе с тем богатейшие 20% присваивают 74% общемирового дохода. Неравенство в благосостоянии людей чудовищно. С точки зрения гуманизма такие различия неприемле-

мы. Они порождают рост социальной напряженности: реальные трудности наиболее неблагополучных групп населения оказывают влияние на общество в целом [2, с. 5].

Неоднозначные процессы в сфере глобального неравенства представлены Б. Милановичем, который отмечает, что разрыв между богатыми и бедными увеличивается в богатых странах и глобализация привела к выигрышу тех жителей богатых стран, кто уже был богат. Внутривнутристрановое неравенство в богатых странах выросло за последние 25-30 лет. Вместе с тем, он отмечает снижение уровня неравенства в азиатских странах, где реальные доходы выросли примерно на 80 % за 20 лет. Более всего выиграли от глобализации люди, живущие в быстро растущих азиатских экономиках - Китае, Индии, Таиланде, Вьетнаме и Индонезии. Они не самые богатые в этих странах и находятся примерно посередине национального распределения доходов и в мировом распределении доходов они тоже оказываются посередине [3, с. 35,39].

Вместе с тем, реальные доходы нижнего среднего класса Запада практически не выросли. Это особенно верно для трех самых важных западных экономик: США, Германии и Японии. Однако самые богатые (знаменитый богатейший 1%) на Западе чувствовали себя превосходно. Очевидно, что выгоды от глобализации распределяются между жителями богатых стран далеко не равномерно [3, с. 8]. Б. Миланович также отмечает, что Россия прямо или косвенно включена во все главные процессы. Падение коммунизма и начало «высокой глобализации» в конце 1980-х гг. явно связаны [3, с. 9].

Неравенство в России сформировалось очень быстрыми темпами. В советский период было достигнуто практически полное равенство, однако в настоящее время по масштабам неравенства мы превосходим Соединенные Штаты Америки, приблизившись к уровню стран Африки и Южной Америки (таблица 1).

Таблица 1

Индекс концентрации доходов (коэффициент Джини) в ряде стран мира в 2016 г., %*

Страна	Россия	Албания	Беларусь	Дания	Армения	Ангола	Нигерия	США
Коэффициент Джини	41,2	29,0	27,6	29,1	27,7	42,7	43,0	41,1

* Составлено по: [4, с. 104-106].

Ключевым минимальным социальным стандартом в обществе является прожиточный минимум, отражающий уровень благосостояния населения и влияющий на величину МРОТ, пенсий и т.д. Динамика величины прожиточного минимума и доля населения с денежными доходами ниже его уровня представлена в табл. 2. Представленные данные показывают, что в 2012–2013 гг., в условиях устойчивого экономического роста, доля населения с денежными до-

ходами ниже величины прожиточного минимума достигает 10,7 — 10,8% соответственно. Однако, в условиях рецессии (2015 г.) и медленного восстановления российской экономики (2016-2017 гг.) данный показатель имел тенденцию к росту и составил -13,3% и 13,1% соответственно.

Таблица 2

Динамика величины прожиточного минимума и доля населения с денежными доходами ниже его уровня за 2010-2017 гг.

Год	Величина прожиточного минимума в РФ (ВПМ)				Доля населения с доходами ниже ВПМ
	Все население	Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети	
2010	5688	6138	4521	5489	12,5
2011	6369	6878	5032	6157	12,7
2012	6510	7049	5123	6259	10,7
2013	7306	7871	5998	7022	10,8
2014	8050	8683	6617	7752	11,2
2015	9701	10455	7965	9472	13,3
2016	9889	10678	8081	9660	13,4
2017	10328	11160	8496	9925	13,1

*Составлено по данным Росстата [6]

Заработная плата в Российской Федерации является важнейшей детерминантой денежных доходов населения. С 2000 по 2015 г. заработная плата по всем децилям (10- процентным группам) выросла, причем заработная плата у нижних децилей росла более чем в три раза быстрее заработной платы у наиболее богатых (девятой и десятой) 10- процентных групп работников. Несмотря на это, неравенство доходов по абсолютным величинам увеличилось: в 2000 году разрыв между верхним и нижним децилем был равен 8 тыс. руб., а в 2015 году — уже 102,5 тыс. руб. [5, с. 58]

Динамика неравенства в СССР и России представлена в *таблице. 3*.

Данные *таблицы 3* отчетливо показывают углубление неравенства российского общества в течение всего периода перехода к рыночным отношениям: доля первой двадцатипроцентной группы населения (с наименьшими доходами) в общем объеме денежных доходов, резко сократившись в 1995 г., продолжала сокращаться вплоть до 2014 г. В настоящее время она имеет некоторую позитивную динамику, однако еще значительно отстает от уровня 1995 г. В то же время доходы пятой группы (с наибольшими доходами),

резко увеличившись в 1995 г., продолжали возрастать на протяжении всего периода рыночных преобразований. Коэффициент Джини имеет в настоящее время небольшую позитивную тенденцию к сокращению, однако превышает значения 1995 и 2000 гг.

Таблица 3

Распределение общего объема денежных доходов и характеристики дифференциации денежных доходов населения*

	Денежные доходы— всего	в том числе по 20-процентным группам населения, в %:					Децильный коэффициент фондов, в размах	Коэффициент Джини
		первая (с наименьшими доходами)	вторая	третья	четвертая	пятая (с наибольшими доходами)		
1970	100	7,8	14,8	18,0	22,6	36,8	...	...
1980	100	10,1	14,8	18,6	23,1	33,4	...	...
1990	100	9,8	14,9	18,8	23,8	32,7	...	...
1995	100	6,1	10,8	15,2	21,6	46,3	13,5	0,387
2000	100	5,9	10,4	15,1	21,9	46,7	13,9	0,395
2010	100	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	16,6	0,421
2014	100	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	16,0	0,416
2015	100	5,3	10,0	15,0	22,6	47,1	15,7	0,413
2016	100	5,3	10,1	15,0	22,6	47,0	15,5	0,412
2017	100	5,4	10,1	15,1	22,6	46,8	15,3	0,410

*Составлено по данным Росстата [6]

В Докладе о человеческом развитии в РФ за 2016 г. определены социально-демографические группы населения России, обладающие высокими рисками бедности. Так, риски абсолютной монетарной бедности в России высоки для сельских жителей и жителей небольших городов с численностью населения менее 100 тыс. человек. Уровень бедности сельских жителей в 1,42–2,53 раза выше уровня бедности среди всего населения в целом, а уровень бедности жителей небольших городов — в 1,15–1,21 раза [5, с. 114].

Данные Росстата свидетельствуют, что за 2017 г. реальные денежные доходы в целом по стране снизились на 1,7%, сокращение доходов наблюдается в 65 регионах РФ. Прирост доходов населения наблюдался в 20 регионах страны, где лидером роста доходов явилась Республика Крым (+13%). Существенное снижение данного показателя наблюдается в Ямало-

Ненецком автономном округе (–15%), Магаданской области (–11%) и Республике Бурятия (–7,5%), Свердловская область (–4%). В Саратовском регионе также зафиксировано снижение доходов населения. Так, в 2017 г. область по данному показателю занимала 11-е место в ПФО, в целом по стране по уровню доходов Саратовский регион ухудшил свои позиции, опустившись на две позиции с 70 на 72 место.

Согласно данным РИА Рейтинг, минимальное значение коэффициента Джини в РФ наблюдается в Белгородской области (0,27), Республике Мордовия (0,28), в Ненецком АО, Тульской, Владимирской, Пензенской областях, Республике Крым, Тамбовской и Орловской областях, где значение данного показателя не превышает 0,29, что свидетельствует о невысокой степени неравенства доходов в данных регионах [7].

Б. Миланович отмечает, что огромное неравенство доходов, возникшее после падения коммунистического режима в России, несколько снизилось за последние десять лет, но концентрация во владении активами остается столь высокой, что по показателю неравенства богатства Россия входит в тройку или пятерку самых неравных стран мира. Весьма вероятно, что концентрация богатства в современной России выше, чем сто лет назад, до начала Первой мировой войны [3, с. 9]. Это сравнение ярко демонстрирует тот социальный риск, который влекут за собой сложившиеся в настоящее время параметры неравенства в России. Сложившаяся ситуация предполагает меры активного государственного регулирования, которые, как представляется, в настоящее время более ориентированы на борьбу с абсолютной бедностью, нежели на сокращение социального и экономического неравенства.

Литература

1. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию. М.: 1 марта 2018 г.
2. Джексон, Т. Процветание без роста. Экономика для планеты с ограниченными ресурсами / Т. Джексон. – М.: АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2013.
3. Миланович, Б. Глобальное неравенство. Новый подход для эпохи глобализации / Б. Миланович. – М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2017. – 336 с.
4. Россия и страны мира. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016.
5. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации. Цели устойчивого развития ООН и Россия. 2016. [\[Электронный ресурс\]](#).
6. Данные Росстата. [\[Электронный ресурс\]](#).
7. Официальный сайт РИА Рейтинг. Регионы России [\[Электронный ресурс\]](#).

МЕСТО И РОЛЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В настоящее время субъекты хозяйствования являются центром всех социально-экономических преобразований. Их реформирование происходит в сложных экономических и политических условиях, которые характеризуются дефицитом оборотных средств, устаревшей материально-технической базой, низкой конкурентоспособностью продукции, ограниченностью бюджетных средств, непрочными функционирующими внешними и внутренними экономическими связями. Как организация, субъекты хозяйствования существуют и функционируют в рамках внешней и внутренней среды, которые, в принципе, определяют успешность их деятельности и в то же время накладывают определенные ограничения на операционные действия.

Принятие эффективных управленческих решений, возможно только с учетом сложившихся внутренней и внешней среды. В целях анализа внешней среды субъекты хозяйствования могут использовать данные в ходе изучения потребительского рынка с помощью научных исследований, а также постоянно отслеживать события и тренды, используемые конкурентами.

Для оптимального изучения компонентов внешней среды, в современных исследованиях стратегического менеджмента выделяют общую и конкурентную среду.

Организация всегда находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая тем самым себе возможность выживания. Внешняя среда является источником, питающим организацию ресурсами, необходимыми для поддержания ее внутреннего потенциала на должном уровне. Но ресурсы внешней среды не безграничны, кроме того, на них претендуют многие другие организации, находящиеся в этой же среде. Поэтому всегда существует возможность того, что организация не сможет получить нужные ресурсы из внешней среды. Это может ослабить ее потенциал и привести ко многим негативным для организации последствиям.

Задача стратегического управления состоит в обеспечении такого взаимодействия организации со средой, которое позволяло бы ей поддерживать ее по-

тенциал на уровне, необходимом для достижения ее целей, и тем самым давало бы ей возможность выживать в долгосрочной перспективе.

Внутренняя среда представляет собой совокупность условий и взаимосвязей между подразделениями субъектов хозяйствования, позволяющих им эффективно реализовать цели своей деятельности. Поэтому разработка теоретико-методологических основ внешней и внутренней среды предприятий, особенностей их функционирования в переходном периоде и в рыночных условиях, определение их места и роли в системе экономических отношений являются важнейшими составляющими организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности государства.

Являясь основным и первичным звеном народнохозяйственного комплекса, субъекты хозяйствования существуют в различных экономических системах. Можно выделить основные признаки, характеризующие предприятия и зависящие от особенностей той или иной системы. Существенными признаками, объединяющими предприятие в единое целое, выступают также единая территория, общее вспомогательное хозяйство и т.п. Термин «предприятие» используется применительно как к субъектам, так и объектам экономической деятельности. Являясь субъектом хозяйствования, предприятие выступает как юридическое лицо, поскольку имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, самостоятельный баланс, несет ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом в суде.

Главная цель предприятия состоит в организации процессов по производству продукции, её реализации, оказании услуг, осуществлении деятельности по удовлетворению общественных потребностей и получению прибыли наиболее эффективным способом. В то же время существует целый спектр направлений деятельности предприятия, которые находятся в рамках главной цели. Они могут определяться интересами коллектива, размерами капитала, ситуацией внутри предприятия, внешней средой и должны отвечать определенным требованиям, особенно в части конкретности, измеримости, ориентации во времени, достигаемости, взаимности и др.).

К таким целям можно отнести:

- максимизацию объема выпуска продукции, работ, услуг;
- обеспечение конкурентоспособности продукции на основе использования достижений научно-технического прогресса;
- устойчивость и стабильность функционирования;
- удержание позиций на рынке (завоевание новых рынков) и обеспечение высокой эффективности производства;

- достижение комплексности производства и др.

Выбор субъектом хозяйствования направлений деятельности зависит от разнообразных факторов, характеризующих, с одной стороны, обеспеченность предприятия собственными ресурсами, а с другой - внешнюю среду и рыночную ситуацию. В зависимости от направленности воздействия на экономическую систему, факторы подразделяются на позитивные и негативные. Кроме того, в зависимости от места возникновения, факторы классифицируются на внутренние, которые в свою очередь можно разделить на:

- объективные, когда их возникновение не зависит от субъекта управления;
- субъективные, связанные с особенностями и личностью руководителей, ценовой политикой субъектов хозяйствования и др.;
- внешние, связанные с инфляционными процессами, деятельностью государства, изменением конъюнктуры внутреннего и мирового рынка и др.

Классификация факторов необходима для того, чтобы выделить наиболее значимые из них и в системном порядке использовать при разработке и реализации стратегии и тактики развития субъектов хозяйствования и определении их места и роли в обеспечении экономической безопасности.

Стоящие перед субъектами хозяйствования задачи только в общих чертах указывают направления реализации конкретной цели, среди которых можно выделить следующие:

- разработка технико-технологической, организационной и коммерческой политики, позволяющей учитывать конъюнктуру рынка и обеспечивать адаптивность к внешней экономической среде;
- обоснование вариантов реализации выбранной политики для воздействия на рынок в нужном направлении;
- максимально возможное удовлетворение спроса покупателей;
- увеличение рынка сбыта;
- создание условий для аккумуляции достаточных денежных средств для самоокупаемости и самофинансирования;
- насыщение рынка высококачественными товарами и услугами;
- содействие повышению культурного уровня и моральному оздоровлению коллектива;
- создание условий для реализации творческого потенциала своих сотрудников и т.д.

Обоснованная и тщательно разработанная технико-экономическая стратегия, и рыночная тактика помогают субъектам хозяйствования утвердить свои позиции на рынке и сформировать благоприятный имидж и климат, достаточные для обеспечения экономической безопасности и эффективного функционирования.

Разработанную стратегию развития субъектов хозяйствования следует рассматривать как главное направление усилий по реализации общей политики предприятия, которая относится к типу крупномасштабного долгосрочного планирования, предполагающего эффективное решение поставленных задач в течение длительного периода. К таким задачам можно отнести:

- определение видов продукции, которые можно выводить на рынок, в нужном ассортименте и по приемлемым ценам;
- определение потенциальных потребителей, которых можно привлечь в дальнейшем;
- установление условий, необходимых для продажи продукции на запланированном уровне;
- установление экономических результатов, которые может достигнуть субъект хозяйствования при соответствующих затратах и др.;

Разработанная стратегия субъектов хозяйствования определяет также направления и методы их деятельности, стиль и поведение при реализации стоящих задач, сочетание экономических интересов собственников и наемных работников, обеспечение и поддержку высокого качества выпускаемой продукции и др.

Тактика по развитию субъектов хозяйствования содержит формы и способы конкретных действий по реализации стратегии, то есть детализированное планирование их деятельности в течение определенного периода и может включать: выработку предварительных коммерческих предложений для потребителей и партнеров; организацию рекламной кампании с целью продвижения на рынок новой продукции; конкретизацию позиции администрации субъекта хозяйствования во время заключения контрактов с работниками и др.

Политика субъектов хозяйствования в общем смысле определяет направления, методы, стиль, поведение в системе их деятельности и может быть ориентирована на сочетание экономических интересов собственников и наемных работников, на обеспечение и поддержку высокого качества выпускаемой продукции и др.

Характеристика субъекта хозяйствования, выделяющая его как самостоятельного субъекта рыночных отношений предполагает определение основных черт, к которым можно отнести: производственно-техническое единство, отражающее общность процессов производства, капитала, технологии; организационное единство, выражающееся в наличии единого руководства, плана; экономическое единство, выражающееся в общности материальных, финансовых и технических ресурсов, а также экономических результатов работы.

Когда речь идет о субъекте хозяйствования, то его направленность, как правило, осуществляют по производственной или промышленной деятельности,

что является относительно узким подходом. Несмотря на то, что основой деятельности субъектов хозяйствования является *производственный процесс*, представляющий собой систему взаимодействия производственных факторов, направленных на превращение исходного сырья (материалов) в готовую продукцию, пригодную к потреблению или к дальнейшей обработке, классифицировать их можно по разным признакам и параметрам.

Литература

1. Авдийский, В.И. Национальная экономическая безопасность в условиях глобализации // Междунар. публ. и частное право. 2012. N 2. С.9-10.
2. Буркальцева, Д. Система обеспечения экономической безопасности государства: необходимость формирования и структурные составляющие // Наука и инновации: научно-практический журнал. 2013. N 5. С.29-32.
3. Писаренко, А.О. Экономическая безопасность в России: современное состояние, угрозы и перспективы развития // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т.14, вып.5. С.927-940.

© Е.А.Оськина 2018

УДК 336

Петрова Ю.В., Маякова Т.А.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Благополучие в сфере экономики — главное условие функционирования государства. Наличие в Российской Федерации стабильной системы позволит сохранять конкурентные позиции на мировом рынке. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России играет важнейшую роль, поэтому предлагаю рассмотреть этот вопрос подробно. Начнём с основного понятия[2].

Под национальной экономической безопасностью понимается защищённость экономики страны от внешних и внутренних факторов, неблагоприятно воздействующих на экономическое функционирование, подрыва-

вающих уровень жизни населения. Это главный элемент национальной безопасности.

Концепция экономической безопасности России представляет собой комплекс положений, направленных на поддержание стабильности и роста экономических показателей, необходимых для обеспечения нормальной жизнедеятельности граждан и сохранения надёжного статуса государства на международном рынке. Поддержание экономической устойчивости напрямую влияет на общую национальную безопасность. Именно поэтому при возникновении политических конфликтов первый удар всегда приходится по экономике.

Стратегия экономической безопасности России до 2030 года является документом, который приказал утвердить президент РФ Владимир Путин в 2017 году. В ней содержатся главные цели и задачи экономической политики, направленные на поддержание финансовой безопасности. Реализация стратегии должна полностью наладить обстановку в стране и на мировом рынке, несмотря на сложные международные отношения с некоторыми государствами[3].

Нельзя воспринимать экономическую безопасность как нечто абстрактное. Поддержание безопасного уровня подразумевает принятие конкретных мер в определённых сферах. Отсюда выделяются главные виды экономической безопасности России. Рассмотрим подробнее финансовую безопасность экономики России.

Финансовая безопасность – это состояние, когда государство способно гарантировать условия функционирования государственных учреждений, создавать благоприятные условия для развития рыночной экономики, создавать благополучные условия для граждан, снижать уровень безработицы.

Необходимо контролировать бюджеты (государственный, консолидированный), уровень государственного долга, финансовые рынки, платёжный баланс и другие структурные элементы.

На сегодня можно выделить несколько видов угроз финансовой безопасности для Российской Федерации[1]:

1. Внутренние - те виды угроз, которые могут проявляться по причине ошибочной политики, персональных оплошностей работников госструктур, мошеннических действий и так далее. Среди них:

- просчеты органов власти или ошибки в управлении;
- ошибочная финансово-экономическая политика, направленная на разрушение экономики, а не на ее поддержание;
- злоупотребление должностными обязанностями представителей органов власти в корытных целях и в ущерб финансовой безопасности;

- бесхозяйственность;
- экономические преступления в органах власти и так далее.

2. Внешние угрозы имеют большие последствия для экономики страны и требуют особого рассмотрения. К причинам их появления можно отнести:

- постоянный рост объемов капиталов, их активное движение, концентрация денег, как на глобальном, так и на макроэкономическом уровне;
- активная интернационализация (глобализация) мирового хозяйства, развитие экономических связей между различными странами;
- появление автономии в некоторых субъектах, таких как ТНБ или ТНК, в руках которых сосредоточены крупные финансовые «нити». Дополнительным фактором является их способность влиять на хозяйственную деятельность других стран;
- большой выбор финансовых инструментов и их изменчивость;
- высокий уровень мобильности существующих рынков, а также внедрение самых новых информационных технологий;
- взаимодействие внутренней и внешней экономик страны, а также их зависимость от мировых инвестиций. Большинство специалистов сходятся во мнении, что глобальная мировая система не видит никакой разницы между политиками страны (внутренней или внешней). Все взаимосвязано;
- зависимость экономики РФ от краткосрочных спекуляций на рынке. Все это делает финансовую систему страны крайне уязвимой;
- общая неустойчивость экономик многих стран мира, а также непредсказуемость их финансовых систем;
- неспособность контролирующих органов своевременно влиять на ситуацию и оперативно принимать «реанимационные» меры[1].

В условиях большого числа внешних и внутренних угроз должны быть приняты следующие меры совершенствования системы безопасности:

- четкое определение границ внешнего инвестирования, то есть предела вливаний иностранного капитала в отечественные компании;
- выделение требований к области производства, применения устройств для передачи технологий, использования местных компонентов и так далее;
- ограничение по каждой из отраслей по максимально допустимому объему иностранных инвестиций. При этом для наиболее важных секторов экономики доступ капиталу из-за рубежа должен быть закрыт или сведен к минимуму;
- принятие мер по отношению к структурам, которые принимают ограничительные меры и искажают нормальные условия конкуренции;

- разработка систем, позволяющих контролировать все потоки иностранного капитала из-за рубежа, а также видеть процессы их распределения.

Результатом работы системы должен обеспечить ряд выполнения следующих задач[3]:

- удержание национальной валюты на стабильном уровне;
- создание условий, которые бы гарантировали конкурентоспособность национального капитала;
- насыщение финансового сектора деньгами в том объеме, который необходим для нормального развития страны и роста экономики;
- гарантия равного развития с партнерами по бизнесу, а в перспективе и доминирование на рынке.

Таким образом, финансовая безопасность государства – это способность государственных органов эффективно вести финансово-экономическую деятельность, преследуя при этом исключительно национальные интересы. Финансовая безопасность является составной частью понятия "экономическая безопасность", поскольку без противодействия финансовым рискам, напрямую влияющим на финансовое состояние хозяйствующего субъекта, невозможно достичь состояния, при котором обеспечивается финансовая стабильность, а также поступательное, позитивное развитие хозяйствующего субъекта.

Литература

1. Быков, В.П. Экономическая безопасность регионов и преодоление угроз в современных условиях / В.П. Быков, О.А. Дембовская, Е.М. Лебедев // Экономика и эффективность организации производства. 2016. № 5. С. 60-63.
2. Дворядкина, Е.Б. Экономическая безопасность: учеб. пособие / Е.Б. Дворядкина, Я.П. Силин, Н.В. Новикова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. 194с.
3. Загашвили, В.С. Экономическая безопасность России / В.С. Загашвили. М.: «Юрист», 2017. – 254 с.
4. Глушкова, Ю.О. Формирование и управление потоками внешнеэкономической деятельности предприятия / Ю.О. Глушкова, А.В. Пахомова // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. Т.3. № 1(40). С. 136-141.

© Ю.В. Петрова, Т.А. Маякова, 2018

Плотников А.П.

д.э.н., профессор

Пчелинцева И.Н.

д.э.н., профессор

Казакова Ф.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

Проблемы обеспечения безопасности инновационной сферы экономических систем различного уровня являются одними из приоритетных и наиболее острых в современных условиях. При этом под инновационной сферой государства (региона) в статье понимается совместная область деятельности производителей и потребителей различных видов инноваций, включающая генерирование, создание и распространение последних. Соответственно безопасность инновационной сферы (ИС) представляет собой комплексную характеристику, отражающую способность ИС сохранять устойчивость как функционирования, так и развития на основе предвидения, выявления и нейтрализации негативного воздействия внешних и внутренних угроз.

Важность обеспечения безопасности региональной инновационной сферы определяется необходимостью развития инновационной деятельности на мезо-экономическом уровне, имеющей свои особенности, определяемые, в том числе, спецификой региона. Именно на уровне регионов формируются инновационная инфраструктура территории, а также система стимулирующего воздействия, направленного на генерацию, освоение и распространение инноваций в микроэкономических системах территории. Одной из важнейших составляющих, определяющих устойчивость функционирования и развития региональной инновационной сферы, и, соответственно, ее безопасность, является эффективное финансово-инвестиционное обеспечение. Последнее требует использования различных форм, методов и инструментов инвестирования в инновационную деятельность и их дальнейшего развития. Однако, как показывает анализ статистической отчетности и фактического материала, в последние годы инвестиции в основной и интеллектуальный капитал большинства субъектов РФ имеют тенденцию к сокращению. Так, если по РФ в целом, впервые после 2013 года в

2017 году динамика инвестиций в основной капитал была положительной (4,4%), то по Приволжскому федеральному округу наблюдается сокращение на 3,9 %, а по Саратовской области незначительный рост в 0,5 %, что никак не обеспечивает потребности технологического развития [1]. Что касается одного из ключевых показателей, характеризующих безопасность инновационной сферы - инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), то в целом по стране он снизился с 10,1% в 2013 году до 8,9% в 2017 году, а, соответственно в Саратовской области, с 6,4% до 5,8% [2].

В настоящее время в Саратовской области сложился ряд условий, сдерживающих развитие инвестиционно-инновационного процесса: ограниченность средств регионального бюджета и наличие значительного государственного долга у области, что препятствует как прямым государственным региональным инвестициям в инновационную деятельность, так и полноценной реализации форм косвенной поддержки инвестирования; сокращение объема государственных целевых программ реализуемых на территории области и инвестиций институтов развития; низкая активность региональных венчурных фондов. Отсюда очевидным является вывод о том, что требуется привлечение новых источников формирования инвестиционных ресурсов за счет развития методов и инструментов инвестирования, нетрадиционных для региона. Авторы статьи считают необходимым обратить внимание на такие инструменты инвестирования инноваций, обеспечивающие безопасность региональной инновационной сферы, как краудфандинг и его разновидности, а также предложить некоторые рекомендации по их развитию.

Несмотря на то, что данный метод является достаточно новым в инвестиционной практике, уже сложились различные типы краудфандинга. Анализ экономической литературы и публикаций позволил прийти к выводу о том, что общепринятым является подразделение краудфандинга четыре типа, исходя из целей инвестирования: благотворительный краудфандинг (инвестирование на безвозмездной или условно безвозмездной основе); наградной краудфандинг (инвестирование на условиях определенного вознаграждения); заемный краудфандинг / краудлендинг (инвестирование в виде кредитования, предусматривающего дальнейший возврат инициаторами проектов вложенных средств и установленных процентов); инвестиционный краудфандинг / краудинвестинг (инвестирование в целях дальнейшего участия в результатах проекта – получения акций, долей в имуществе (акционерный, близкий к венчурному инвестированию), распределения прибыли (роялти) и т.д.) [3]. Краудфандинговый метод инвестирования приобрел достаточно широкую популярность в мире и ди-

намично развивается. Объем мирового краудфандингового рынка за 2016 год составил 51,9 млрд долларов, увеличившись за 5 лет более чем в 19 раз (!) с 2,7 млрд долларов в 2012 году. На конец 2017 года в мире насчитывалось более 500 краудфандинговых платформ, через которые осуществляется инвестирование, большая часть из которых приходится на США – 41%, на Францию – 9%, в на Германию – 7%, в России находится чуть более 1,5% [3,4].

Хотя российский краудфандинговый рынок находится в стадии начального становления, (его объем несопоставим не только с США и Западной Европой, но и с индустриальными азиатскими государствами) он может быть отнесен к достаточно быстрорастущим. По оценкам Банка России объем рынка краудфандинга в 2017 году увеличился на 83% (с 6 млрд рублей в 2016-м) [5]. Количество платформ неуклонно растет (одной из крупнейших на сегодняшний день является Boomstarter: на данный момент насчитывается 935 реализованных проектов, получивших финансовую помощь благодаря данному сервису), суммарные сборы российских краудфандинг-сервисов повышаются из года в год, люди становятся всё более восприимчивыми к данному способу размещения свободных средств. Таким образом, в условиях, когда другие источники труднодоступны, краудфандинг может быть использован на региональном уровне при условии его эффективной поддержки со стороны государственных органов власти и управления, формирующих и реализующих инвестиционную и инновационную политику в регионе. В статье проведен анализ сильных и слабых сторон метода для Саратовской области, его результаты представлены в *таблице 1*.

Таблица 1

**SWOT анализ краудфандингового метода инвестирования
на региональном уровне (в Саратовской области)**

	Возможности	Угрозы
	Субъект инновационной деятельности имеет возможность получить необходимые инвестиционные ресурсы на реализацию проекта, не привлекая сторонний капитал, тем самым оставляя 100% компании в руках ее создателей (не при всех способах краудфандинга). Возможность получения гарантированного потребителя выпускаемой продукции из числа спонсоров, проинвестировавших проект.	Риск отсутствия реализации инновационного проекта, который собрал необходимый объем инвестиционных ресурсов. Вероятность попадания на площадки проектов мошенников, собирающих средства на несуществующую продукцию и после успешного привлечения средств, присваивающих их. Вероятность недополучения запрашиваемых средств, что напрямую

	Возможность без дополнительных затрат рекламировать и продвигать свою продукцию, так как СМИ сами заинтересованы в обзоре новинок краудфандинговых проектов. При необходимости расширения и роста создателям краудфандинг-проектов гораздо проще найти дополнительные источники инвестирования, так как стоимость компании вырастает во много раз. На мезоэкономическом уровне (в рамках области) гораздо легче организовать и провести компанию по продвижению проектов, используя ресурсы органов поддержки инновационной деятельности. Данный метод инвестирования, даже при участии региональных органов власти и управления не требует значительных бюджетных затрат и может стать окупаемым проектом.	связано со спецификой менталитета российских частных мелких инвесторов - физических лиц. Российские краудфандинговые площадки, ориентированные на жителей нашей страны, с трудом собирают крупные суммы (более 5 млн. руб.), необходимые для реализации серьёзных технологических инновационных проектов.
Сильные стороны Возможность получения необходимого объема инвестиционных ресурсов для реализации заявленного проекта без излишних организационно-технических сложностей и при относительно приемлемой стоимости капитала (по сравнению с использованием других методов инвестирования). «Стирание» территориальных границ: проекты могут получить финансовую поддержку от неограниченного количества людей, что позволяет субъектам инновационной деятельности выходить на новые рынки и уже на ранних этапах набирать клиентскую базу. Высокая скорость привлечения инвестиционных ресурсов: кра-	Как воспользоваться возможностями Необходимость активного участия региональных органов управления инвестиционной и инновационной деятельностью в организации и продвижении краудфандингового метода инвестирования с задействованием максимально возможного количества информационных ресурсов	За счет чего можно снизить угрозы Государственная экспертиза заявленных инновационных проектов, оценка их перспективности и реализуемости, мониторинг их прозрачности, оценка качества бизнес-плана проекта Формирование соответствующей нормативно-правовой базы в рамках региона и выход на федеральный уровень Разъяснение потенциальным инвесторам преимуществ данного метода инвестирования Информационное обеспечение краудфандинговой платформы

удфандинг позволяет в разы увеличить скорость сбора средств на заявленный проект. Данный метод является приемлемым именно для мезоэкономического уровня при инвестировании в малые и средние инновационные проекты в условиях ограниченности других источников инвестиционных ресурсов.		
Слабые стороны Краудфандинг – это нестандартный для нашей страны, а особенно для Саратовской области. где отсутствует подобный опыт, метод инвестирования проектов, требующий выполнения определенных правил, наличия ярко представленной инновационной идеи проекта, маркетинговых навыков инициаторов проектов и т.п. Большинство краудфандинговых платформ взимают комиссию с успешных проектов. Отсутствие единой регулирующей нормативно-правовой базы. Ограниченные возможности привлечения средств. Невысокая платежеспособность населения, настороженное отношение ко всякого рода инвестиционным институтам, отсутствие информации для широкого круга потенциальных инвесторов.	Что может помешать воспользоваться возможностями Отсутствие целостной системы информационного обеспечения реализации краудфандингового метода в рамках области Отсутствие координации между различными структурами поддержки и развития инвестиционной и инновационной деятельности на территории области	Самые большие опасности для реализации метода Высокие риски нереализации проекта Невысокая платежеспособность населения, настороженное отношение ко всякого рода инвестиционным институтам, отсутствие информации для широкого круга потенциальных инвесторов.

Учитывая результаты анализа, в целях преодоления выявленных существенных слабых сторон и угроз, авторы статьи предлагают организацию региональной краудфандинговой платформы на базе единой информационной системы развития и поддержки инновационной деятельности на региональном уровне (ЕИСРПД), представляющей собой единый информационный портал поддержки инвестиционной и инновационной деятельности в регионе, сосредоточивающий максимум информации по принципу единого источника с учетом интересов инвесторов, органов государственной власти и управления, субъектов инновационной инфраструктуры, независимых сообществ инноваторов, получателей инвестиций и других участников инновационно-инвестиционного

процесса[6]. Предлагаемый подход основан на принципах государственно-частного партнерства и позволяет получить следующие преимущества: обеспечение широкой информационной поддержки продвижения заявляемых для инвестирования инновационных проектов; доведение до широкой аудитории информации преимуществ вложений в краудинговое инвестирование по сравнению с другими формами сбережения и накопления средств (например банковскими вкладами), существующей правовой базе, что существенно увеличивает количество потенциальных инвесторов; повышение уровня доверия со стороны потенциальных инвесторов и их мотивация к инвестированию за счет предоставления подробной информации о существе проектов, их перспективности и реализуемости, оценке потенциальной доходности на основе бизнес-планов проектов и результатов проведенной государственной экспертизы; обеспечение максимальной прозрачности реализуемых проектов за счет их постоянного мониторинга; снижение платы для краудфандеров за пользование платформой по сравнению с обычным уровнем оплаты. Анализ успешных краудфандинговых проектов, показал, что многие краудфандеры, получившие финансирование, не укладываются в сроки реализации проекта из-за ошибок на этапе создания прототипа или неверного финансового расчета инновационной идеи. Поэтому на платформе целесообразно предусмотреть возможность коллективного обсуждения практических вопросов реализации инновационных проектов с поддержкой связи со всеми инвесторами. Необходима также организация постоянного прозрачного мониторинга хода реализации проектов и информирование инвесторов. По окончании финансирования за краудфандерами должна быть сохранена активная веб-страница на ЕИСРПД, где в дальнейшем публикуется информация о реализации идеи и осуществляется обратная связь с инвесторами. В зависимости от модели краудфандинга, инноватор предлагает инвесторам получение по окончании реализации идеи финансовой выгоды или конечного инновационного продукта.

По мнению авторов статьи, несмотря на все существующие сложности и риски, при условии полноценной реализации информационной системы и соблюдении всех вышеуказанных условий и принципов краудфандинговый метод инвестирования является вполне перспективным и жизнеспособным именно на именно для небольших проектов на региональном уровне, а в частности на территории Саратовской области.

Литература

1. Россия в цифрах. 2018: Крат.стат.сб./Росстат- М., Р76.: 2018. 522 с.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т ИБ60 «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. 344 с.

3. Краудфандинг: тренд глобального масштаба [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения 15.11.2018.

4. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России: аналитический доклад [\[Электронный ресурс\]](#).

5. Рынок краудфандинга вырос на 83%: народное финансирование может стать альтернативой банковскому кредитованию [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения 15.11.2018.

6. Плотников, А.П., Пчелинцева, И.Н. Информационная система поддержки и развития инвестирования инновационной деятельности на мезоэкономическом уровне / А.П. Плотников, М.Р. Мамкеев, И.Н. Пчелинцева // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2016. № 3. С. 44-49.

© А.П. Плотников, И.Н. Пчелинцева, Ф.А. Казакова, 2018

УДК 331.108.2

Попов А.П.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., проф. **Гордашникова О.Ю.**

ЗНАЧЕНИЕ СЛУЖБЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях хозяйствования организации получили широкую хозяйственную самостоятельность и столкнулись с необходимостью принципиально новых подходов к обеспечению собственной экономической безопасности.

В условиях не совсем цивилизованных конкурентных отношений, несовершенства действующего законодательства еще на стадии создания организации необходимо предусмотреть меры обеспечения ее экономической безопасности. Экономическая безопасность организации предполагает состояние ее защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей деятельности. Обеспечение экономической безопасности современных организаций должно быть направлено на

достижение взаимодействия элементов, средств, мероприятий в системе экономической безопасности и грамотно выстроенного механизма.

В.В. Зыков в монографии «Безопасность предпринимательской деятельности» указывает, что безопасность бизнеса представляет собой состояние защищенности предпринимательской деятельности от воздействия сложного комплекса реальных и потенциальных угроз с различной степенью опасности причинения вреда личности, обществу, среде обитания и бизнесу. Задача обеспечения устойчивости бизнеса требует введения в структуру управления нового вида менеджмента – менеджмента безопасности бизнеса, который взаимосвязан с маркетингом и другими видами менеджмента предприятия и координирует их деятельность [1].

Выделяют внешние и внутренние субъекты, которые обеспечивают экономическую безопасность организации. К внешним субъектам относят органы законодательной, исполнительной и судебной власти, которые обеспечивают безопасность законопослушных предпринимателей. К внутренним субъектам относят лиц, осуществляющих деятельность по защите экономической безопасности. Прежде всего, это работники службы безопасности организации. Создание такой службы представляет на практике большую трудность, поскольку каждый субъект предпринимательства индивидуален и его деятельность специфична.

Правовой базой для функционирования службы экономической безопасности является Закон РФ «О безопасности», «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», «Об оперативно-розыскной деятельности» [2-4].

В случае отказа от внедрения в организации службы экономической безопасности организация будет терять прибыль. Речь идет о случаях умышленного ущерба сотрудниками организации. Реальные масштабы упущенной выгоды оценить практически невозможно. Эффективная организация кадровой работы с участием службы экономической безопасности позволит снизить прямые, а также предотвратить косвенные убытки организации, которые непосредственно связаны с человеческим фактором.

Создание службы экономической безопасности должно происходить в момент принятия решения об организации предприятия, специфика ее деятельности зависит от вида деятельности, объема предполагаемого производства продукции, размера оборота и прибыли, численности работников. Экономическая эффективность создания службы экономической безопасности определяется соотношением расходов по ее содержанию и убытками потенциальных угроз. Планирование работы службы экономической безопасности призвано обеспечить должную организацию ее работы, направленную на достижение конкрет-

ных и значимых результатов, но при этом быть достаточно гибкой, учитывать реалии деятельности организации на конкретный момент времени.

В работе А.Н. Литвиненко, С.Ю. Ковтуновой проблематика обеспечения безопасности предприятия сводится, главным образом, к борьбе с хищениями и подобными неблагоприятными деяниями. Центральная роль отводится службе экономической безопасности бизнеса, которой рекомендуется работать в тесном взаимодействии с правоохранительными органами.

Д.В. Трошин в монографии «Безопасность предприятия: смысл, онтология, оценка» показывает, что локализация проблем обеспечения безопасности в пределах определенной методологической, организационной и информационной подсистем не позволяет эффективно решить задачи хозяйственной деятельности на стратегическом уровне, препятствует созданию эффективной системы управления организацией с использованием программно-целевого подхода [5].

Очевидно, что в настоящее время сложилось новое направление профессиональной деятельности – обеспечение безопасности организации. Предмет и содержание этой профессии находятся на стыке проблематики прикладных задач обеспечения безопасности и экономической кибернетики в масштабе предприятий, функционирующих в том или ином секторе рынка каждый из которых имеет свои сущностные особенности.

Работа службы экономической безопасности не ограничивается одними лишь функциями обеспечения всех видов безопасности. Для повышения эффективности системы корпоративной безопасности необходима оценка взаимозависимости между портфелем возможных рисков организации и продвижением бизнеса. Сотрудники службы экономической безопасности так же должны всегда находится на передовом крае бизнеса, реагируя на новые тенденции в нем. Как следствие, их круг обязанностей будет постоянно меняться.

В современных условиях сотрудники службы экономической безопасности должны хорошо ориентироваться в делах организации, владеть финансовым и экономическим анализом, методами программно-целевого планирования и проектного управления, выполнять информационно-аналитическую работу, анализировать риски, обеспечивать защиту информационных ресурсов, организовывать создание и эксплуатацию сложных комплексов инженерной защиты объектов предприятий. Вдобавок, они обязаны проявлять деловую хватку, управленческие способности, умение работать с людьми, убеждая последних обеспечивать безопасность посредством своих повседневных действий и решений.

Одновременно с этим угрозы безопасности стали более сложными. Терроризм, организованная преступность, рейдерство, а также риски экономической, информационной и социальной безопасности создают негативную атмосферу,

при которой становится трудно управлять бизнесом. Сегодня организации ищут новые способы управления этими рисками.

Литература

1. Зыков В.В. Безопасность предпринимательской деятельности / В.В. Зыков. – Тюмень: ТГУ, 2011. – 196 с.
2. Закон Российской Федерации от 11.03.1992 N 2487-1 (в редакции от 03.07.2016) «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации».
3. Федеральный закон от 12.08.1995 N 144-ФЗ (в редакции от 06.07.2016) «Об оперативно-розыскной деятельности».
4. Федеральный закон от 28.12.2010 N 390-ФЗ (в редакции от 05.10.2015) «О безопасности».
5. Трошин Д.В. Безопасность предприятия: смысл, онтология, оценка монография / Д.В. Трошин. – Тверь: ТвГУ, 2015.

© А.П. Попов, 2018

УДК 338

Прискалов С.Ю.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Оськина Е.А.**

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Безопасность экономики и финансовая устойчивость является основой общей системы национальной безопасности и входит в число ее главных приоритетов.

Актуальность данной темы предполагает на базе безопасности экономики и финансовой устойчивости России рассмотреть существующие внешние и внутренние угрозы и готовности нашего государства адекватно на них реагировать.

Развитие научных представлений об экономической безопасности позволило также существенно обновить перечень вызовов и угроз, отвечающих новым условиям. И это нашло свое отражение в новой Стратегии экономической безопасности РФ. Основными вызовами и угрозами экономической безопасности Стратегия – 2030 признает:

- стремление развитых государств использовать свои преимущества в уровне развития экономики, высоких технологий (в том числе информационных) в качестве инструмента глобальной конкуренции;
- повышение конфликтного потенциала в зонах экономических интересов Российской Федерации, а также вблизи ее границ;
- усиление колебаний конъюнктуры мировых товарных и финансовых рынков;
- изменение структуры мирового спроса на энергоресурсы и структуры их потребления, развитие энергосберегающих технологий и снижение материалоемкости;
- исчерпание экспортно-сырьевой модели экономического развития, резкое снижение роли традиционных факторов обеспечения экономического роста, связанное с научно-технологическими изменениями;
- отсутствие российских несырьевых компаний среди глобальных лидеров мировой экономики;
- недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики, обусловленный неблагоприятным инвестиционным климатом, высокими издержками бизнеса, избыточными административными барьерами,
- неэффективной защитой права собственности;
- слабая инновационная активность, отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных;
- несбалансированность национальной бюджетной системы;
- недостаточность эффективного государственного управления;
- высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере;
- сохранение значительной доли теневой экономики;
- усиление дифференциации населения по уровню доходов;
- снижение качества и доступности образования, медицинской помощи и, как следствие, снижение качества человеческого потенциала;

Данный официальный перечень демонстрирует продвижение вперед по сравнению с документами 2010 года (Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года). Но также в новой стратегии экономической безопасности есть свои недостатки.

В ней очень сильны генетические черты модели развития, которая, не отрицая необходимость смены модели социально-экономического курса, предлагает только внешне видоизмененную версию институциональных реформ первого 10-летия 2000 годов под названием концепции институциональных изменений и структурных реформ. Кроме того, Стратегия в предложенном варианте во многом привязана к внутриэкономическим проблемам, в лучшем случае в ней отражается воздействие международных экономических отношений, экономической конъюнктуры, санк-

ций и санкционных войн на национальную экономику. Она сориентирована на достаточно пассивное отражение угроз и рисков национальной экономике извне и изнутри, отвлекаясь от того, что Россия активно возрождается как самостоятельный центр силы, великая (а в прогнозной перспективе до 2030 года, с высокой степенью вероятности, и глобальная) держава, активный субъект международных экономических отношений и институтов, а также международной экономической безопасности. В этом смысле механизмы упреждения, отражения и нейтрализации угроз должны быть системно увязаны с внешнеэкономическим и внешнеполитическим сопровождением российских жизненно важных национальных интересов, а также формирующихся глобальных интересов России.

В наше время, экономическая безопасность России, как в целом, так и в рыночной экономике приобретают практически с каждым разом все большую актуальность. Как отмечал Президент Российской Федерации В.В. Путин в стратегии экономической безопасности страны на период до 2030 года: «Итогом реализации настоящей стратегии должны стать обеспечения экономического суверенитета и устойчивости национальной экономики к внешним и внутренним вызовам и угрозам, укрепление общественно-политической стабильности, динамичного, социально-экономического развития, повышения уровня и улучшения качества жизни населения» [4].

Главными угрозами при рассмотрении вопроса финансовой устойчивости и безопасности экономики России можно выделить:

1. Увеличение количества и видов санкций против России, основные страны которые ввели санкции против России – это страны Европы и северной Америки. Продолжение санкционного давления нанесет дополнительный ущерб как двухсторонним отношениям между странами, так и развитию глобальной плановой экономики.

2. Продолжается отток капитала за рубеж, то есть его нелегальный вывоз за границу. По опубликованным данным Банка России в 2017 году он составил около 17 млрд долларов [4].

3. Проблемы импортной зависимости в продовольствии и потребительских товарах, что послужило толчком для развития законодательства в отношении политики импортозамещения в России, которому дало направление Поручение Президента кабинету министров. Разработанная программа была утверждена в период после введения санкций Соединенными Штатами Америки и отдельными странами Евросоюза в отношении России.

Рассматривая анализ экономической безопасности, видно, что любая государственная программа имеет как свои достоинства, так и недостатки для ведения бизнеса. В анализе экономической безопасности отмечают по данному вопросу среди положительных показателей следующее: появились достойные возможности реализовать свою продукцию. К примеру, если ранее Польша импортировала в наше го-

сударство порядка 20% своих овощей и 30% фруктов, то после введение эмбарго российские производители смогли приступить к наполнению рынка сбыта и количество российских поставщиков фруктов и овощей выросло [2]. Стало выгодно выращивать и продавать на рынках сбыта свою продукцию, которая по цене и качеству удовлетворяла спрос населения. Другим важным экономическим стимулом, появилась возможность производства российских сыров и молочных продуктов питания. А в настоящее время, практически половина общего спроса приходится на эту отечественную продукцию. Тем не менее, анализ показывает, о том, что существует и отрицательные ситуации, среди которых необходимо отметить: в ряде отраслей российские аналоги не могут являться конкурентоспособными по качеству, недостаточно производственных мощностей у ряда Российских предприятий, которые не способны в полной мере удовлетворить спрос на востребованную продукцию.

По данным анализа экономической безопасности есть угроза усиления имущественного расслоения общества и падения доходов населения. Так, по данным министерства экономического развития Российской Федерации, уровень доходов наиболее обеспеченных россиян в 14 раз превышает уровень доходов наименее обеспеченных граждан в соотношении между которыми очень большое.

Падение реальных полученных доходов населения, во втором полугодии 2018 года стало рекордным (5.3% по сравнению с уровнем 2001 года). Отмечается, что столь существенное падение реальных денежных доходов населения, которое наблюдалось к концу 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года не было с 2000 года, как отмечает даже в период кризиса в 2009 году падение реальных денежных доходов было несколько меньше (3.5%).

Краткий анализ исследования экономической безопасности России показывает, что экономические санкции, как один из главных факторов давления на экономику России и ее экономическую безопасность в 2017 и тем более в 2018 году носит угрожающий характер, который отражается на экономическом и социальном развитии страны.

Рейтинговое агентство S&P оценило вероятность расширения антироссийских санкций. Скорее всего, наиболее жесткие меры не будут приняты в нынешнем виде, а ограничения будут направлены против отдельных физлиц, компаний и банков, заявил на конференции S&P директор группы суверенных рейтингов агентства Карен Вартапетов, передает корреспондент РБК.

«Россия, как нам кажется, в целом адаптируется к существующему санкционному фону, который в настоящее время, как нам кажется опять же, оказывает влияние на долгосрочный, потенциальный темп роста ВВП», — по словам Вартапетова. Однако начиная с августа повысился краткосрочный риск ужесточения санкций, напомнил он. Наличие макроэкономического шока, связанного с введением санкций, «необязательно означает давление на рейтинги, учитывая крайне высокую устойчивость российской экономики», подчеркнул эксперт [5].

Исследования также показали, что снижение реального размера доходов населения продолжается и во многом обусловлено падением реального размера назначенных пенсий. Но при этом рост потребительских цен за январь-сентябрь 2018 года оказался самым низким за аналогичный период прошлых годов. И оценивая результаты анализа, можно отметить, что продовольственная инфляция составила 2,43%, практически достигая самого низкого уровня. Эти небольшие показатели говорят о том, что в плане экономической безопасности руководством нашей страны принимаются все необходимые меры [3, с.114].

Литература

1. Краснощеков А.В. «Анализ показателей социально-экономической безопасности России за 2011-2018 ГОДЫ // Международный студенческий научный вестник». – 2018г. – № 1. С.170-243.;
2. Афонасова М. А. «Обострение проблемы экономической безопасности России в условиях геополитического кризиса и санкционного давления западных стран // Успехи современного естествознания». 2017г. №1-2 С.127-158.
3. Господарик Ю. П. // «Интернет-курс по дисциплине «Международная экономическая безопасность» // Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2017 г. № 3-5 С.110-174.
4. Данные официального сайта Госкомстата [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 29.10.2018.
5. Калашников И.Б., Оськина Е.А. «Безопасное функционирование экономики: факторы обеспечения» // Менеджмент в России и за рубежом, №3, 2016. С. 48-54.

© С.Ю. Прискалов, 2018

УДК 331.101.3

Рекурн А.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., проф. **Гордашникова О.Ю.**

ВЛИЯНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Кадровая политика – один из элементов экономической безопасности предприятия. Она характеризуется значительным числом способов управления,

начиная от построения организационно-экономических структур организации и заканчивая обеспечением личных потребностей в комфорте на рабочем месте, устойчивым психологическим климатом в коллективе и прочими составляющими процесса труда. Ролью кадровой безопасности является обеспечение экономической безопасности предприятия за счет снижения рисков и угроз, связанных с недоброкачественной работой персонала, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом [1].

От того, насколько эффективно построена работа с персоналом, начиная от его подбора до организации эффективной работы, настолько можно быть уверенным в эффективности построения системы обеспечения экономической безопасности. Именно поэтому современный руководитель должен обладать не только формальными знаниями в области менеджмента и экономики, но и иметь представления о психологии и социальном укладе среды, в которой функционирует организация.

Ценность представлений о поведении индивида заключена в понимании принципов, которыми он руководствуется при поиске работы и выявлении эффективных методов его мотивации при выполнении трудовых обязанностей. Персонал, являющийся одним из элементов организации как экономической системы, является к тому же и фактором обеспечения ее экономической безопасности, что обуславливает необходимость тщательного анализа возможного применения различных подходов к управлению качеством этого ресурса.

Управление таким фактором как персонал должно осуществляться планомерно и многосторонне, в том числе по таким направлениям воздействия как управление мотивацией и стимулированием, обеспечение защиты информации, которой владеет персонал, третье направление – повышение результативности труда путем рационального распределения обязанностей.

Важно понимать, что работа с персоналом в рамках концепции обеспечения экономической безопасности организации должна учитывать и специфику отрасли, и специфику труда и его результатов, и долгосрочное планирование качественного и количественного состава коллектива. Естественно, такой подход возможен только при наличии четкой стратегии развития, сформулированной миссии и целей функционирования. Определив для себя, чем именно занимается организация, для чего существует и чьи потребности удовлетворяет, собственники ограничивают набор ее элементов, их качественный и количественный состав, получают возможность освободиться от непродуктивных затрат материальных ресурсов и времени. В рамках этого процесса выявляется желаемый образ сотрудника с необходимыми качествами, как личностными, так и психологическими, проявляется принадлежность к социальным пластам.

Успешность организации всецело находится в зависимости от кадровой политики. Персонал должен быть объединен в коллектив, а это – живой организм, имеющий взаимосвязанную структуру: организационную, активную, ролевую, штатную. Именно от эффективности работы этого организма зависит будущее организации.

Для осуществления своих задач любая организация подбирает персонал, который состоит из нужных сотрудников, при необходимости обучает их, чтобы дать им навыки, с помощью которых организация будет достигать своих целей. Кадровая служба производит оценку участия каждого сотрудника в решении поставленных задач, награждает наиболее выдающихся сотрудников.

Кадровая политика может влиять на экономическую безопасность организации в нескольких направлениях: удачный отбор персонала; оптимальное число работающих; профессиональная подготовка персонала; правильная организация и дисциплина труда; мотивация труда; сохранение коммерческой тайны.

Таким образом, первичным звеном любой организации в системе экономической безопасности важное место занимает кадровая безопасность. Это определяет ее доминирующую позицию в системе безопасности государства и отдельной организации, что нашло подтверждение в тезисе «кадры решают все» [2].

Итак, кадровая политика играет главную роль в системе экономической безопасности предприятия, поскольку сейчас залогом успеха является эффективное управление персоналом. Именно поэтому деятельность службы по работе с персоналом должна сосредотачиваться на создании благоприятного социально-психологического климата, который обеспечит психолого-коммуникационную безопасность работников в процессе производственно-хозяйственной деятельности. Мероприятия повысят уровень удовлетворенности трудом, трудовой потенциал, производительность труда и будут свидетельствовать об эффективности управления персоналом.

Литература

1. Гордашникова, О.Ю. Вопросы экономической безопасности систем менеджмента качества / О.Ю. Гордашникова // Экономическая безопасность и управление инновациями. Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов: КУБиК, 2017. С. 128-131.

2. Методика определения актуальных угроз безопасности персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных», утверждена ФСТЭК 14.02.08 г.

Семенова Д.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., проф. **Одинцова Т.Н.**

К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема обеспечения экономически безопасного развития предприятия приобретает первостепенное значение в современных условиях, наряду с решением задачи создания высокого потенциала его роста в будущем. Действительно, в условиях открытой конкурентной среды, политической и экономической нестабильности, субъекты хозяйствования требуют нового подхода к управлению предприятиями, разработки таких стратегических альтернатив, которые позволили бы организации поддерживать свои конкурентные преимущества в долгосрочном периоде. Следовательно, важнейшей задачей функционирования предприятий любой формы организации является формирование такой стратегии экономической безопасности предприятия, которая будет обеспечивать ему поддержание устойчивого и максимально эффективного развития, а также устранение угроз появления кризисных явлений.

Разработка и реализация стратегии управления экономической безопасностью предприятия являются важнейшими элементами стратегического управления, сущность которого заключается в формировании, обосновании и регулировании эффективных стратегий развития, способствующих достижению поставленных целей, сбалансированности отношений между организацией и внешней изменяющейся в современных условиях средой [1, с. 93]. Этот процесс должен стать непрерывным, динамичным, учитывать все внешние и внутренние условия функционирования, а также обеспечивать выполнение разработанных планов, постоянно развиваясь и изменяясь.

При формировании стратегии управления экономической безопасностью предприятия целесообразно рассматривать следующие ее составные элементы: цели, субъекты, объекты управления, средства, ресурсы, сроки и инструменты реализации. Важно отметить, что управление экономической безопасностью требует комплексного подхода, сущность которого заключается в том, что должны учитываться технические, экологические, экономические,

организационные, социальные, психологические, а при необходимости и другие (например, политические, демографические) аспекты менеджмента предприятия, а также возникающие взаимосвязи и взаимодействия.

Итак, стратегия управления экономической безопасностью предприятия – инновационный инструмент управления экономической безопасностью, предполагающий использование современных методов управления в условиях неопределенности внешней среды.

Необходимо отметить, что реализация стратегии управления экономической безопасностью предприятия осуществляется с учетом следующих наиболее важных факторов, таких как уровень финансовой безопасности, фаза жизненного цикла его развития; наличие угроз внутренней и внешней рыночной среды, динамика их изменения [2]. Жизненный цикл предприятия отражает фазу его развития в отрасли, степень внедрения инновационных технологий, возможностей модификации товарных групп, организационных форм бизнеса, что требует постоянного изучения внутренних и внешних процессов, которые происходят внутри и за пределами предприятия. Выбор стратегии управления экономической безопасностью предприятия во многом зависит от его конкурентоспособности, определяющей его способность стабильно функционировать за счет конкурентных преимуществ.

На современном предприятии процесс формирования стратегии управления экономической безопасностью должен быть направлен на достижение гармоничного взаимодействия всех системных элементов, средств и мероприятий организации. Это может быть достигнуто только при условии грамотно сформированного механизма стратегического управления экономической безопасностью. Данный механизм представляет собой совокупность следующих элементов: сформированную эффективную концепцию экономической безопасности предприятия, которая содержит целевую направленность управления экономической безопасностью; комплекс управленческих функций, реализующих стратегию управления экономической безопасностью; систему ресурсного обеспечения данного механизма, а также основные организационные инструменты обеспечения стратегической экономической безопасности.

Рассматривая содержание организационного механизма стратегического управления экономической безопасностью предприятия, можно выявить влияние основных методов организации и совершенствования деятельности предприятия: планирование, анализ, регулирование и контроль его экономической безопасности.

Механизм стратегического управления экономической безопасностью предприятия, результатом которой должны выступать эффективность финансо-

во-экономической деятельности предприятия, стабильность его функционирования и развитие, представлен на *рисунке 1*.

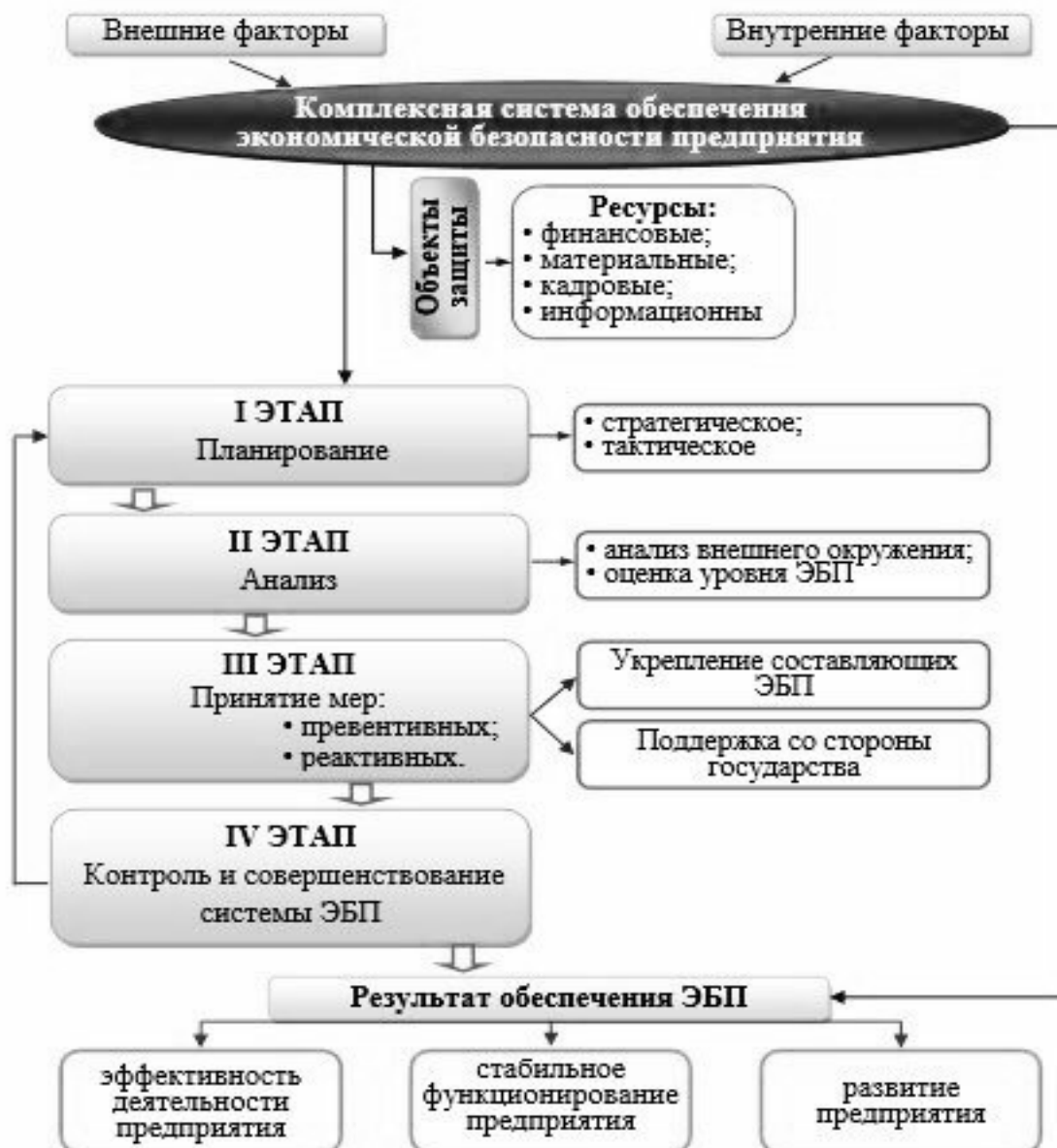


Рисунок 1. Механизм стратегического управления экономической безопасностью предприятия

Реальное формирование и функционирование механизма стратегического управления экономической безопасностью предприятия представляет собой сложный процесс. Формирование механизма обеспечивается за счет принятия эффективных управленческих решений, единых информационных полей, проведения аналитической работы, экономических расчётов и оценки результатов деятельности [3, с. 93-97].

Таким образом, экономическая безопасность как объект стратегического управления предприятием является неотъемлемым фактором управленческой деятельности предприятия, влияющим на успешное функционирование и раз-

витие предприятия в целом. При стратегическом управлении экономической безопасностью нужно ориентироваться на создание единой и эффективной системы ее обеспечения. Также необходимо учитывать, что это непрерывный процесс, который основывается на постоянном мониторинге текущей ситуации как на предприятии, так и за его пределами.

Литература

1. Городилов, А.Б. Обеспечение экономической устойчивости предприятия на основе адаптивного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. № 3. С. 91-97.

2. Экономическая безопасность инновационно-активных систем / Бойкова О.С., Глушкова Ю.О., Гордашникова О.Ю., Дмитриенко А.В., Казакова Н.В., Киселева О.Н., Краснова О.В., Кочерягина Н.В., Мызрова О.А., Одинцова Т.Н., Плотников А.Н., Плотников А.П., Рыжова О.А., Сердюкова Л.О., Сысоева О.В., Тюрина В.Ю. и другие. Коллективная монография/ Саратов, 2017. 269 с.

3. Локтионова, Ю.А. Механизм обеспечения экономической безопасности предприятия / Локтионова Ю.А.// Социально-экономические явления и процессы. 2016. №3 (049). С. 93-99

© Д.С. Семенова, 2018

УДК 338.2

Тимофеева Ю.В.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., проф. **Гордашникова О.Ю.**

ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время проблема экономической безопасности, т.е. минимизации внутренних и внешних угроз предприятию, становится все более важной. Нестабильная ситуация в мире, наложение санкций на Россию и многие другие факторы оставили след на многих предприятиях. Для того чтобы «выстоять» в данных условиях необходимо проводить оценку уровня экономической безопасности.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и стабильного функционирования предприятия. Оценка уровня экономической безопасности позволяет выявить угрозы для предприятия и предотвратить потерю платежеспособности.

Существует несколько аспектов, с которых можно оценить экономическую безопасность: организационные, правовые, информационные, экономические. Наиболее весомой является оценка экономической безопасности организации с экономической стороны. В нее включается значение таких показателей, как рентабельность, собственный капитал и т.д. В них отражаются общие результаты организации безопасности на предприятии.

Экономическая сторона включает в себя рассмотрение такого критерия, как финансовая устойчивость предприятия. Условиями финансовой устойчивости предприятия являются наличие ресурсов для развития и платежеспособности. Большинство исследователей считают, что при определении финансовой устойчивости необходимо обращаться к индикаторному методу – использование критических значений финансовых показателей. В таблице 1 представлены критерии и их критические значения.

Таблица 1

Критерии финансовой устойчивости

Показатели	Пороговое значение	Примечания
1	2	3
Коэффициент автономии (Собственный капитал / валюта баланса)	0,5	Чем, больше показатель, тем лучше, но не более 1,0. В зависимости от отрасли деятельности предприятия.
Коэффициент покрытия (Оборотные активы / текущие обязательства)	1,0	Чем ниже значение, тем выше риск
Коэффициент финансовой зависимости (Обязательства / Валюта баланса)	0,5	
Коэффициент лeverеджа (Заемный капитал / Собственный капитал)	1,0	Слишком низкое значение данного показателя говорит об упущенной возможности
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (Собственные оборотные средства / Собственный капитал)	0,2-0,5	Увеличение данного показателя, говорит об ухудшении.
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов (Оборотные активы / внеоборотные активы)	Нет нормативного значения	Показывает сколько внеоборотных активов приходится на каждый рубль оборотных активов

1	2	3
Коэффициент обеспеченности собственными средствами (Собственный капитал – внеоборотные активы / оборотные активы)	0,1	Не менее нормативного значения
Рентабельность активов (Чистая прибыль/ Активы)	Зависит от отрасли	
Рентабельность собственного капитала (Чистая прибыль / собственный капитал)	15%	Не менее нормативного значения
Рентабельность задействованного капитала (Прибыль до налогообложения / собственный капитал + долгосрочные обязательства)	-	Выступает ориентиром, для целесообразности привлечения заемных средств под определенный процент.
Темпы роста прибыли, реализации продукции, активов	Темп роста прибыли > темп роста реализации продукции > темп роста активов	
Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности	Период оборачиваемости дебиторской задолженности > период оборачиваемости кредиторской задолженности	

В данной таблице представлен перечень показателей, по которым можно произвести оценку финансовой устойчивости предприятия. Однако нельзя называть этот метод самым эффективным, так как он не отражает отраслевую принадлежность. То есть каждый из этих показателей в той или иной отрасли может изменяться.

Для оценки уровня экономической безопасности можно использовать следующие модели: СТЕП-анализ, SWOT и SPACE анализы, пятифакторную модель Альтмана, модель Спрингейна, модель Фулмера и другие. Однако они являются достаточно трудоемкими и не позволяют четко увидеть всей картины. Также, для оценки уровня экономической безопасности в разрезе финансовой устойчивости можно использовать метод credit-men. Данный метод разработал Ж. Депалян. Он доказал, что финансовая ситуация на предприятии может быть адекватно проанализирована пятью показателями (формула 1):

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 10R_3 + 20R_4 + 20R_5, \quad (1)$$

где R_1 – коэффициент быстрой ликвидности = (Дебиторская задолженность + денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / Краткосрочные обязательства; R_2 – коэффициент кредитоспособности = Собственный капитал / Заемные средства; R_3 – коэффициент иммобилизации собственного капитала = Собственный капитал / Внеоборотные активы; R_4 – коэффициент оборачиваемости запасов = Себестоимость продаж / Средняя за период величина запасов; R_5 – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = Выручка / Средняя за период величина дебиторской задолженности.

Для каждого показателя определяют его нормативную величину, который сравнивают с показателем изучаемого предприятия (формула 2):

$$R_i = \text{Фактическое значение коэффициента} / \text{Нормативное (рекомендуемое) значение} \quad (2)$$

Если $N=100$, то финансовая ситуация предприятия нормальная, если $N>100$, то ситуация хорошая, если $N<100$, то ситуация на предприятии вызывает беспокойство.

Данные два метода являются наиболее удобными и эффективными. Метод Ж. Депаляна позволяет заранее выявить возможный уровень финансовой неустойчивости, а индикаторный метод, несмотря на неудобство с нормативными значениями, является наиболее распространенным.

Таким образом, можно заключить, что наиболее удобным и распространенным методом оценки уровня экономической безопасности является проведение оценки, через определение финансовой устойчивости предприятия. При этом наиболее удобным для работы с отчетностью является индикаторный метод. Несмотря на явный недостаток в несоответствии нормативных значений всем отраслевым особенностям, этот способ является самым простым и точным для проведения оценки уровня экономической безопасности.

Литература

1. Мамателашвили О.В. Оптимизация активов как способ экономии затрат предприятия / О.В. Мамателашвили // Инструменты современной научной деятельности. Сб. ст. Междунар. науч.-практич. конф., 2016. – С. 81-83.
2. Мухамадиева Э.Ф. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий / Э.Ф. Мухамадиева. – Уфа: Уфимская гос. акад. экономики и сервиса, 2011.
3. Шайбакова Э.Р. Сбалансированное развитие производственно-хозяйственных комплексов / Э. Р. Шайбакова. – Уфа: Башк. гос. ун-т, 2004.

Шарапова С.Л., Кошкарлова Ю.В.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Для того чтобы изучить основные направления развития социально-экономической политики Саратовской области, необходимо рассмотреть само понятие «социально-экономическая политика».

Социально-экономическая политика представляет собой совокупность мероприятий по реализации интересов субъектов экономической системы [3].

Социально-экономическая политика региона – это область управления политическими, экономическими, социальными и экологическими направлениями развития государства в региональном аспекте, в которой также отражаются взаимоотношения государства и региона и межрегиональные отношения [3].

Социально-экономической политике уделяется огромное значение, поскольку с ее помощью происходит решение важнейших социальных и экономических проблем региона, что проявится в улучшении уровня и качества жизни населения региона.

С помощью социально-экономической политики в экономике региона происходит реализация принципа социальной справедливости и социального равенства, создание и поддержание систем социальных гарантий всему населению.

Необходимо рассмотреть основные показатели, характеризующие социально-экономическое развитие региона.

Проведя анализ показателей, характеризующих социально-экономическое развитие Саратовской области в 2016-2017 гг., можно сделать следующие выводы:

- 1) Численность населения Саратовской области снизилась к 2017 году на 4,1 тыс. чел. и составила 2479,3 тыс. чел.
- 2) Численность безработных к 2017 году сократилась на 1,8 тыс. чел. и составила 10,7 тыс. чел.
- 3) Уровень безработицы снизился к 2017 году на 0,1 и составил 0,9%
- 4) Среднедушевые денежные доходы населения к 2017 году выросли на 1200 руб. и составили 20400 руб.

5) Также наблюдается снижение смертности, что является положительным моментом в Саратовской области. Так, к 2017 году коэффициент смертности снился на 0,4 и составил 13,6. Но параллельно с этим наблюдается и тенденция спада рождаемости: так, к 2017 году коэффициент рождаемости снизился на 1,5 и составил 9,5.

6) Прожиточный минимум в Саратовской области с каждым годом претерпевает положительные изменения, но весьма незначительные. Прожиточный минимум в 2017 году составил 8222 руб. на душу населения, что выше показателя 2016 года на 54 руб.

Наблюдая такую ситуацию по Саратовской области, можно сделать вывод о том, что Правительство региона реализует программы по улучшению социального развития. Данные предположения можно подтвердить статистическими данными, такими как, рост среднедушевых денежных доходов, снижение смертности, увеличение прожиточного минимума, представленными в *таблице 1*.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие социально-экономическое развитие
Саратовской области в 2016-2017 гг. [1]**

Показатель	2016 год	2017 год	Отклонение
Численность населения, тыс. чел.	2483,4	2479,3	-4,1
Численность безработных, тыс. чел.	12,5	10,7	-1,8
Уровень безработицы, %	1,0	0,9	-0,1
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	19200	20400	1200
Общие коэффициенты рождаемости	11,0	9,5	-1,5
Общие коэффициенты смертности	14,0	13,6	-0,4
Прожиточный минимум на душу населения, руб.	8168	8222	54

Однако, в целом ситуация в области носит негативный характер. Необходимо грамотно подойти к разработке программ по совершенствованию социальной политики для стабилизации положения региона, для роста его конкурентоспособности по сравнению с экономически более развитыми регионами. Необходимо проанализировать опыт других регионов для устранения недостатков в области.

На данный момент в Саратовской области идет реализация Федеральных программ, которые затрагивают следующие сферы: здравоохранение, образование, программы по благоустройству комфортного жилья, модернизация программ ЖКХ, увеличение занятости населения, инновационное и экономическое развитие, развитие сельского хозяйства и т.д., представленные в *таблице 2*.

Таблица 2

**Федеральные программы по содействию социально-экономического
развития Саратовской области [2]**

Название программы	Сроки реализации программы	Цель программы
1	2	3
Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения»	2018-2025 годы	Увеличение к 2025 году ожидаемой продолжительности жизни при рождении 76,0 лет; Снижение к 2025 году смертности населения в трудоспособном возрасте до 380 на 100 тыс. населения; Снижение к 2025 году смертности от болезней системы кровообращения до 500 на 100 тыс. населения; Снижение к 2025 году смертности от новообразований (в том числе злокачественных) до 185 на 100 тыс. населения; Повышение к 2025 году удовлетворенности населения качеством медицинской помощи до 54 %.
«Развитие образования» на 2013-2020 годы	2018-2025 годы	Улучшение качества образования; Обеспечение доступности образования; Распространение онлайн-образования
Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»	2013-2025 годы	Повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения; Повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению
Государственная программа «Содействие занятости населения»	с 1 января 2013 г. по 31 декабря 2020 г.	Создание правовых, экономических и институциональных условий, способствующих эффективному развитию рынка труда
Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика»	29 марта 2013 г. - 31 декабря 2020 г.	Создание благоприятного предпринимательского климата и условий для ведения бизнеса; Повышение инновационной активности бизнеса; Повышение эффективности государственного управления
Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы	2013 - 2020 годы	Обеспечение продовольственной безопасности с учетом экономической и территориальной доступности продукции агропромышленного комплекса

Таким образом, благодаря внедрению и реализации Федеральных программ в Саратовской области, произойдет решение многих проблем и улучшится качество жизни населения. Предполагается, что развитие здравоохранения в нашей области позволит не только сохранить численность населения региона, но и значительно повысить его уровень, также ряд мероприятий в сфере здравоохранения будет способствовать повышению рождаемости. Благоустройство жилья и программы по развитию строительства помогут молодым семьям приобрести комфортное, доступное жилье. Отсутствие жилья на данный момент является огромным барьером для рождения ребенка в семье, а с помощью программы к данному вопросу будет подойти намного проще. Развитие сельского хозяйства и промышленности позволит снизить уровень безработицы, так как в регионе увеличится количество рабочих мест, и каждый гражданин попытается найти себя в той или иной сфере деятельности.

Литература

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. - 1326 с.
2. Государственные программы [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Лаптев Д.Е. Основные задачи и механизмы повышения эффективности регионального развития в России в условиях внешнеэкономической нестабильности: [Текст] / Д.Е. Лаптев // Символ науки. – 2016. – № 9-1. – С. 3-5.

©С.Л. Шарапова, Ю.В. Кошкарлова, 2018

УДК 33. 332

Якименко Н.А.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Мызрова О.А.**

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В современных условиях развития рыночных отношений национальная экономическая безопасность представляет собой обобщенную характеристику, включающую в себя совокупность состояния отдельных регионов в целом, которые условно являются обособленными хозяйственными комплексами в связи с

наличием определенного уклада, нормативно-правовой базы, регулирующих элементов, географического положения. Между регионами и национальной экономикой прослеживается тонкая взаимосвязь, поэтому становится очевидным, что не только нейтрализация угроз национальной экономической безопасности обеспечивает эффективное развитие регионов России, но и решение проблем региональной экономической безопасности во всем их многообразии, обусловленном значительной дифференциацией экономического развития субъектов государства, обеспечивает реальную экономическую безопасность страны. В связи с этим необходимо разобраться, какие же факторы оказывают значительное влияние на состояние экономической безопасности региона (ЭБР).

В научной и учебной литературе ЭБР определяется как «комплекс мер, которые направлены на устойчивое развитие и совершенствование экономической деятельности региона, включающей механизм противодействия внешним и внутренним угрозам» [2, 288 с.; 4, 351 с.].

Как было отмечено выше, состояние экономической безопасности региона тесно связано с уровнем развития национальной экономики РФ, поэтому, на наш взгляд, все факторы ЭБР можно поделить на три основные группы, в каждой из которых выделить субфакторы (Рисунок 1).



Рисунок 1. Классификация факторов ЭБР

Рассмотрим более подробно факторы ЭБР и их составляющие. Первая группа – экономические факторы. Наличие торгово-экономических субфакторов определено условиями и правилами взаимодействия различных регионов в рамках сло-

жившихся торгово-экономических отношений. Они характеризуются такими показателями, как: удельный вес и структура региона в ВВП; коэффициент вывоза и ввоза, в том числе доля ввоза в региональном потреблении, сальдо вывоза-ввоза; экспорт, импорт, сальдо экспорта-импорта; коэффициенты, характеризующие межрегиональные транспортные потоки; общая сумма неплатежей; количество предприятий, которые являются неплатежеспособными.

Валютно-финансовые субфакторы зависят от действующих условий взаимодействия различных регионов в рамках валютно-финансовых отношений и оцениваются с помощью структуры прироста реального ВРП по факторам (экстенсивные, интенсивные); благодаря технологической структуры (по укладам) выпуска промышленной продукции; по показателям производительности труда (величина ВРП (или объем работы), приходящаяся на одного работника (или отработанный час)); по соотношению роста производительности труда с показателями затрат (фондоотдачей, материалоемкостью); по показателям обеспеченности региона основными природными ресурсами; по состоянию и воспроизводству факторов производства (земли, природно-сырьевых ресурсов, капитала труда) и, конечно же, состояние и эффективность использования научно-технического и инновационного капитала.

«Наличие маркетинговых факторов объясняется устоявшимися в мире условиями продвижения товаров и услуг, относящихся к экономике региона, которые зависят от продвижения экспортных товаров на мировой рынок, конкурентоспособности этих товаров, возможности по завоеванию рынков сбыта региональных товаров и услуг» [1, 295 с.].

Ко второй группе факторов ЭБР относятся правовые факторы, которые зависят от нормативно-правовых рамок ведения и управления экономикой регионов. К ним относятся такие критерии, как качество нормативно-правовой базы для обеспечения ЭБР, правовая дисциплина и исполнительность, состояние борьбы с коррупцией и преступностью в экономике региона, контрольная деятельность.

Следующей группой ЭБР являются социальные факторы. Наличие данных факторов объясняется сложившимися в регионе социальными и социально-экономическими условиями функционирования его экономики. Учитываются такие показатели, как: соотношение роста доходов, в том числе зарплаты, и цен; в расчет берется дифференциация потребления; немаловажным является средний уровень потребления белка растительного и животного происхождения, экологически чистых и витаминосодержащих продуктов питания и важнейших групп товаров личного (семейного) пользования на душу населения; немаловажную роль в определении ЭБР играет удельный вес импорта в фонде личного потребления; показатели обеспеченности жильем и другими услугами жизнедеятельности (здра-

воохранения, культуры, отдыха и т. д.); нельзя оставить без внимания уровень образования, продолжительность жизни, показатели рождаемости, смертности (депопуляция населения), также заболеваемости; показатели деградации личности и семьи; уровень занятости населения; показатели миграции населения в другие регионы; показатели криминализации экономики региона.

На сегодняшний день особое распространение имеет такой фактор, как теневая экономика, которая охватила практически все сферы общественного производства и распространилась на все регионы РФ. Это связано с многообразием причин, ее порождающих: «экономические, политические, социальные, криминальные, моральные и т.д.» [3, 224 с.]. Так же следуют отметить, что достаточно распространены такие факторы как, низкий уровень социального развития регионов РФ, недостаточность инвестирования промышленных инфраструктур, что говорит о неэффективном распределении денежных средств консолидированного бюджета региона и слабой политики развития ЭБР.

Для повышения ЭБР можно определить приоритетные направления развития. Среди них можно выделить формирование условий и стимулов для оптимизация деятельности экономических и политических систем управления регионом; усиление контроля регионального бюджета; повышение научно-технического уровня производственного потенциала, путем инвестирования в разработки и внедрения новейших технологий; разработка законодательной документации, обеспечивающей экономическую безопасность региона; борьба с коррупцией; оптимизация инновационной и инвестиционной активности; повышение конкурентоспособности продукции, товаров и услуг; повышение качества жизни, путем снижения уровня безработицы и повышения социального обеспечения населения; борьба с распространением теневой экономической деятельности в регионе.

Литература

1. Богомоллова В.А. Экономическая безопасность: Учебное пособие/ В.А. Богомоллов. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 295 с.
2. Гуськов Н. В., Зенякин В. Ю., Крюков В. К. Экономическая безопасность регионов России; Алгоритм [Текст]/ Н. В. Гуськов, В. Ю. Зенякин, В. К. Крюков. - Москва, 2016. - 288 с.
3. Занин В. П. Жестокая экономика России [Текст] / В.П. Занин. - М.: Голос-Пресс, 2016. - 224 с.
4. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: Учебное пособие / В.В. Криворотов, А.В. Калина. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 351 с.

УДК 338

Адамов М.А.

магистрант

Бармина Е.Ю.

к.э.н., доцент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях развития цифровой экономики существует прямая зависимость развития электронного банкинга от степени использования электронных денег. Авторами статьи рассматривается современное состояние электронного банкинга, проблемы и перспективы развития, то как информационно-коммуникационные технологии изменили тенденции ведения бизнеса. Информационные системы считаются ценным активом и привлекают внимание на стратегическом и маркетинговом уровне принятия решений[1].

Использование информационной системы в банковской отрасли стало незаменимым и заменило традиционные операции концепциями электронного банкинга.

Под электронным банкингом подразумевается оказание сервисов и услуг с помощью личного кабинета пользователя в мобильном доступе или с помощью персонального компьютера[2]. Электронный банкинг поставил перед стратегическими менеджерами множество проблем для достижения стратегических целей и повышения уровня удовлетворенности клиентов.

С помощью электронного сервиса по созданию он-лайн анкеты шорт-листов – SurveyMonkey [3], был произведен опрос респондентов, направленный на идентификацию уровня лояльности к услугам электронного банкинга, степени удовлетворённости уровнем сервиса и банка, электронными услугами которого, клиенты довольны больше всего. В опросе участвовало 78 человек в возрасте от 18 до 45 лет.

В результате было установлено, что клиенты полностью согласны использовать информационные технологии для банковских операций, но считают, что использование электронного банковского обслуживания имеет проблемы. Руководству банков рекомендовано сосредоточиться на своем методе предостав-

ления услуг. Клиенты предложили упростить электронные банковские операции, должны быть удобными для пользователя, должны быть легко понятны, и, следовательно, их полезность будет способствовать достижению удовлетворенности клиентов. Самым удобным электронным банком по версии опроса был выбран банк «Тинькоф», вторым по популярности стал «Сбербанк», оставшиеся в списке были «Альфа банк», «ВТБ», «Газпромбанк».

Традиционно выделяется два вида инструментов электронного-банкинга: интернет-банкинг и телефония[2]. Отнесение телефонии к электронному банкингу, до недавнего времени, стояло под вопросом. Но с развитием вычислительных алгоритмов и систем распознавания голоса, автоматические роботы-помощники, помогают клиентам банка получить желаемые услуги гораздо чаще. Поэтому телефония на данный момент смело может причисляться к одному из инструментов электронного банкинга.

Переход к электронному виду обслуживания продвинул в первую очередь, использование безналичных способ расчетов. Говоря о Российской Федерации, современное законодательство, а именно ФЗ-54«О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» [4], форсирует использование безналичных расчетов. Новая форма денег приведет к коренным изменениям в экономической сфере, а также к радикальной трансформации банковской отрасли.

Основная проблема на этапе становления цифрового банкинга на данный момент – кибербезопасность и трансформация определенного перечня услуг в цифровой формат. Например, получение наличных, когда банкомат Вашего банка не расположен поблизости, взятие выписок и справок[4].

Можно утверждать, что еще одной проблемой развития электронного-банкинга является отсутствие единой цифровой инфраструктуры, способов защиты данных и физических характер определенно перечня услуг.

Только при разработке универсальной и общепринятой формы цифровых денег и документооборота возможно ожидать реализации полного потенциала онлайн и электронного банкинга в целом, а также начала эры «цифрового банкинга».

Цифровой банкинг будет представлять собой наиболее совершенную технологическую форму электронного банкинга, которая полностью основана на цифровых деньгах.

В отличие от электронного банкинга, который рассматривается как поставка некоторых традиционных и новых банковских продуктов, и услуг через электронные каналы распространения, цифровое банковское обслуживание представляет собой качественно новую форму банковского обслуживания, в

которой все банковские продукты и услуги основаны на цифровых деньгах и поставляемый по всем каналам распространения: электронный, а также традиционный.

Таким образом, цифровое банковское обслуживание не будет дополнением, а станет заменой традиционного банковского дела. Цифровые деньги приведут к радикальной трансформации банковской отрасли и экономики в целом: помимо онлайн-транзакций цифровые деньги также будут использоваться в «оффлайн» транзакциях вместо бумажных денег.

Мировая трансформация телекоммуникаций открыла путь для создания международной инфраструктуры общедоступных компьютерных сетей. Инфраструктура представляет собой технический скелет цифровой экономики.

В цифровой экономике информация становится самым важным ресурсом. Продукты информационного общества принимают форму цифровых информационных потоков через компьютерные сети, что требует фундаментальных изменений в философии производства и распространения информации[5]. Начался процесс информатизации, который требует соответствующей формы денег.

Цифровая экономика нуждается в универсальной и общепринятой форме цифровых денег, что экономически выгодно для микроплатежей. Новая форма денег приведет к коренным изменениям в экономической сфере, а также к радикальной трансформации банковской отрасли. В перспективе развития электронного банковского дела, которое является дополнением к традиционному банковскому делу, будет цифровое банковское обслуживание, которое полностью основано на цифровых деньгах.

Цифровой банкинг - это качественно новая форма банковского дела, которая станет заменой традиционного банковского дела. Цифровые деньги и цифровое банковское дело станут основой для роста цифровой экономики.

Основное отличие цифрового банкинга от электронного банкинга, в данном контексте, комплексный характер оказываемых услуг и интеграция с системами оплаты, точками продаж и другими провайдерами материальных ресурсов. Цифровой банкинг – следующая ступень развития электронного банкинга.

Литература

1. Michurina, O. Y., Dubinina, N. A., Barmina, E. Y. Elements of the «new economy» and innovative development as strategic priorities for strengthening the competitive position of the regions // Competitive, Sustainable and Secure Development of the Regional Economy: "Response to Global Challenges" (CSSDRE 2018). 2018. Vol. 39. P. 169–173. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 10.11.2018).

2. Tapscott, Don. The digital economy: promise and peril in the age of networked intelligence. New York: McGraw-Hill. ISBN 0-07-063342-8.

3. Электронный портал по созданию опросов. [Режим доступа] - <https://ru.surveymonkey.com>

4. Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа» от 22.05.2003 N 54-ФЗ (последняя редакция) (дата обращения: 10.11.2018).

5. Карх, Д.А., Бармина, Е.Ю. Фактор неопределенности среды в управлении логистической системой: Логистика и управление цепями поставок: сб. науч. тр. СПбГЭУ / В. В. Щербаков и др. СПб.:СПбГЭУ, 2017. С. 46-49.

© М.А. Адамов, Е.Ю. Бармина, 2018.

УДК 33

Анисимов М.В.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Сердюкова Л.О.**

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Мир современных технологий предлагает широкий спектр возможностей по использованию, хранению, сбору, перераспределению и внедрению различной информации на просторы интернет ресурсов. Обмен информации затрагивает специфическую область – ведение деятельности на коммерческой основе с использованием систем передачи данных. Электронный бизнес - данная область приобрела фундаментальную основу формирования новых взаимоотношений среди коммерческих компаний, физических лиц и иных субъектов.

Преимуществами ведения данных коммуникаций являются: 1) Быстрая передача необходимой информации, что способствует сокращению расходов на логистические расчеты, затраты на доставку документов; 2) возможность конкурировать мелким организациям с крупными компаниями, при значительной разнице в объемах реализации услуг, способствующая малоразмерным компаниям внедрять свои предложения на рынок; 3) способность быстрой адаптации под условия рынка путем смены тактики ведения бизнеса, что позволяет сокращать продолжительность переквалификации методов производства и спекуляции товаров.

Актуальность данной темы видна в нашей повседневной жизни. Каждый день в стране продаются сотни билетов на железнодорожные переезды и на авиа-перелеты вместо того, чтобы исключить трату времени на поездку и приобретение бумажных аналогов. Интернет позволяет совершать продажу товаров народного потребления, предоставляя возможность не акцентировать свои выходные дни лишь на поездки по розничным магазинам. Также доступность участия на бирже становится обширнее.

Электронный же бизнес можно рассматривать как торговую площадку с возможностью дополнительного или основного заработка средств путем использования электронных устройств. Формируется доступный способ ведения торговли мелкими предприятиями, позволяя преодолевать конкурентную сторону продаж. Повышается качество обслуживания потребителя, а также лояльность клиента, и все с меньшими затратами. Другими словами, такой бизнес является своего рода отношениями между субъектами посредством электронного обмена данными, который позволяет исключить посредников, создать возможность приобретения услуги в любое время суток и увеличение огромной потенциальной аудитории. С каждым днем продвинутых пользователей становится все больше.

Наряду с традиционным типом бизнеса, виртуальный имеет в своей природе комплексный подход, для его эксплуатации необходимо предварительное планирование и управляющая составляющая в виде технической поддержки, различных процессов и представляющее собой сложную структурную сеть. Приоритетным моментов которой является безопасность и сохранение данных от вмешательства в них третьих лиц.

Все возможные воздействия со стороны имеют особенности, разделяющие их на структурные группы: вмешательство в пакет данных; хищение информации; разрушение, либо искажение информации; умышленное копирование и распространение данных и другие. Одной из основных проблем ведения бизнеса в виртуальной среде – трудности распознавания вмешивающихся лиц, трудности нахождения доказательств совершения умышленных преступлений и легкость удаления следов пребывания. Незащищенность программного обеспечения состоит в том, что все существующие платформы ранее были созданы ИТ-специалистами по заказу предпринимателей, вероятность взлома отследить практически невозможно. Необходимо постоянное совершенствование программной защиты электронных систем для исключения хищения информации. Не стоит пренебрегать защитой с внутренней стороны системы от сотрудников компании, имеющими углубленный доступ к конфиденциальной информации предприятия.

Для защиты от внутренних угроз применяются различные методы, в большинстве случаев это – предоставление паролей с регулярной их сменой (к примеру – раз в неделю), а также ограничения прав пользователей. Для обеспечения дополнительной внутренней безопасности осуществляется обучение персонала и создания в компании своей культуры безопасного пользования информацией.

От случаев атак с внешней стороны предприятия производится внедрение фильтров, созданных для определения попыток проникновения в систему извне. Устанавливаются различные маршрутизаторы, брандмауэры и шлюзы приложений.

Для обеспечения данных предприятия в первую очередь необходимо выявить направления и узлы, наиболее привлекательные для взлома. С целью повышения качества безопасности комплексов данных, для каждого блока информации следует применять разные системы защиты.

Сегодня, для большого количества предприятий, интернет стал крупным инструментом для ведения своей коммерческой деятельности. Имея в своем распоряжении многофункциональный интернет-магазин, организация может занять лидирующую позицию среди конкурентов по вопросам лучшего обслуживания. Но не стоит упускать также большую вероятность потерпеть неудачу, вплоть до банкротства, из-за угроз со стороны.

Необходимо совершенствовать традиционные методы защиты Web-страниц организаций от вмешательства третьих лиц. Способы взлома ежедневно претерпевают усовершенствования, IT-специалисты, заинтересованные в закрытой информации, постепенно находят пути обхода защитных систем, что должно мотивировать прогрессивный настрой развития блока защиты информации. Обеспечение сохранения данных влияет не только на успешное ведение деятельности предприятия на рынке, но и на создание доверительных отношений с субъектами взаимодействия. Для этого необходимо применять комплекс исследований, решающий задачи всех возможных аспектов вмешательств, чтобы доступным был качественный и быстрый обмен данными, повышалась эффективность предприятия и его экономическая устойчивость.

Литература

1. Пярин, В.А., Кузьмин, А.С., Смирнов, С.Н. Безопасность электронного бизнеса // Оформление. 2002. С. 242-267, 280-412.
2. Муратова, Н.К. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса // Государственное управление. Электронный вестник. 2012. С. 1-7.
3. Самарин, А. Безопасность в ИТ малого бизнеса. 2017. С.4-26.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ КЛИНИКИ

Медицина во все времена интересовала ученых, специалистов, простых людей. Способы сохранения и укрепления здоровья, факторы долголетия, предупреждение и лечение болезней, – все это является областью изучения медицинской науки. Её развитие показывает уровень развития общества, государства, человечества.

Развитие медицины и медицинской техники идет по тому же вектору, что и эволюция человечества в целом: происходит расширение границ видимого, проникновение в микроструктуры, упрощение и автоматизация рутинных процедур, интеграция интеллекта человека с мощными компьютерными системами.

Сегодня, когда речь заходит о качественной медицинской помощи, всегда подразумевается лечение и диагностика с использованием актуальных технологий и медицинский сервис соответствующего уровня. Но прогресс медицины не останавливается ни на секунду. По какому же направлению развития она движется, и какой мы ее увидим в ближайшем будущем? Попытки представить это сегодня могут казаться научной фантастикой и вызывать ассоциации с футуристическими технологиями. Однако две вещи о медицине будущего можно сказать твердо: она станет персонализированной, и медицинское обслуживание каждого человека будет основано на колоссальной – по сравнению с нынешним днем – массе статистики и других объективных данных [1, с.1].

Сегодня пациенты медицинских учреждений надеются получить грамотное медицинское обслуживание без длительных ожиданий в очередях. Для решения вопроса длительного ожидания медицинской помощи различными медицинскими учреждениями предпринимаются всевозможные методы и способы решения данной проблемы, наиболее популярными из которых являются регистрация через портал госуслуг в случае государственных учреждений, запись через call-центр в случае частных медицинских клиник. Для практической эффективности всех способов решения проблем очередей требуется анализ скорости приема пациентов и реально затрачиваемого времени по всем существующим параметрам, проектирование и рациональная организация системы, про-

счет необходимого количества работников. В этом могут помочь системы массового обслуживания.

Системы массового обслуживания (СМО) - это модели систем, в которые в случайные моменты времени извне или изнутри поступают заявки (требования), которые должны быть обслужены системой. Длительность обслуживания чаще всего случайна. СМО является совокупностью обслуживающего оборудования и персонала при соответствующей организации деятельности. Задать СМО можно определив ее структуру и статистические характеристики последовательности поступления заявок и последовательности их обслуживания [2, с.12].

Рассмотрим систему массового обслуживания частной медицинской клиники. Для начала докажем, что она обладает всеми составляющими, которые присущи СМО. Заявкой (требованием) на обслуживание является поток входящих звонков пациентов в call-центр, существует очередь неограниченной длины, каналы (узлы) обслуживания – специалисты (администраторы) call-центра. Звонки пациентов из-за массовости поступления на обслуживание образуют потоки, которые до обслуживания администраторами называются входящими, а после простоя в очереди в ожидании обслуживания, образуют потоки обслуживания в каналах, после чего формируется выходящий поток звонков (заявок).

Проведем анализ системы массового обслуживания частной медицинской клиники ООО «Клинико-диагностический центр «Авицена».

Система клиники имеет 5 обслуживающих каналов, каждый из которых может обслуживать исключительно один звонок (требование). В систему поступает простой (пуассоновский) поток. В случае занятости всех каналов, вновь поступивший звонок (требование) становится в очередь и ожидает начала обслуживания.

При исследовании систем массового обслуживания широко применяются аналитические методы математического моделирования [3, с.20]. Для данного случая также возьмем их за основу расчета. Рассмотрим работу call-центра выбранного медицинского центра.

Для исследования были определены данные, зафиксированные во время наблюдения за обслуживанием потока звонков пациентов в течение 3 месяцев, рассчитанные как среднее арифметическое значений, полученных за каждый день. В результате получили следующие данные:

- Число администраторов (n) – 5;
- Среднее время обслуживания одним администратором одного звонка пациента ($t_{\text{обсл.}, ч}$) – 0,1;
- Среднее число звонков пациентов, поступающих в клинику в течение часа – 48.

После проведения расчетов были определены следующие показатели качества функционирования медицинской клиники (представлены в таблице 1).

Данные расчетов показывают, что вероятность пациентов оказаться в очереди составляет 86,6%. Среднее время ожидания пациентом начала обслуживания в системе составляет 0,45ч (27 мин.). Среднее число свободных от обслуживания администраторов – 0,2 чел. Данные показатели не соответствуют уровню сервиса для частной медицинской клиники и ожиданию пациентов, т.к. согласно исследованиям, клиенты частных медицинских клиник готовы потратить на ожидание ответа по телефону не более 2 минут [5, с.166].

Таблица 1

Показатели качества функционирования клиники

Показатели	Значение
Интенсивность (величина, обратная среднему времени обслуживания), М	10
Интенсивность нагрузки, Р	4,8
Условия устойчивого режима работы, е (р/п)	0,96
Вероятность простоя каналов обслуживания (вероятность того, что все администраторы свободны)	0,0017
Вероятность того, что все администраторы заняты обслуживанием пациентов (вероятность оказаться в очереди)	0,866
Средняя длина очереди	21,641 ед.
Среднее время ожидания пациентом начала обслуживания в системе	0,45 ч
Среднее число занятых обслуживанием администраторов	4,8 чел.
Среднее число свободных от обслуживания администраторов	0,2 чел.
Коэффициент занятости (загрузки) специалистов	0,96
Коэффициент простоя администраторов	0,04
Среднее число заявок, находящихся в системе	26,441 ед.
Среднее время простоя каналов обслуживания	0,1 ч

Разработаем рекомендации по совершенствованию системы массового обслуживания ООО «КДЦ «Авицена» в целях обеспечения конкурентоспособности и высокой эффективности функционирования клиники.

Для усовершенствования проанализированной СМО необходимо достичь следующих результатов: показатель «ожидание в очереди» должен быть не более 0,033 (2 минуты). Изменим число специалистов call-центра.

Если нанять на работу еще одного администратора (n=6), то среднее время ожидания пациентом начала обслуживания в системе составит 0,04ч (2,4 мин).

Если принять в коллектив двух администраторов, то данный показатель составит 0,01ч (0,6 мин).

Наиболее оптимальным вариантом является первый – принять на работу 1 администратора, т.к. это в общем соответствует ожиданиям пациентов и не окажет негативного влияния на репутацию компании и лояльность людей. Дан-

ный вариант экономически целесообразен, т.к. при малых затратах (зарплата нового сотрудника) компания сможет привлечь большее количество постоянных клиентов, а также новых пациентов, которые обратятся в клинику благодаря положительным отзывам об обслуживании. Второй вариант еще более благоприятен с точки зрения сервиса, который станет почти моментальным, но понесет за собой дополнительные траты на зарплату сотрудника и приведет к большему простоя времени у других администраторов. Пациенты будут положительно реагировать на время обслуживания в обоих случаях, поэтому учитывая положительные и отрицательные стороны внесенных изменений, выбираем 1 вариант.

Итак, с помощью применения элементов теории массового обслуживания, было найдено оптимальное число специалистов (администраторов) для call-центра частной медицинской клиники.

Сводные данные, полученные после оптимизации, представлены в таблице 2. При их рассмотрении можно заметить, что все показатели стали более сбалансированными, как с точки зрения пациентов, так и с точки зрения клиники.

Таким образом, подводя итог работе, необходимо отметить, что эффективность работы системы массового обслуживания зависит от многих факторов, таких как среднее время ожидания клиентом начала обслуживания, средняя длина очереди, вероятность простоя каналов обслуживания, скорость обслуживания, комфортность пребывания клиента в системе, среднее число заявок, находящихся в системе. Однако часто в СМО все вышеперечисленные условия находятся в неизменном состоянии, и единственной переменной, влияющей на качество и эффективность обслуживания, является количество персонала, в то время как остальные показатели являются для СМО постоянными (заранее просчитанными и не подлежащими оптимизации), или внешними, факторами.

Таблица 2

Показатели после оптимизации

Показатели	Значение
Интенсивность (величина, обратная среднему времени обслуживания), М	10
Интенсивность нагрузки, Р	4,8
Условия устойчивого режима работы, ρ (p/n)	0,8
Вероятность простоя каналов обслуживания (Вероятность того, что все администраторы свободны)	0,0061
Вероятность того, что все администраторы заняты обслуживанием пациентов (вероятность оказаться в очереди)	0,414
Средняя длина очереди	2,071 ед.
Среднее время ожидания пациентом начала обслуживания в системе	0,04ч = 2,4мин.
Среднее число занятых обслуживанием администраторов	4,8 чел.
Среднее число свободных от обслуживания администраторов	1,2 чел
Коэффициент занятости (загрузки) специалистов	0,8

Показатели	Значение
Коэффициент простоя администраторов	0,2
Среднее число заявок, находящихся в системе	6,871 ед.
Среднее время простоя каналов обслуживания	0,4ч

При изменении количества специалистов в целях оптимизации системы массового обслуживания необходимо соблюдать баланс. Нельзя допустить, чтобы клиенты ожидали своей очереди слишком долго, но в то же время каналы обслуживания не должны простаивать больше установленного времени. Затраты должны быть обоснованы получаемым благом.

В ходе исследования был проведен анализ и предложено решение, позволяющее оптимизировать работу частной медицинской клиники, что обеспечит ей высокую конкурентоспособность и преимущество в борьбе за пациента.

Литература

1. Иванова, М. Медицина XXI века: 7 главных [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Лабскер, Л. Г., Бабешко, Л. О. Теория массового обслуживания в экономической сфере: учебное пособие. – М., 1998. 319 с.
3. Алиев, Т.И. Основы моделирования дискретных систем. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2009. 363 с.
4. Солнышкина, И.В. Теория систем массового обслуживания: учебное пособие. – Комсомольск-на-Амуре: ФГБОУ ВПО «КНАГТУ», 2015. 76 с.
5. Здравоохранение в России. 2017: статистический сборник. – М.: Росстат, 2017. 170 с.

© Л.Р. Газизова, 2018

УДК 338

Гедвило М. Д.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Развитие рыночной экономики в России привело к образованию различных форм собственности и возрождению собственника, дало возможность вклады-

вать средства в бизнес, покупать и продавать его, все это привело к тому, что бизнес стал товаром и объектом оценки [1, с. 736].

Оценку бизнеса используют в различных случаях, например, при реорганизации, развитии предприятия, ликвидации, при эмиссии и размещении акций, а также при купле-продаже компании. Оценка стоимости бизнеса является важным инструментом эффективного управления предприятием. В настоящее время, среди всего разнообразия подходов оценки стоимости бизнеса, выделяют три основных: – доходный подход; – сравнительный (рыночный) подход; – затратный (имущественный) подход. Данные подходы оценки стоимости бизнеса позволяют определить рыночную стоимость компании на конкретную дату.

В федеральном стандарте оценки (ФСО № 1) дается следующее определение доходного подхода: Доходный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении ожидаемых доходов от объекта оценки. Суть данного подхода заключается в определении времени и размеров доходов, которые будет получать собственник, и выявлении рисков с которыми это связано. Необходимо составить прогноз доходов и привести их к текущей стоимости [2, с. 315]. Для применения доходного подхода необходима достоверная информация, которая позволит прогнозировать будущие доходы и расходы объекта оценки. Чем выше доход объекта оценки, тем выше его рыночная стоимость. Данный подход основан на принципе ожидания.

Можно выделить следующие преимущества доходного подхода: – оценивает будущие доходы предприятия; – оценивает будущие перспективы роста, развития предприятия; – учитывает временной фактор; – учитывает рыночный фактор; – имеет универсальный подход; – помогает принять решение при финансировании или инвестировании средств в предприятие, заключении сделки о купле-продаже предприятия. – помогает выявить проблемы, мешающие развитию предприятия, и найти способы увеличить доходы компании. К недостаткам данного подхода можно отнести следующие: – главный недостаток доходного подхода заключается в том, что он основан на прогнозных данных; – сложные расчеты методов данного подхода; – оценка носит субъективный, вероятностный характер; – есть риск получения неверных результатов оценки бизнеса предприятия в связи с недостатком информации или нестабильного экономического состояния.

В соответствии с ФСО № 1: «Сравнительный подход — совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами». Под объектами-аналогами оцениваемого предприятия понимается предприятие

со схожими экономическими, материальными, техническими условиями, цена которого известна. Точность оценки зависит от качества собранных данных, включающих физические характеристики, время продажи, местоположение, условия продажи и финансирования. Таким образом, особенностью сравнительного подхода к оценке бизнеса является его ориентация на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий или, в случае, если проводится оценка не всего предприятия, цены акций, сформированных на фондовом рынке. Данный подход целесообразно применять в тех случаях, когда имеется достоверная и достаточная для проведения анализа информация об объектах-аналогах. Точность оценки зависит от качества собранных данных. Метод компаний-аналогов (рынка капитала) — при его использовании стоимость бизнеса определяется на основе анализа рыночных цен акций аналогичных компаний. Метод сделок — при его использовании стоимость бизнеса определяется с учетом цен приобретения контрольных пакетов акций предприятий-аналогов. Метод отраслевых коэффициентов — происходит расчёт предполагаемой стоимости бизнеса на основе отраслевой статистики. К преимуществам сравнительного подхода можно отнести следующие: — основан на реальных рыночных данных; — показывает насколько эффективно работает предприятие на рынке при существующих условиях спроса и предложения при данной экономической ситуации. Можно выделить следующие недостатки сравнительного подхода: — дефицит информации в свободном доступе, в связи с чем возникают сложности со сбором информации о предприятии и компаниях-аналогах; — в данном подходе не учитываются будущие ожидания инвесторов; — в некоторых отраслях сложно найти компании-аналоги; — данные компаний существенно отличаются, в связи с чем возникают сложности с их согласованием. В ФСО № 1 дается следующее определение затратного подхода: «Затратный подход — совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устаревания» [3,с.512]. Затратный подход применяют в тех случаях, когда имеется достоверная информация, с помощью которой возможно определить затраты на приобретение, воспроизводство либо замещение объекта оценки. При затратном подходе стоимость бизнеса определяется как стоимость имущества предприятия. Суть данного подхода заключается в том, что стоимость предприятия равна стоимости его активов на данный момент времени за вычетом обязательств.

Литература

1. Грязнова, А. Г., Федотова, М. А. Оценка бизнеса. Учебник. — М.: Москва: Финансы и статистика. 2016. 736 с.
2. Щербаков, В. А., Щербакова Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — 4-е изд., перераб. и доп.. — М.: Издательство Омега-Л. 2015. 315 с.
3. Есипова, В. Е., Маховикова Г. А.. Оценка бизнеса: Учебное пособие. — 3-е изд. — СПб.: Питер. 2016. 512 с.

© М.Д. Гедвило, 2018

УДК 656.073

Гладкий В.Р.

аспирант

кафедра логистики и управления цепями поставок

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ ГРУЗОВЛАДЕЛЬЦЕВ И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Система организации транспортного обслуживания в логистических системах грузовладельцев предполагает комплекс взаимозависимых и интегрированных в общие процессы доставки сырья и используемых материалов на предприятие, внутрипроизводственной транспортировки и реализации готовых товаров, в базе которой находится модель организации работы транспортного отдела или транспортной компании, нацеленная на обеспечение своевременности, комплектности и низкой себестоимости доставки грузов с целью повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

Определение способов повышения эффективности системы транспортного обслуживания нередко совершается подсознательно исходя из накопленного опыта. В ходе исследования мы разработали методику выбора системы транспортного обслуживания грузовладельцев согласно заданной величине критериев (рис. 1). Суть методики сводится к поэтапному анализу составных элементов и определения оптимизационного решения.

Первым шагом выбора транспортного обслуживания в логистической системе по заданной величине критериев является определение логистических операций в цепи поставок фирмы. На данном этапе по сути создается информационная база для оптимизационного расчета при выборе системы транспортного обслуживания [1, с.3]. Важно максимально полно определить перечень, ко-

личественные и качественные характеристики логистических операций в цепи поставок производственного предприятия.

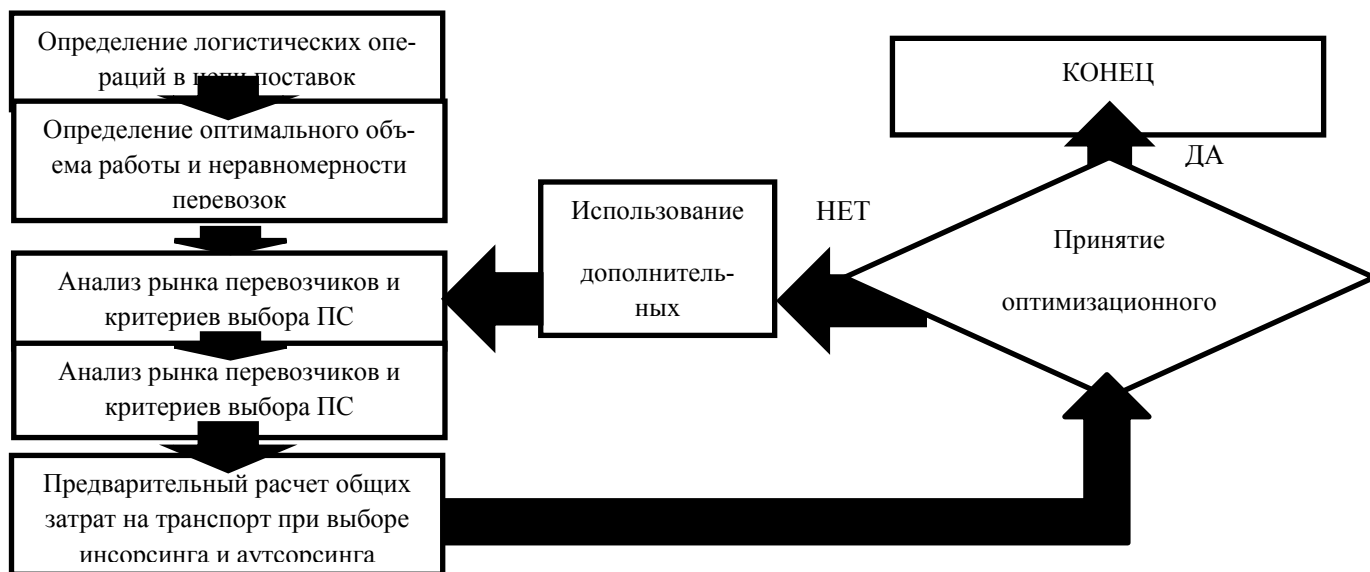


Рисунок 1. Алгоритм выбора системы транспортного обслуживания по заданному критерию

Второй этап заключается в определении оптимального объема работы и неравномерности перевозок, расчет которых базируется на определенных на первом этапе логистических операций [2]. Известны несколько способов определения величины объема перевозки. Главные из них: балансовый, нормативный и метод прямого учета. Суть балансового способа состоит в определении общих размеров отправления и прибытия продукции по экономическим районам, ее ввоз и вывоз из других районов, также рассредоточение этих перевозок между разными видами транспорта. Неравномерность перевозок груза обоснована неравномерностью производства продукции и ее потребления. Неравномерность производства продукции – переменная величина, к изменению которой должна адаптироваться транспортная система. Неравномерность производства, а соответственно и перевозок ведет к ухудшению использования подвижного состава и требует разработки дополнительных организационных, технических и технологических мероприятий.

На третьем этапе проводится оценка преимуществ и недостатков собственного и наемного транспорта. Из числа факторов, оказывающих большое влияние на выбор, важную роль играет экономический фактор. Процесс экономической оценки включает два этапа: определение оптимального соотношения объема работы для собственного и привлеченного транспорта; определение точки безубыточности (равновесия), т.е. при каком объеме производства издержки на собственный и привлеченный транспорт одинаковы [1, с. 2]. То есть

сравниваются возможные затраты на собственный транспорт с затратами на наёмный в следующей последовательности:

- производится анализ рынка поставщиков транспортных услуг и выбираются те, которые наиболее полно удовлетворяют требованиям перевозок для производственного предприятия;
- на основании существующих на рынке тарифов рассчитывается средняя стоимость перевозок за определенный отчетный период;
- рассчитываются издержки на использование собственного парка транспортных средств за аналогичный период времени;
- на основании расчётов строятся графики, в точке пересечения которых находится описанная выше точка равновесия.

При расчёте затрат на содержание собственного транспорта следует учитывать следующие статьи расходов:

- постоянные затраты – фонд оплаты труда, ремонт и техническое обслуживание, амортизационные отчисления, ремонт и хранение транспортных средств, общехозяйственные расходы, налоги и др.;
- переменные затраты – горюче-смазочные и прочие эксплуатационные материалы, текущий ремонт и обслуживание подвижного состава, непредвиденные расходы и др.

Ключевое место в решении оптимизационных логистических задач занимает выбор перевозчика и выбор подвижного состава. В некоторых случаях предприятие пользуется услугами транспортно-экспедиционной фирмы, с которой у нее уже сложились деловые отношения. Так, логист передает экспедитору информацию о заданных определенных характеристиках груза, критериях и ограничениях. В случае, когда логист сам ищет оптимального перевозчика, не прибегая к экспедиторским фирмам, главными критериями предварительного отбора перевозчиков для него являются затраты на перевозку груза, надежность времени доставки и сохранность груза во время перевозки. Затем этот список может дополняться другими количественными и качественными показателями. Решение должно приниматься исходя из суммы общих затрат. Другими словами, сначала рассчитываются общие затраты на транспорт при выборе инсорсинга и аутсорсинга, затем сравниваются показатели, и принимается решение.

Необходимо понимать, что снижение объёма оборотных средств, направляемых на транспорт, может помешать предприятию в достижении намеченных ключевых показателей эффективности. Можно с уверенностью утверждать, что на начальном этапе эффективность работы собственного транспорта будет ниже, чем наемного из-за отсутствия опыта у персонала и времени для налаживания процесса. В частности, подтверждено опытным путем, что диверсификация предприятием новых направлений работы зачастую дает существенно меньшую отдачу в со-

поставлении с инвестицией этих же средств в развитие существующей основной работы. Поэтому оптимизационные расчеты выбора системы транспортного обслуживания не должны ограничиваться короткими временными лагами (месяц, квартал). Помимо экономических расчетов необходимо использование дополнительных критериев для выбора системы транспортного обслуживания, позволяющих предприятию определиться, что важнее – максимально высокий сервис для клиента или же минимальные логистические издержки.

Литература

1. Коновалова, Т.В. Методика выбора системы транспортного обслуживания производственных предприятий / Т.В. Коновалова, С.Л. Надирян, А.О. Недашковская // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2015. № 11.
2. Коновалова, Т.В. Особенности системы транспортного обслуживания производственных предприятий в регионе / Т.В. Коновалова, С.Л. Надирян, А.О. Недашковская // Наука. Техника. Технологии (политехнический вестник). 2015. № 3.
3. Бычков, Д.В. Системный подход к организации транспортного обслуживания промышленного предприятия / Д.В. Бычков // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2010. № 4–6(29).

© В.Р. Гладкий, 2018

УДК 658

Горячев А.П.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ

Развитие отечественного экономического пространства в последние годы обусловлено переходом от традиционного управления предприятиями к созданию эффективных механизмов принятия управленческих решений в условиях динамичного развития внешней среды и интеграционных процессов на всех уровнях. Последнее приобретает особую актуальность в рамках вертикальной

интеграции и совершенствования структур крупных компаний путем преобразования их в вертикально-интегрированные, объединяющие в единое целое всю производственную технологическую цепочку. Особенно актуально это для российского нефтяного комплекса в контексте объединения усилий по добыче нефти, ее переработке и сбыту в целях внедрении новых технологий. В мире существует около 100 вертикально-интегрированных нефтяных компаний, среди которых крупных около 20. При всем их разнообразии, деятельность таких субъектов мировой экономики построена по единой цепочке: выявление месторождений, добыча нефти, доведение до конечного продукта и реализация нефтепродуктов потребителю.

Но не только нефтяной бизнес заинтересован в создании сильных интегрированных структур, в подобной интеграции заинтересованы и другие сегменты промышленности и добывающего сектора экономики. Например, промышленность по-прежнему остается важнейшей сферой в отраслевой структуре мирового хозяйства и России. В ней производится более 50% чистой добавленной стоимости, занято 40% трудоспособного населения, формируется уровень конкурентоспособности продукции, социально-экономическое положения страны [1]. По данным органов статистики в добывающих отраслях производства по-прежнему большая степень износа основных производственных фондов, например, в добывающей промышленности она составляет 50% (2015 г.). Следует отметить и негативные тенденции в обрабатывающей промышленности: износ основных производственных фондов составляет соответственно 45,6%, удельный вес полностью изношенных машин и оборудования – 17,8%.

Ситуация усугубляется тем, что в промышленности не только у добывающей отрасли нет возможности приобрести современные инновационные машины и оборудование российского производства, но и тем, что обрабатывающие отрасли не могут их производить в связи с отсутствием новых технологий и необходимых инвестиций. Результатом протекающих процессов является снижение объема инновационных продуктов.

Одним из способов изменения ситуации является создание вертикально интегрированных образований. Создание которых будет способствовать развитию машиностроения с целью налаживания отечественного производства передового оборудования.

Сущность термина «вертикальная интеграция» определяется учеными, предпринимателями и экономистами неоднозначно и трактуются по-разному. Впервые это понятие появилось в экономике в 1960-1965 гг., но на практике гораздо раньше, в СССР начала 50-х гг. XX века интеграция применялась при формировании крупных территориально-производственных комплексов. Останемся на ретроспективе вопроса (*см. таблица 1*).

В мире доминирующее развитие вертикально-интегрированные компании

получили в нефтяном бизнесе. В России в данной отрасли установилось три типа организаций:

1. Предприятия, вовлеченные в производство, переработку и распределение;
2. Интегрированные компании;
3. Транспортные компании.

Таблица 1

Сущность понятия «вертикальная интеграция»

Автор (ы)	Сущность
Дж. Дэвидсон, Д. Майхелл	«вертикальная интеграция является комбинацией двух или более связанных между собой ступеней производства и обращения под руководством и контролем одного предприятия на основе контрактного производства» [2]
Г. Мюллера	«вертикальная интеграция является контрактной связью между независимыми предприятиями, которые обрабатывают один и тот же продукт на различных стадиях производственного процесса. Соглашения касаются, прежде всего, количества и качества продукции и выполняют консультационную функцию» [3].
Л. Фишер	«вертикальной интеграцией понимает объединение предприятий путем заключения соглашения между экономическими единицами с различной структурой. Новая организация получает право распоряжаться ресурсами на всех стадиях воспроизводственного процесса, обработке и сбыте. При этом предприятия в производственной цепи остаются обособленными» [4]
Авдашева С.Б. и Розанова Н.М.	вертикально интегрированная фирма — это «комбинация контроля над собственностью предприятий, принадлежащих разным стадиям технологической цепочки, с контролем над их поведением» [5].
М. Портер	«вертикальной интеграции как производственное и организационное объединение, слияние, кооперацию, взаимодействие предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже, потреблении единого конечного продукта» [6].

Развитие нефтяного бизнеса на Западе с самого начала пошло по пути вертикальной интеграции. Крупнейшие нефтяные компании (StandardOil, Texase, Shell) установили контроль за всеми сферами нефтяного дела в национальном, а затем и международном масштабе. Значительные изменения в мировом нефтяном бизнесе произошли в 60-70 годы. Страны, входившие в ОПЕК, установили контроль над своими нефтяными ресурсами и создали национальные нефтяные компании. Но добившись этого большинство проблем не были решены, из-за отсутствия или ограниченности доступа к рынкам сбыта конечной продукции, они не смогли получить справедливую долю в общих доходах. Тем самым в 70-х годах в целях самообеспечения неф-

тепродуктами и выхода с ними на внешние рынки Саудовская Аравия и другие страны-производители приступили к развитию вертикальной связанной интеграции: строительству нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов. В 80-е годы большинство из них приобрели активы нефтеперерабатывающих производств и сбытовых компаний на территории стран Северной Америки и Западной Европе, которые являлись основными потребителями нефти. Таким образом процесс вертикальной интеграции развивался в направлении от разведки и добычи нефти к сферам ее переработки и маркетинга продукции.

В другом направлении шла интеграция в нефтяных компаниях стран Западной Европы за исключением British Petroleum и Shell, которые уже входили в число крупнейших международных компаний. К 50-м годам Франция и Италия сформировали мощный государственный сектор в нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности, но он находился в сильной зависимости от поставок со стороны крупнейших нефтяных компаний мира. Используя конкурентные противоречия между транснациональными нефтяными корпорациями и правительствами нефтедобывающих стран в Северной Африке, европейские государственные и частные компании смогли занять свое место в сфере нефтедобычи на более приемлемых для стран-собственников ресурсов концессионных условиях. Иными словами, основным двигателем данного интеграционного процесса было стремление к преодолению зависимости от поставок сырья, то есть они осуществили обратную связанную интеграцию, тем самым создав для себя более благоприятные условия на рынке. В результате этого сложились крупные нефтяные компании, такие как французская Total и итальянская ENI, входящие в двадчатку лидеров.

Анализируя опыт создания и деятельности вертикально-интегрированных нефтяных компаний можно определить предпосылки и преимущества вертикальной интеграции:

1. Стремление к контролю над рынками сбыта конечной продукции (нефтехимикаты, нефтепродукты).
2. Возможность экономии на масштабах производства.
3. Обеспечение источниками сырья.
4. Глобализация бизнеса.

Таким образом, вертикальная интеграция в принципе способна усилить потенциал компании, повысить эффективность ее хозяйственной деятельности и укрепить конкурентоспособность, но она имеет и обратный эффект, который приводит к существенным недостаткам:

1. Необходимость осуществления крупных инвестиций с длительным сроком окупаемости.

2. Вероятность возникновения дисбаланса в производственном потенциале отдельных звеньев технологического процесса.

3. Увеличение зависимости предприятий от собственных структур.

4. Возрастание инвестиций предприятия в отрасль, которая характеризуется высокой степенью риска.

5. Наличие проблем сбалансированности производства на каждой стадии производственного цикла.

Но положительные изменения в институциональной и экономической среде при переходе к интегрированной технологической «цепочке» структур преобладают над негативными составляющими. Происходит снижение транзакционных издержек, уменьшение «двойной надбавки», обеспечивается устойчивость сбыта продукции, более высокими темпами развивается инновационная деятельность. Кроме того, экономика получает мощные отраслевые и межотраслевые объединения предприятий, объединенные производственно-технологической цепочкой производства продукции с высокой добавленной стоимостью. Данные субъекты экономики внутренне обеспечены ресурсами на всех звеньях формирования затрат: от исследований и разработок, добычи сырья до производства предметов и средств труда до выпуска готовой продукции, между предприятиями смежных добывающих и обрабатывающих производств устанавливаются длительные хозяйственные связи.

Литература

1. Горячева, Т.В. Концепция развития промышленной политики Саратовской области // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12. № 4. С. 32-36.

2. Davidson G. R. Mighell D. L. Research on coordination of farm and non farm stages of production – the need is now. Journal of Farm and Economics vol. 46. Washington. 1964. S. 489

3. Miller G. Die landwirtschaftliche Erzeugung in der Vertikalen Integration, Bericht über Landwirtschaft. Berlin, 1961.

4. Fisher L. Verticale Integration in der nordamerikanischen Landwirtschaft, Bericht über Landwirtschaft. Berlin, 1960.

5. Авдашева, С. Б., Буданов, И. А., Голиков, В. В. и др. Модернизация российских предприятий в цепочках создания стоимости (на примере трубной и мебельной промышленности России) // Экономический журнал ВШЭ. 2005. № 3. С. 361–377.

6. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. Альпина Бизнес Брукс, 2007. 454 с.

УДК 339.138

Григорьева Д.А.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

В современных условиях глобализации экономики, непрерывного развития рынков, технологий, постоянных изменений потребительских требований к товарам и услуга и жесткой конкуренции на рынках сбыта для обеспечения результативности, конкурентоспособности и динамичности развития бизнеса необходимы новые подходы и методы управления.

Развитие информационных технологий ведёт к трансформации процессов управления бизнесом, современное развитие общества диктует новые правила «выживания» бизнеса. С приходом новых технологий, появились электронные платформы для ведения и развития бизнеса, что в свою очередь получило название «электронный бизнес». Существует множество определений понятия электронного бизнеса, что дает основание для уточнения данной научной дефиниции. Электронный бизнес - это одна из форм ведения бизнеса, значительная часть, которой выполняется с помощью применение информационных технологий. Следует отметить, что электронный бизнес состоит из следующих структурно-функциональных элементов: электронная коммерция, электронные закупки, электронное обслуживание[1,4].

В свою очередь электронная коммерция открывает новые возможности для повышения эффективности бизнеса, расширяя традиционные границы маркетинговой деятельности, снижая бизнес-затраты, увеличивая долю рынка и способствуя быстрому внедрению новых товаров и услуг на целевые рынки[1,2,4]. Несмотря на многообразие возможностей предоставляемых информационно-коммуникационными системами для реализации целей бизнеса и повышения его конкурентоспособности следует отметить, что в РФ в 2016 г. лишь 81,8 % организаций, из числа обследованных используют широкополосный доступ к сети интернет (по данным <http://www.gks.ru/>). Динамика удельного веса орга-

низаций, имеющих веб-сайт в сети интернет за период 2010-2016 гг. представлена на *рисунке 1*.

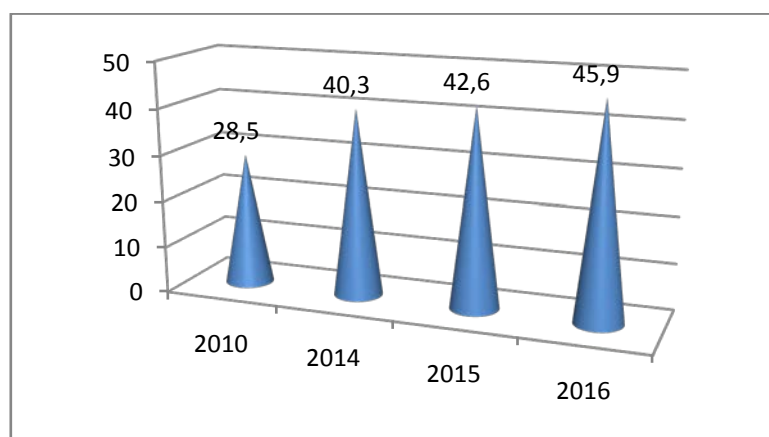


Рисунок 1. Удельный вес организаций, имеющих веб-сайт в сети интернет.

Источник: <http://www.gks.ru>

Анализ рисунка 1 свидетельствует о достаточно низком уровне развития веб-сайтов организаций в сети интернет, несмотря на рост данного показателя за рассматриваемый период на 61,1 % (по данным <http://www.gks.ru/>). Очевидно количество организаций имеющих веб-сайт в сети интернет будет расти, судя по стабильной тенденции роста данного показателя.

По своей сути, электронная коммерция состоит из шести основных элементов, которые помогают в проведении бизнес-операций: электронный обмен данными (обмен информации между покупателем и продавцом); электронное движение капитала (обмен или перевод денежных средств с одного счёта на другой); электронная торговля (проведение торговых операций и сделок в интернете); электронные деньги (денежное обязательство), электронный маркетинг (комплекс маркетинговых мероприятий), электронный бакинг (технология дистанционного банковского обслуживания)[1,3,4].

Рассмотрим более подробно электронный маркетинг, который представляет собой реализацию маркетинговой деятельности и целого комплекса маркетинговых мероприятий с использованием информационно-коммуникационных технологий и сети Интернет. Деятельности по продвижению товаров и услуг как одного из элементов комплекса электронного маркетинга предполагает размещение информационно-рекламных сообщений в сети Интернет, создание веб - сайтов с товарами и услугами, а также последующего управлением созданной платформы, это веб-дизайн, веб-программирование, веб-администрирование и т.д., что является достаточно дорогой опцией[1,2,4,5]. Стоит отметить, что в электронном маркетинге присутствуют традиционные элементы маркетинга, а интернет ресурсы выступают уникальным средством реализации маркетинга и имеют ряд преимуществ[1]: интерактивный доступ

клиента из любой точки мира; хранение огромного объема информации; предоставление более полной информации о товаре, чем при просмотре рекламно-пропагандистского материала компании, а также возможность сравнения изучение характеристик конкурентов; осуществление деловых операций; относительно невысокие расходы на организацию регистрации.

Основа электронного маркетинга - электронные публикации. Электронные публикации могут передаваться через различные цифровые каналы маркетинга, которые представлены на рисунке 2 и служат способом передачи информации потенциальным клиентам о товарах и услугах, деятельности фирмы.



Рисунок 2. Каналы цифрового маркетинга

Таким образом, электронный маркетинг является дополнительным способом расширения сегмента рынка, удержания потребителя и формирования его потребительской приверженности. Клиенториентированность электронного бизнеса проявляется в удовлетворенности потребителя, которая зависит от следующих факторных составляющих и обеспечивает стабильность и устойчивость электронного бизнеса: технического состояния потребительского интерфейса (его безопасности, надежности, быстродействия, простоты, качества содержания, безопасности и надежности системы платежей); маркетинговых аспектов потребительского интерфейса (привлекательности используемых стратегий ценообразования, качества обслуживания, надежности логистической поддержки).

Литература

1. Голик, В. Концепция использования электронного бизнеса и интернет маркетинга / В. Голик, Л. Чжунхуа // Наука и инновации. – 2014. - № 12 (142). – С. 47-50.

2. Горячева, И.А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. 2018. № 3 (233). С. 83-91.

3. Музыкант, В.Л. Интегрированные маркетинговые коммуникации: Учебное пособие / В.Л. Музыкант. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. 216 с.

4. Петрова, Е.С. Маркетинг в сфере электронного бизнеса / Е.С. Петрова, А.О. Гуляев // Системное управление. 2012. № 1 (14). С. 56.

5. Рахманина, И. А. Логистическое управление информационными потоками / И. А. Рахманина, Л.В. Славнецкова // Экономика, социология, философия, право: пути созидания и развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. - Саратов :КУБиК, 2010. С. 165-168.

© Д.А. Григорьева, 2018

УДК 338.22.021.1

Ершов Ю.О.

к.с.х.н., доцент

Семенова В.И., Головлёв М.О.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А.

Г.Саратов, Российская Федерация

АНАЛИЗ ВИДОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Электронная коммерция представляет собой стремительно развивающуюся сферу экономики, включающую в себя торговые и финансовые транзакции, которые осуществляются посредством компьютерных сетей, а также бизнес-процессы, связанные с осуществлением подобного рода транзакций. [3]

Электронная коммерция включает такие сферы, как: электронный обмен информацией электронную торговлю (e-commerce) электронное движение капитала электронный маркетинг электронные деньги (e-cash) электронные страховые услуги электронный банкинг (e-banking) и т. д.

Можно выделить несколько наиболее общих и основных категорий, на которые подразделяется e-commerce:

B2B (бизнес-бизнес) – фирма торгует товарами и услугами с другой фирмой (оптовые поставки товара, выполнение различных заказов и т. д.).

B2C (бизнес-потребитель). В данном случае фирма напрямую торгует с клиентом (физическим лицом).

В данном случае, как правило, подразумеваются розничные продажи товаров и услуг. Основным преимуществом схемы B2C является то, что клиенту нет необходимости добираться в магазин для того чтобы выбрать нужный товар: достаточно всего лишь изучить характеристики на сайте интернет-магазина, выбрать желаемую конфигурацию, прочитать отзывы других потребителей (если таковые имеются), выбрать метод оплаты и заказать товар с доставкой (варианты последней также могут быть самыми различными).

Коммерсанту возможности интернет-бизнеса позволяют гораздо более оперативно отслеживать спрос и экономить значительные средства (на помещениях, кадрах и т. д.).

Примерно с 2010 г. начала стремительно развиваться сфера продаж товаров и услуг через социальные сети (Facebook, VK, Instagram и т.д.).

C2C (потребитель-потребитель) – сделка осуществляется между двумя потребителями, не являющимися предпринимателями (в юридическом понимании). Согласно данной схеме, коммерция осуществляется, в основном, на набирающих все большую популярность Интернет-аукционах (таких как: Avito, OLX, Aukro и т. д.).

Преимущества электронной коммерции:

Для фирм: значительная экономия издержек широкий (можно даже сказать глобальный) масштаб улучшение цепочек поставок бизнес открыт 24/7 ускоренный вывод товара на практически неограниченный рынок относительно низкая стоимость распространения цифровых товаров и т. д.

Для потребителей: широкий выбор товаров и услуг анонимность повсеместность как правило, более низкие цены, чем offline-магазинах оперативная и гибкая доставка и т. д.

У данного вида коммерции существуют и недостатки. Например, несмотря на то, что онлайн покупки для многих стали обыденным делом, не малая доля пользователей сети не доверяют продавцам в интернете и предпочитают совершать покупки “оффлайн”. Так же, этот вид коммерции ещё развивается и в своём нынешнем виде подойдёт не для всех видов предпринимательской деятельности.

Электронную коммерцию также можно классифицировать по следующим признакам (рис.1): направлению внедрения; уровню реализации; масштабу внедрения; средствам доставки товаров клиенту. Эксперты выделяют восемь основных категорий электронной коммерции

- В первую категорию входят крупные розничные торговые предприятия, осуществляющие продажу товара непосредственно через Интернет с ис-

пользованием отложенных каналов оплаты и доставки товаров (например, OZON, Amazon).

- Вторая категория – крупные Интернет-порталы (например, Yahoo!). Такие порталы предоставляют различным компаниям свое web-пространство. Клиент, в данном случае, получает доступ к коммерческим услугам этих компаний, а портал, в свою очередь, зарабатывает деньги на комиссии от этих сделок.

- Третья категория – тематические порталы, предоставляющие доступ к услугам компаний, работающих в каком-то одном сегменте рынка.

- Четвертая категория – электронные аукционы, работающие по принципу «биржевых площадок». Данная категория в настоящее время, развивается быстрыми темпами.

- Пятая категория – сайты, занимающиеся торговлей продуктов в цифровой форме (например, музыка, текстовые файлы, онлайн-игры и т. п.), а также лица, занимающиеся интернет-рекламой.

- Шестая категория – сайты, предоставляющие различного рода оптовые скидки для группы объединенных лиц, заинтересованных в покупке продуктов одного класса, таким образом, позволяя значительно экономить денежные средства.

- Седьмая категория ориентирована на обслуживание корпоративных клиентов (B2B).

- Восьмая категория – предоставляет услуги по оплате различного рода счетов (например, за коммунальные услуги, страхование и т. п.). К этой категории можно отнести банки, платежные терминалы, электронные кошельки и т.д.



Рисунок 1. Классификация систем электронной коммерции по различным признакам

Основополагающим элементом электронного бизнеса является электронная коммерция. Она представляет собой любые формы сделок, при которых взаимодействие сторон осуществляется электронным способом. Благодаря ис-

пользованию всемирной паутины электронная коммерция (электронная коммерческая деятельность) может наиболее тесно взаимодействовать с поставщиками и намного быстрее реагировать на запросы и ожидания заказчиков. Компании, занимающиеся коммерческой деятельностью, имеют возможность выхода своих товаров и услуг на глобальный рынок, а также выбора поставщиков практически из любой точки земного шара.

Литература

1. Тихий, В.И., Корева, О.В. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: РИОР, Инфра-М, 2017. 260 с.
2. Щепакин, М.Б., Молчан, А.С., Хандамова, Э.Ф. Экономика. Учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2017. 400 с.
3. Гудвин, М. Экономика. Как работает экономика (и почему не работает) в словах и картинках. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 296 с.

© Ю.О. Ершов, В.И. Семенова, М.О. Головлев, 2018

УДК 338

Зиннуров Ш. М., Миннебаева А.А.

магистранты

кафедра «Логистика и управление»

Казанский национальный исследовательский технологический университет

г. Казань, Российская Федерация

БЕРЕЖЛИВАЯ ЛОГИСТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Бережливая логистика используется сегодня во многих отраслях промышленности. Они основаны на оригинальной концепции бережливого производства, которая получила свое начало в японской обрабатывающей промышленности.

Часто понятия бережливая логистика и бережливое производство являются взаимозаменяемыми, это не всегда так. Логистика - это подробная реализация и / или организация сложной по своей деятельности последовательности операций. Бережливая логистика может быть полезной в сокращении или устранении отходов, и сокращении отрицательного воздействия на окружающую среду. Эта концепция достаточно широка, для модификации и адаптации к различным от-

раслям. Ниже приведены некоторые из различных типов компаний, которые используют бережливую логику.

Производство. Производственная отрасль - это начало бережливого производства и бережливой логики. Это, безусловно, самая популярная отрасль, в которой используются бережливые стратегии.

Офисные работы. Офисная среда может извлечь большую пользу из разработанных методологий. Существует много информационных ресурсов, посвященных тому, как внедрить бережливое производство практически в любую офисную среду.

Транспортные компании. Транспортные предприятия и гаражи часто имеют значительное количество отходов, что может сделать их довольно неэффективными. Использование бережливой логики может значительно сократить количество отходов.

Дизайн продукта - это одна из тех отраслей, которые многие люди упускают из виду, когда речь заходит о бережливых концепциях, но она также может извлечь выгоду из умных процессов.

Больницы - больницы принимают бережливую логику очень быстрыми темпами из-за того, что сокращение ошибок может в буквальном смысле помочь спасти жизнь. Кроме того, одним из способов сокращения отходов является сохранение чистоты, что имеет первостепенное значение в больнице.

Опыт внедрения бережливой логики на каждом из рассмотренных видов деятельности показал, как они могут принести пользу. Прежде чем начать использовать бережливую логику, предприятия могут обратиться к существующим примерам того, где это было успешно реализовано, для наиболее эффективного внедрения инструментов.

Как и в случае традиционных стратегий бережливости, в бережливой логистике одной из основных целей является устранение отходов в окружающей среде. Отходы широко определяются как все, что не способствует ценности. Это могут быть традиционные отходы, такие как куски лома или дополнительная упаковка, или это могут быть концептуальные отходы, такие как потерянное время или неэффективность. Есть семь «типов» отходов, которые обычно рассматриваются при реализации стратегии бережливой логики на рабочем месте, заключаются в следующем:

Перепроизводство – создание продукта больше, чем необходимо. Даже если продукты в конечном итоге будут проданы, перепроизводство вводит дополнительные расходы на хранение и дополнительный риск колебаний цен или спроса.

Ожидание - когда продукты должны ждать в середине производства, чтобы завершить следующий шаг. Это может быть вызвано узким местом на производственной линии.

Транспортировка. Перемещение продуктов должно выполняться как можно меньше. Устранение любого ненужного перемещения продуктов как внутри объекта, так и в любом другом месте является важным шагом в сокращении отходов.

Неправильная обработка. Использование механизмов или процессов, которые являются более сложными или дорогостоящими, чем это необходимо для эффективного выполнения работы.

Ненужное движение. Имеются процессы, которые включают ненужное перемещение, например, человека, приносящего детали в новое место по одному за раз.

Дефекты или ошибки - когда продукт поврежден или иным образом поврежден во время производственного процесса, который либо нужно будет утилизировать, либо потребуются дополнительное время и усилия для его исправления.

Бережливая логистика является современным эффективным инструментом управления предприятием, направленная на сокращения всех видов потерь производства, способствующая повышению конкурентоспособности предприятия.

Литература

1. Вумек, Дж. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Джеймс Вумек , Дэниел Джонс. - М.: Альпина Паблишер, 2014. 472 с.

2. Голдсби, Т. Бережливое производство и 6 сигм в логистике. Руководство по оптимизации логистических процессов / Томас Голдсби , Роберт Мартиченко. - М.: ГревцовПаблишер, 2016. 416 с.

3. Джордж, М. Бережливое производство плюс шесть сигм в сфере услуг. Как скорость бережливого производства и качество шести сигм помогают совершенствованию бизнеса / Майкл Джордж. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 464 с.

© Ш.М. Зиннуров, А.А. Миннебаева, 2018

УДК 336

Иванцова К.О.

магистрант

Казанский национальный исследовательский технологический университет
г. Казань, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БЛОКЧЕЙНА В ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКЕ⁴

На данный момент совершенствование e-commerce стало приоритетным направлением для создания условий, способствующих экономическому росту. Данная модель может позволить рост конкурентоспособных позиций экономики России на мировых рынках, а также обеспечить условия постепенному совершенствованию инновационной экономики.

Поскольку жители планеты и мобилизация ресурсов постоянно растет, e-commerce охватывает как бизнес электронной торговли и сервисов, так и жизненные аспекты, такие как здравоохранение, образование, интернет-банкинг и т.д. [4, с. 96]

В связи с массовым переносом документации и коммуникаций на цифровые носители, для удобства будет логично перенести общение людей и государства на электронную платформу. Тем самым электронное государство и электронное правительство создадут значительную долю электронных сервисов и продуктов своим гражданам.

Сегодня e-commerce в нашей стране реализует в основном книги, аудио- и видеоносители и некоторые услуги. Это обусловлено тем, что данную группу товаров относительно легко транспортировать до места назначения, что очень важно при условии плохо развитой транспортной инфраструктуры [3, с. 50-59].

В России, к сожалению, большую известность получила только электронная площадка в сегменте b2c («бизнес для потребителя»), хотя в других странах свободно используются электронные расчеты между бизнесами. Поэтому чтобы охватить такое перспективное направление, как продажа отечественных продуктов за границу, необходимо освоить электронную платежную систему. Так же стоит обратить внимание на один момент – данная платежная система должна быть лицензированной и попадать под прямой контроль Центрального банка [2, с. 394-399].

В основном, выходу на международный рынок отечественным компаниям мешают выйти две основные проблемы. Первая причина – недостаточное бюджетирование для участия в выставках. Не у всех есть возможность выделить для этого 0,5-6 миллионов рублей. Вторая причина – некомпетентная осведомленность в сфере экспортного законодательства, так как не обходится без денежных и временных издержек, которые возникают при регистрации нужной

⁴ Исследование выполнено при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (грант № 18-310-00213)

документации и для прохождения процесса демпинга. Нужно максимально облегчить процедуру продажи в другие страны и закупок из-за границы.

В последнее время в нашей стране обрели популярность «молодые» игроки, в числе которых можно отметить jd.com, Aliexpress, Alibaba. Данные организации дают возможность приобретать как в розницу, так и мелко- и крупно-оптовые партии продукции. Была организована национальная b2b-площадка www.globalrustrade.com, позволяющая российским предприятиям провести продажу товаров в страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии и БРИКС. Данная концепция уже введена в работу, пользователями площадки было заключено ряд договоров с покупателями, в процессе подписания контрактов еще находятся около 120 организаций[1].

Рассмотрим так же компанию, которая является ярким и одним из первых представителей e-commerce.

Amazon – главный претендент на преодоление потолка рыночной капитализации в \$1 трлн. Однако бизнес, который совершил в конце 1990-х революцию в сфере торговли, может уже к концу 2020-х попасть под натиск такой инновации, как блокчейн. Технология распределения реестров может нанести урон существующим формам e-commerce.

Правда не все отделы Amazon находятся под ударом: вряд ли в ближайшем будущем бизнес-модели Alexa (анализ посещаемости интернет-ресурсов), Whole Foods (офлайн-магазины органических продуктов) или Amazon Prime (быстрая доставка) могут быть подвержены угрозе блокчейна. Повлиять на эти подразделения сможет возникновение децентрализации информации или эволюция голосовых сервисов, которые смогут привнести свежий опыт для пользователей, но ждать это в ближайшем будущем не нужно. В то время как онлайн-маркет Amazon может утратить свое положение уже в течение двух-трех лет.

Экосистемы сменяют традиционные маркетплейсы, где продавец и клиенты смогут наладить непрерывное взаимодействие – BBEP (blockchainbased e-commerceplatform). На данные децентрализованные площадки больше не будет производиться национальный или регуляторный натиск, а также исключит доминирующее воздействие какой-либо организации и ее маркетинга. На данный момент воздействие Google, Facebook, Amazon и Apple на национальную и глобальную экономики, а также на политику беспрецедентно.

После внедрения блокчейна в e-commerce появится множество свободных микрорынков. Этому будет содействовать рост количества пользователей электронной экономики: порог входа в бизнес со временем будет ниже, благодаря цифровым инструментам, основанные на технологии распределенных реестров для бухгалтерии, логистики, управления складскими запасами, бюджетного планирования и расчета заработной платы, что существенно снизит операцион-

ные расходы. С помощью таких проектов, как OpenBazaar или CanYa, положено начало формированию свободных зон, в которой одновременно будет возможно совмещение сделок b2b, b2c и c2c[1].

В апреле компанией Alibaba Australia был объявлен запуск пилотного проекта Food Trust Framework, который отслеживает цепочки поставок товаров благодаря технологии блокчейн и QR-кодов. Инновация должна обеспечить прозрачность и подконтрольность логистики, а также повысить уверенность пользователей в поставках и создать благоприятную среду для международной торговли. Huawei создает блокчейн-технологии для защиты интеллектуальной собственности.

Компания JD планирует внедрить в свою деятельность блокчейн-технологии, которая поможет отследить поставки мясной продукции, поступающей на продажу. Главной целью этого проекта является предоставление возможности покупателям отслеживать процедуру поставки мяса, которая начинается в фермерском хозяйстве, и заканчивается в холодильнике у заказчика. После того, как наладят данную систему, в ближайшее время потребители будут наблюдать за маршрутом мясной продукции от фермерского хозяйства. Недостаток должного контроля за качеством мясных продуктов ежегодно вызывает несколько тысяч смертей. Удачная реализация этой технологии может привести к снижению количества смертей[1]. На территории КНР были известны случаи, когда изготовитель уклонялся от проверки мясной продукции надзорными органами. В августе 2016 года на территории Китая был выявлен случай, когда 319 свиней, были заражены запрещёнными препаратами. С внедрением блокчейн-контроля, такие инциденты будут исключаться, то есть будет повышаться уровень доверия потребителей. В конечном итоге, покупатели смогут за несколько секунд проверить происхождение и перемещение мясных продуктов.

Перспективы блокчейна колоссальны и могут распространяться во все имеющиеся сферы экономической и даже общественной деятельности, которые до этого не поддавались монетизации. Внедрение блокчейна очевидно приведет к перестройке экономики и общества. И именно разработчики будут создавать утилитарные решения и проводить эксперименты. Например, появится конкретная возможность для предоставления наиболее дешевых аудиторских и бухгалтерских услуг. Множество юридических контрактов стандартизировано, однако благодаря блокчейну и "умным" контрактам появится возможность предоставления недорогих юридических услуг.

Литература

1. Виас, Р. К. Гиганты интернета: убьет ли блокчейн динозавров электронной коммерции [\[Электронный ресурс\]](#).

2. Кудрявцева, С. С. Перспективы внедрения модели открытых инноваций в сфере нанотехнологий// Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 9. С. 394-399.

3. Кудрявцева, С.С.,Краснова О.М. Тенденции развития инновационной деятельности в Республике Татарстан// Экономический вестник Республики Татарстан. 2017. № 2. С. 50-59.

4. Цифровая экономика: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, А.В. Демьяненко и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2018. 96 с.

© К.О. Иванцова, 2018

УДК 338

Локтионов П.В.

аспирант,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ИНТЕГРАЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛАСТЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИВОТНОВОДСТВА

Организация деятельности в сфере животноводства основана на принципах эффективности, продуктивности, качества и экономической оправданности предприятия. Особенности данной отрасли сельского хозяйства заключаются в использовании природных ресурсов, что определяет специфику производства. В частности, имеет место тесная взаимосвязь с другими отраслями хозяйствования — машиностроением, инновационными решениями в области кормового обеспечения, сельскохозяйственного строительства, технологии производства, транспортировки продукции к местам переработки или реализации потребителю.

В современной организации животноводства огромное значение придается различным функциональным областям логистики — закупочной, сбытовой или распределительной, производственной, информационной, транспортной, складской, сопровождающей материальные и физические потоки.

В.В. Щербаков дает следующее определение понятия «поток» - это совокупность объектов, которые воспринимаются как единое целое, которая существует во времени в виде процесса и измеряется за определенный период времени в абсолютных единицах[1]. Таким образом, поток представляет собой динамическую категорию, статистическим состоянием выступает запас.

При выполнении как внутренних, так и внешних операций с сырьем, материалами, готовой продукцией и вследствие их хранения и движения до конечного потребителя, образуются материальные потоки.

Продукция в материально-вещественной форме, к которой применяются те или иные логистические операции в определенный временной интервал формирует материальный поток[1]. Материальный поток может существовать в форме грузооборота или грузового потока. К основным характеристикам материального потока можно отнести ритмичность, детерминированность, интенсивность и др.

Конъюнктура рынка требует построения логистической системы таким образом, чтобы увидеть процесс движения и превращения сырья в готовую продукцию, для чего необходимо определить и проанализировать все логистические операции по пути материального потока, что позволит получить необходимый экономический эффект.

При классификации функциональных областей логистики предприятий животноводства на микроуровне в качестве признака классификации, возможно, использовать фазы материального потока. Все предприятия, животноводства участвующие в цепи движения должны консолидировать свои усилия объединяясь в единую логистическую систему, иными словами интеграция функциональных областей логистической системы предприятий животноводства должна рассматриваться, с точки зрения оптимизации сквозных потоков. Всех участников логистической системы, начиная от производителей комбикормов и заканчивая перерабатывающими предприятиями, должен пронизывать сквозной информационный поток, без которого невозможно удовлетворить потребности сферы обращения, где сбыт готовой продукции животноводства, является эффективным механизмом маркетинга для реализации тактики и стратегии в логистике.

Рассматривать функционал логистики в животноводстве необходимо с закупочной логистики, которая обеспечивает все структуры животноводческого предприятия необходимыми ресурсами: кормами, сырьем, запасными частями, техникой, топливом, оборудованием, при этом решает сложную задачу оптимизации всех затрат времени и ресурсов.

То есть, закупочная логистика направлена на удовлетворение нужд производства в исходном сырье, материалах, средствах производства, где важную роль играет фактор экономической выгоды и эффективности — расходы рассчитываются, исходя из максимально возможной прибыли предприятия[2]. Ключевое значение несет географическое местоположение объекта, кормовой фактор, специфика хозяйственной деятельности — будет ли это мясомолочное

производство, овцеводство, птицеводство или свиноводство, племенное скотоводство.

Также закупочная логистика выполняет функцию формирования логических цепей взаимосвязи производителя с продавцами, сервисными службами, коммерческими посредниками, потребительской средой. При этом решаются задачи оптимизации производства, рационального использования ресурсов, минимизации затрат при условии стабильного показателя эффективности.

Организационные вопросы в отношении эффективного сбыта решает распределительная или сбытовая логистика, включающая в себя понятия маркетинга, складирования, транспортировки продукции. На данном этапе необходимо использовать эффективные технологии хранения продуктов деятельности, методов продвижения на рынке, исходя из конкретных нужд потребителей, то есть конъюнктуры рынка и уровня развития его инфраструктуры [2].

Ключевое значение в процессе осуществления животноводческой деятельности имеет производственная логистика - к сфере деятельности, которой относят такие понятия, как планирование, разработка графиков производства, управление и контролирование процессов производства, согласование со службами сбыта, снабжения, технологической службой и другими участниками производства.

Согласованность деятельности трех форм логистики лежит в основе организации любого вида животноводства, залогом эффективности, рентабельности и востребованности производства.

На сегодня логистику считают проблемной частью всего сельского хозяйства, и животноводства, в частности. Одной из главных проблем логистической составляющей в этой отрасли является отсутствие эффективной логистической системы. Крестьянские (фермерские) хозяйства не имеют возможности финансовых ресурсов для приобретения сельскохозяйственного транспорта для специализированной доставки, например охлажденного мяса или сырого коровьего молока. Крупные агрохолдинги в случае покупки рефрижераторного транспортного средства, используют его недостаточно эффективно в связи с отсутствием достаточно квалифицированных логистических кадров, обладающих обширным опытом для построения логистических систем и интеграции в них других предприятий животноводства.

Решение проблемы возможно при осуществлении государственной поддержки создания глобальной сети логистических предприятий обслуживающих предприятия животноводства от приобретения сырья, комбикормов до поставки готовой продукции в сферу обращения в области формирования информационных и материальных потоков. Особенно необходима поддержка государства в размещении предприятий первичной обработки сырья жи-

вотноводства в непосредственной близости фермерским хозяйствам, где происходит процесс выращивания. Это жизненно необходимо для производителей, в-первую очередь, значительные логистические издержки на транспортировку увеличивают стоимость отпускных цен для потребителей; во-вторых, затраты временных ресурсов на перемещение животного сырья в пространстве, в-третьих, снижение качества животного сырья для дальнейшей переработки; в-четвертых, готовая продукция является скоропортящейся и нуждается в срочной реализации.

Литература

1. Логистика и управление цепями поставок: учебник для академического бакалавриата / под ред. В. В. Щербакова. — М.: Издательство Юрайт, 2017. 582 с.
2. Запасы в условиях неопределённости: учебное пособие / Е.Ю. Бармина, В.В. Борисова; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Кафедра логистики и управления цепями поставок. - Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2017. 119 с.

© П.В. Локтионов, 2018

УДК 336.005

Мохначёва А.Д.

студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.,
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

МОДЕЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Важной предпосылкой достижения высокого уровня результативности производственно-хозяйственной деятельности любой организации и целевых установок в условиях динамичной бизнес-среды является эффективное управление финансовыми потоками. Актуальность исследования проблем совершенствования управления финансовыми потоками обусловлена сложным характером процессов производственно-хозяйственной деятельности, требующих синхронизации по объемно-временному параметру финансовых потоков, что мо-

жет гарантировать реализацию программ развития и финансовую устойчивость организации и обеспечить достижение стратегических целей в кратчайшие сроки.

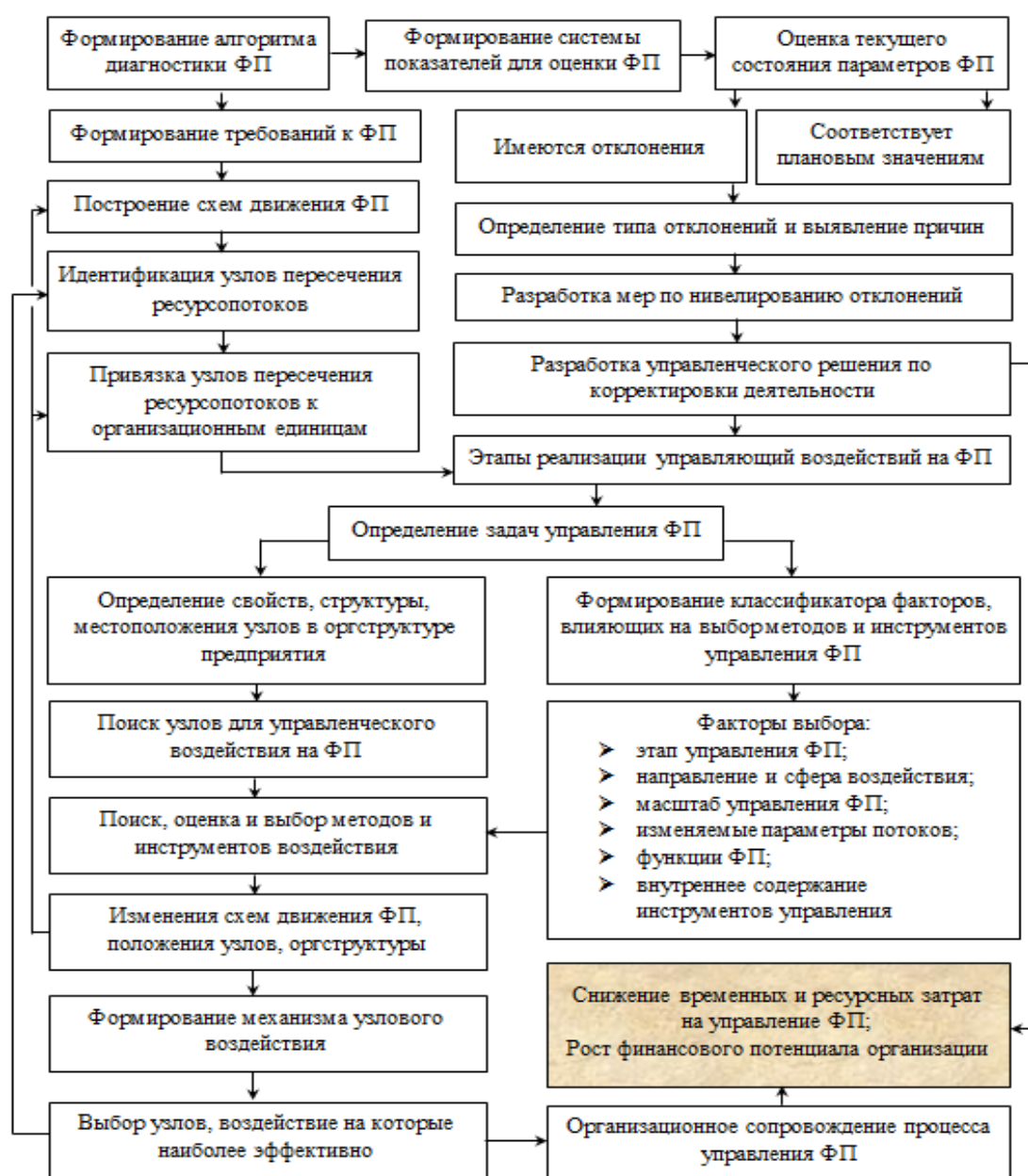
Многообразие происходящих изменений внешней среды требуют совершенствования моделей и процессов управления финансовыми потоками для повышения результативности деятельности организации и достижения целевых установок. Эффективное управление финансовыми потоками может быть реализовано на основе использования концептуальных основ логистики.

Вследствие того, что финансовые потоки представляют собой пространственно-траекторное движение финансовых ресурсов синхронизированных по временному параметру и взаимосвязанных с различного рода ресурсопотоками (материальными, информационными, сервисными и т.д.) [1,4,5,6]. В качестве основополагающей цели управления финансовыми потоками можно выделить минимизацию риска недостатка обеспеченности финансовыми ресурсами производственно-хозяйственной деятельности и риска срывов технологических планов организации.

Логистическое управление финансовыми потоками позволит повысить гибкость организации в аспектном рассмотрении ее составных частей – финансовой и производственной гибкости, сбалансировать по временному параметру поступление и расход финансовых ресурсов, а также обеспечит заметный рост финансового состояния организации. При реализации логистического подхода к управлению финансовыми потоками необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к процессам управления, к которым можно отнести: достаточная обеспеченность финансами в соответствии с текущей потребностью организации; адекватность сформированных моделей и схем движения финансовых потоков; согласованность финансовых потоков с другими видами потоков; адаптивность параметров и структуры финансовых потоков; оперативность изменения схем движения финансовых потоков при возмущениях внешнего и внутреннего характера [1,4, 5].

Следует отметить, что для достижения заданных значений параметров финансовых потоков и реализации их оптимального управления в условиях динамичной бизнес-среды необходимо применение концепции узловых воздействий. Отличительной чертой концепции является использование по максимуму свойств различных входящих в узел потоков для достижения целевых установок на основе принципов целесообразности и эффективности управляющих воздействий на ресурсопотоки в узлах. Узел представляет собой место (точку) пересечения ресурсопотоков, где управляющее воздействие является наиболее эффективным на всех этапах производственно-хозяйственной деятельности [2, 3, 4]. Для реализации основных принципов

концепции следует разработать систему узловых воздействий в организации, которая дает возможность согласовывать планы использования ресурсов, обеспечивать финансирование всех бизнес-процессов и контролировать качество процесса ресурсообеспечения [3, 4].



Таким образом, логистическое управление финансовыми потоками, основанное на концепции узловых воздействий обеспечит:

- увеличение скорости оборота ресурсов;
- быстроту реализации действий по корректировке параметров финансовых потоков для восстановления их установленных выходных значений;
- минимизацию затрат на реализацию управляющих воздействий по приведению в соответствие с плановыми значениями параметров ресурсопотоков;
- сокращение уровня административных и организационных издержек, а также расходов на персонал и коммуникационный процесс;
- адекватный выбор управленческих инструментов в соответствии с текущей ситуацией, реализуемыми целями, характеристикой потока и свойствами узла;
- определение граничных значений продолжительности и периодичности управленческого воздействия;
- рост финансового потенциала организации.

Литература

1. Адамов, А.Н. Логистическое управление финансовыми потоками организации //Сибирская финансовая школа. 2011. № 6. С. 144-147.
2. Горячева, И.А. Структурирование базисных логистических процессов: эффективность, организация и управление [Текст]: монография / И. А. Горячева. - Белгород: БГТУ им. В.Г. Шухова, 2015. 209 с.
3. Журавлева, Е.С. Формирование модели управления финансовыми потоками на основе концепции узловых воздействий / Е.С. Журавлева, И.А. Горячева // В сборнике Актуальные проблемы социально-гуманитарных и экономических знаний. Сборник науч. трудов Всероссийской научной конференции – школы молодых ученых. 2018. С. 210-213.
4. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ.и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. - М. : ИНФРА-М, 2008. 976 с.
5. Рахманина, И. А. Финансовые потоки в сбытовой логистике / И. А. Рахманина, Л. В. Славнецкова // Логистика и экономика регионов : материалы V Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. - Красноярск : Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т, 2010. Ч. 1. С. 322-327.
6. Рахманина, И. А. Логистическое управление информационными потоками / И. А. Рахманина, Л.В. Славнецкова // Экономика, социология, философия, право: пути созидания и развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. - Саратов: КУБиК, 2010. С. 165-168.

© А.Д. Мохначёва, 2018

Прохорова Т.В.

студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Сысоева О.В.**

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПОНЯТИЯ «БИЗНЕС-РАЗВЕДКА»

Один из самых влиятельных политиков в мировой истории Уинстон Черчилль как-то отметил, что: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». И, несмотря на то, что данное высказывание датируется 20 веком, своей актуальности оно не потеряло. Напротив, в современном мире информация все более становится одним из самых важных и опасных ресурсов. Передовые государства вкладывают огромные средства для получения информации, которая может позволить добиться их лидерства и превосходства в различных сферах, в частности экономической. Главам компаний для успешного и результативного управления необходима полная, а самое главное достоверная информация в той или иной сфере заинтересованности конкретного предприятия. Причем это может быть информация абсолютно разного вида, например, изменение планов и стратегий конкурентов, изменения соотношения спроса и предложения на рынке и пр. Поэтому во многих компаниях развивают отделы, занимающиеся бизнес-разведкой.

Само понятие «бизнес-разведка» не является устоявшимся в литературе. Встречаются также такие словосочетания, как «деловая разведка», «конкурентная разведка» или «коммерческая разведка». В основном авторы рассматривают их как синонимы. В научной литературе нет единого определения данного термина и существует несколько точек зрения. Например, А.И. Доронин определяет «бизнес-разведку» как: «организационную структуру, занимающуюся вопросами сбора, проверки (верификации), обработки, анализа и синтеза данных по различным аспектам хозяйственной деятельности предприятия с дальнейшим использованием полученной информации для решения конкретных задач его хозяйственной деятельности» [2]. В свою очередь, А.Е. Кирьянов предлагает следующее определение: это — «экономическая категория, обозначающая процесс сбора и обработки информации исключительно бизнесом, легальными и этическими методами, в режиме секретности, при котором явления и тенденции рассматриваются с точки зрения конкуренции, конкурентной борьбы, а результатом деятельности является приобретение конкурентного преимущества хозяйствующим субъектом, ведущим конкурентную разведку» [3]. Анализируя литературу по данному

вопросу, представляется также удобным ввести следующее определение, согласно которому бизнес-разведка - это маркетинговая деятельность, направленная на сбор и анализ информации о состоянии рынка и предпринимательской среды, с целью выявления различных факторов, влияющих на способность компании успешно и эффективно вести конкурентную борьбу на рынке.

Следует отметить, что эта деятельность не сходна с промышленным шпионажем. Между этими двумя видами деятельности имеются существенные различия. Так, промышленный шпионаж, по мнению Ю.П. Воронова, это «узкая сфера деятельности, которая направлена на получение некорректным путем промышленных секретов конкурента для того, чтобы использовать их в собственной хозяйственной деятельности. В более широкой трактовке это незаконное получение промышленных секретов ради того, чтобы понять соотношение сил на рынке: насколько вы и ваш конкурент равноценны»[1]. Поэтому, главным отличием бизнес-разведки от промышленного шпионажа является легальность методов приобретения информации. С другой стороны, промышленный шпионаж известен ведением разведки особыми секретными методами и способами.

Жертвой промышленного шпионажа—может стать практически любой предприниматель в любой сфере деятельности. Разглашение информации может причинить значительный, но все же поправимый ущерб для крупной организации. А для небольшого предприятия такое разглашение станет смертельным и приведет к разорению. Как считают западные специалисты, утечка 20 % коммерческой информации в 60-ти случаях из 100 приводит к банкротству фирмы. Ни одна даже процветающая фирма США не проживет более трех суток, если ее информация, составляющая коммерческую тайну, станет известной.

Влияние информации на бизнес можно рассмотреть на следующих примерах. Для начала рассмотрим, какие ошибки могут произойти при предоставлении неправильной информации. Инвесторы перед менеджментом ставят задачи, которые решает бизнес-разведка: не допускать промахов и ошибок, сторониться неразумного использования капитала и других ресурсов, ведущих к разорению. Такие ошибки чаще всего случаются, когда топ-менеджеры принимают решения, не имея под рукой достоверной информации, опираясь на неверные догадки и предположения. Исходя из этого понятно, что успешные предприятия во многом пользуются хорошо организованной системой сбора деловой информации, ее своевременным разбором и распределением. Поэтому такая система часто называется не бизнес-разведкой, а конкурентной разведкой, предназначенной для выявления угроз и уменьшения предпринимательских рисков.

Большинство методов разведки может легально и успешно применяться в бизнесе. Компаниям нет нужды прибегать к шпионским хитростям. Для ее эффективной работы даже не обязательно создавать специальный отдел в компа-

нии, который будет этим заниматься. Основные задачи могут решать работающие сотрудники предприятия, если их обучить принципам работы бизнес-разведки и снабдить необходимыми инструментами.

Работа с информацией подразумевает не только ее поиск и отбор, но и правильную обработку. Как уже отмечалось выше, бизнес-разведка, используя основном открытые источники. Причем открытыми источниками являются не только издания или публикации, в том числе в сети Интернет. Также можно использовать людей, которые являются носителями информации. В последнем случае требуется особая аккуратность, чтобы не преступить закон. Этими вопросами также занимается бизнес-разведка.

В России аналитические подразделения, выполняющие функции бизнес-разведки имеют многие ведущие коммерческие банки, такие как ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром» и т.п. Они внимательно следят за действиями как друг друга, так и других акторов. Тем не менее, значение таких подразделений особенно высоко для предприятий в тех сферах и отраслях, где конкуренция наиболее высока, как например легкая промышленность. Просчеты в понимании нужд рынка могут легко вытолкнуть предприятие из достигнутой ниши рынка.

В заключение следует отметить, что к настоящему времени уже очевидно, что преимущество в какой-либо сфере не возможно без обладания достоверной и полной информации. Это стимулирует появление и разработку новейших и эффективных способов ее получения. Рыночная экономика, базирующаяся на господстве частной собственности, подразумевает необходимость у субъектов предпринимательства выигрывать конкуренцию, чтобы оставаться востребованными и получать прибыль. В результате развиты различные формы получения информации, оперирующие как законными, так и, к сожалению, незаконными методами.

Литература

1. Воронов, Ю.П. Конкурентная разведка. – Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. ун-та, 2007. С.40-41.
2. Доронин, А.И. Бизнес разведка. – М.: Ось-89, 2006. С.43.
3. Кирьянов, А.Е. Конкурентная разведка на предприятиях в условиях глобализации экономики: организационно-методическое обеспечение: дис. ... канд. экон. наук. – Кострома: КГТУ, 2006. С.32.

© Т.В. Прохорова, 2018

УДК 3977

Слимова В.П., Сулейманова А.З.

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ И ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК
НА ПРОИЗВОДСТВЕ НА ОСНОВЕ АУТСОРСИНГА
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

При проектировании логистических систем повышению эффективности системы управления финансовыми ресурсами должно уделяться особенное внимание.

Эффективность системы управления финансовыми ресурсами при проектировании логистических систем определяется многими факторами, как внутренними, так и внешними. В рамках одной компании деятельность более эффективна, т.к. можно повлиять на формирование более качественных моделей и алгоритмов управления финансовыми потоками. [3,с.384] Целенаправленное движение материальных и нематериальных, финансовых и денежных, человеческих и информационных ресурсов внутри логистической системы, обусловлено их возникновением, преобразованием и поглощением. Это движение и есть логистические потоки.

При проектировании логистических систем возникает множество проблем, одной из которых является обоснованность планирования и моделирования процессов ресурсообеспечения при проектировании логистических систем.

Для привлечения ресурсов, минимизирования рисков нужно улучшить конъюнктуру рынка, соблюдать контроль и устранять проблемы. Для этого нужно проверять надежность источников привлечения ресурсов.[4]

Схемы и движения цепочек финансовых потоков постоянно меняются. Влияние факторов внешней и внутренней среды, их взаимозаменяемость необходимо учитывать. Обязательно нужно придерживаться принципов научности и компьютеризации. Это способствует повышению эффективности системы управления финансовыми ресурсами.

Нужно постоянно наблюдать за направлением движения финансового потока и четко определять его итоговый результат, а также соответствовать техническим экономическим и другим требованиям хозяйствующего субъекта.[9,с.229] Максимально автоматизированные логистические потоки более четко отслеживаются.

Использование ресурсного потенциала при проектировании логистической системы повышает эффективности системы управления финансовыми ресурсами.

Это обеспечивает стабильный рост доходов ЛС в будущем и обеспечивает устойчивость как финансовой, информационной так и материальной.

Для повышения эффективности системы управления финансовыми ресурсами, используемых в процессе проектирования ЛС необходимо учитывать следующие обстоятельства: многокритериальность большинства задач оптимизации ЛС; обязательная взаимозаменяемость ресурсов; нелинейный характер зависимости использования одного ресурса от других; сложность формализованного описания использования ресурсов, параметров оптимизации, целевых функций; [5, с.320] неоднозначность выбора системы измерителей для оценки использования ресурсов; вероятностный характер процесса обеспечения ресурсами. Отклонения параметров ЛС от заданной настройки в определенные моменты времени связаны с влиянием возмущающих воздействий внешней и внутренней среды. Это может привести к снижению общей результативности проекта и финансовых ресурсов, а также отразиться на уровне общих затрат.

Необходимо найти область маневрирования плана для того, чтобы повысить эффективность системы управления финансовыми ресурсами. Оптимизация плана ресурсобеспечения определяется исходя из наличия дефицита или излишков конкретных ресурсов, но при условии, если допускается их взаимозаменяемость.

Внешняя и внутренней конкуренция все время усиливается, это обуславливает необходимость разработки и реализации антикризисных стратегий как в целом на корпоративном уровне, так и на уровне управления цепями поставок. Большинство зарубежных и отечественных предприятий концентрируют внимание на ресурсосбережении, адаптации продукции к условиям нестабильного рынка, оптимизации затрат. Одним из инструментов оптимизации издержек предприятия является аутсорсинг логистических функций, который представляет собой делегирование части бизнес-функций предприятия сторонним исполнителям.

Аутсорсинг логистических функций способствует значительному повышению уровня обслуживания конечного потребителя, максимальному концентрированию усилий на основных видах деятельности и, конечно же, сокращению логистических затрат. [1, с.318]

К основной функции управления цепями поставок можно отнести организацию и регулирование логистического управления, принятие решений об аутсорсинге логистических систем, а также контроллинг. Администрирование логистических систем, разработка стратегии управления неразрывно связано с инструментом контроллинга.

Использование ключевых показателей эффективности очень важно при совершенствовании управления цепями поставок на производстве на основе аут-

соринга логистических функций. К ключевым показателям следует отнести:

- эффективность операционных логистических затрат (это рассчитывается как отношение общих логистических издержек на единицу произведенной продукции);
- эффективность логистических бизнес-процессов (для расчета применяется коэффициент оборачиваемости запасов);
- эффективность финансовых потоков (для расчета применяется коэффициент оборачиваемости активов).

Совершенствования управления цепями поставок на производстве представляют собой комплекс мероприятий, а именно - союзы стратегических поставщиков с ведущими в отрасли поставщиками технологий совершенствование технология процесса (производства). [6] Необходимо совместное с ключевыми поставщиками поддержание конкурентоспособности в вопросах качества, стоимости, доставки, времени. Важным процессом также является создание единого центра информационного управления цепями поставок. Каждая компания должна быть заинтересована в пересмотре внешних бизнес-процессов, а также модификации устаревших моделей использования внешних источников снабжения.

Повышение эффективности цепи поставок - важное преимущество дальнейшего развития и конкурентоспособности компании. Применение современных технологий управления интегрированной логистикой устанавливает важную роль в построении надежной цепи поставок, которые, обеспечивают максимальное удовлетворение потребностей клиентов. В первую очередь логистика должна рассматриваться как комплексная система, а не как отдельные бизнес-процессы компании (хранение, перевозка и т.п.). [7, с. 328] Снижение потерь - определяющее звено оптимизации цепи поставок. Для этого цепочки поставок должны быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства, тем самым обеспечивая быстрое перемещение товаров. Также необходимо быть прозрачными с точки зрения информации и способствовать тесной интеграции компании с ее партнерами и контрагентами.

Улучшение процессов прохождения продуктов и услуг по всей цепочке поставок - вот на что должен делаться основной акцент для этого отдельные области должны автоматизироваться внедряться информационные технологии. Эти мероприятия в последующем позволят достичь высокого уровня прозрачности цепей поставок, следствием чего становятся сокращение сроков предоставления услуг, времени обработки заказов и эффективное управление материальными ресурсами.

Литература

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстафтинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2011. 318 с.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учеб. пособие / под ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2013. 187 с.
3. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2015. 384 с.
4. Гаджинский, А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2015. 186 с.
5. Гончаров, П.П. Основы логистики: Учебное пособие / П.П. Гончаров. - Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2016. 229 с.
6. Бауэрсокс, Д. Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Д.Дж.Бауэксокс– М.: Олимп-Бизнес, 2011. 327с.
7. Джонсон, Д., Вуд, Д., Вордлоу, Д., Мерфи-мл. Современная логистика, 7-е издание: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2011. 365с.
8. Костоглодов, Д.Д., Харисова, Л.М. Логистика – М.: Экспертное бюро, 2011. 328с.
9. Миротин, Л.Б. Эффективность логистического управления / Л.Б. Миротин. - М.: «Экзамен», 2016. 320 с.
10. Хабарова, В.И. Основы логистики. Учебное пособие / Под ред. В.И. Хабарова / - М.: «МаркетДС», 2008г. 156 с.
11. Уваров, С.А. Логистика: общая концепция, теория, практика / С.А. Уваров. - СПб.: 2015. 232 с.

© В.П. Слимова, А.З. Сулейманова, 2018

УДК 658.5

Сноркина Д. А.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Ершов Ю.О.

к.с.х.н, доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

г. Саратов, Российская Федерация

БИЗНЕС-ИНЖИНИРИНГ: НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

На современном этапе менеджмента предприимчиво развивается «технология планирования эффективных организаций» т.е. технология бизнес – инжиниринга. Эту технологию используют для описывания деятельности предприятия, и она имеет архитектурную модель предприятия. Так же бизнес – инжиниринг это метод управления, который пришёл в Россию из западных стран.

В 80-е годы на Западе появляется и распространяется метод революционных преобразований деятельности предприятия, радикальной перестройки его бизнеса. Этот метод получил название «реинжиниринг», сущность выражается в фундаментальном переосмыслении и радикальном перепроектировании бизнес – процессов компании с целью улучшения основных показателей их деятельности, таких как: стоимость, качество, темпы и услуги. Совершенствование бизнес – процессов является главным резервом повышения эффективности деятельности предприятия[2]. А для этого нужно понять сущность бизнес – процессов, их значение для предприятия, и как надо их в нужном моменте изменить. Незаметно реинжиниринг, который рекомендует сломать существующую систему предприятия, а затем построить ее снова на базе такого революционного изменения бизнес – процессов, начинает преобразовываться в систему управления, образовываться в технологию, появляются соответствующие программные продукты. Метод реорганизации бизнеса, т.е. реинжиниринг, перешел к понятию «бизнес – инжиниринг». Эта система инженерной науки с целью создания бизнеса через проектирование и управление бизнес – процессами. В бизнес – инжиниринге требуется процессный подход, где объектом управления выступают процессы на предприятии [4].

В процессном подходе за каждым бизнес – процессом закреплено несколько организационных единиц, которые отвечают за ответственность и исполняемость. Существует концепция процессного управления, которая выделяет бизнес – процессы и управляет ими в организации [1]. Осуществляется процессное управление с помощью принципов, инструментов и методологии.

При таком функциональном управлении, компанию делает вертикально – структурированной, а процессное горизонтально-структурированной. В вертикальной структуре управления есть недостаток, он выражается в том, что стыковка между работами в рамках функциональных направлений возможна только на уровне генерального директора. Данная проблема решается в рамках процессного управления, где за каждым сквозным бизнес – процессом назначается ответственный.

Сквозной бизнес – процесс заключается в деятельности, которая выполняет структурные подразделения организации, имеет административную и функ-

циональную подчинённость. Поэтому с развитием информационного общества и повышением значимости информационного ресурса большое внимание уделяется на сквозные бизнес – процессы [3].

Совершенствование бизнес – процессов и их моделирование предполагает комплексное описание цепей поставок и бизнес – процессов предприятий. Для этого все структурные схемы цепей поставок, организационные схемы предприятий, модели распределения ответственности и системы управления, все бизнес – процессы предприятий должны собираться в единую блок – схему с целью определения цепи поставок и порядка функционирования компании.

Акцентирование бизнес – процессов делается в соответствии со специальными методологиями бизнес – процессов, а именно их документирование. Это необходимо следующим лицам:

1. Руководителям компании, они должны видеть картину организации в целом.
2. Менеджерам, они ответственные лица, которые создают совершенствованные процессы.
3. ИТ – специалистам, которые понимают, как с помощью информационных технологий и информационных систем поддерживаются задачи бизнеса.
4. Сотрудникам, которые знают своё место и свою роль в организации.
5. Специалистам по сертификации систем качества, они требуют документирования существующих процессов.

Итак, бизнес – инжиниринг организован на системном подходе к управлению, в котором компания рассматривается как установочная социально – экономическая система, она взаимодействует с внешней средой. Любое совершенствование бизнес – процессов представляет собой совмещение творческого и инновационного подхода на принципе рационализма. Следовательно, использование бизнес – инжиниринга начинается с того, что руководители, которые хотят взять его на заметку, должны перестроить своё сознание. Процессный подход разработан с целью создания горизонтальных связей на предприятии. В основе процессного подхода лежит несколько популярных и эффективных концепций по совершенствованию работы организации. Руководство получает механизм для принятия управленческих решений, основанные на достоверной информации и фактах с помощью правильного определения и выделения показателей эффективности и результативности процессов.

Литература

1. Громов, А.И. Управление бизнес-процессами: современные методы. монография / А.И. Громов, А. Фляйшман, В. Шмидт. - Люберцы: Юрайт, 2016. 367 с.

2. Джестон, Д. Управление бизнес-процессами. Практическое руководство по успешной реализации проектов / Д. Джестон, Й. Нелис. - М.: Символ, 2015. 512 с.

3. Долганова, О.И. Моделирование бизнес-процессов: Учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. - Люберцы: Юрайт, 2016. 289 с.

4. Тельнов, Ю.Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология: Учебное пособие / Ю.Ф. Тельнов, И.Г. Фёдоров. - М.: ЮНИТИ, 2015. 176 с.

© Д.А. Сноркина, Ю.О. Ершов, 2018

УДК 334.7.021

Цзоу Тун
аспирант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

ЛОГИСТИКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В СФЕРЕ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

Эффективное управление информационными потоками, как одна из предметных областей логистики, с развитием информационных технологий, приоритизацией вопросов управления нематериальными потоками становится всё более значимой областью системы логистического управления. В отдельных сферах управление информационными потоками и вовсе имеет первоочередное значение. К таким сферам относится электронная торговля.

Согласно данным специальных исследования из совокупного объема розничного оборота в России в 29,8 млрд. руб., на электронную коммерцию приходится около 3,85 % от розничных продаж[2]. При этом в обозримом будущем эксперты прогнозируют стабильный рост данного сегмента розничного товарооборота.

Возрастающая и уже несколько лет как ставшая критической значимость информационных потоков повышает интерес к новому направлению управления материальными и нематериальными – информационной логистике. Ее определяют как область логистики, которая изучает проблемы управления информационными потоками как основы принятия эффективных управленческих решений в логистических системах. В предмет информационной логистики включают, соответственно, особенности формирования и функционирования

информационных систем, обеспечивающих общее функционирование логистической системы [4, с. 78].

Задачи логистики информационных потоков в сфере электронной коммерции совпадают с общими задачами информационной логистики и основываются на построении и эксплуатации информационных систем, обеспечивающих наличие: нужной для управления материальными потоками информации, в нужном месте, в нужное время, требуемого содержания и с минимальными затратами. Хотя существенная часть логистики электронной торговли посвящена управлению информационными потоками, специально данная проблематика исследована в недостаточной степени [3, с. 367]. Понятие информационного потока является одним из основных в логистике, поскольку процесс управления материальными и нематериальными потоками непременно связан с управленческими «манипуляциями» с информацией – её сбором, обработкой, хранением, интерпретацией и непосредственным использованием в целях оптимизации движения материальных и нематериальных потоков [1, с. 109].

Информационный поток чаще всего определяют как совокупность циркулирующих в логистической системе сообщений, необходимых для управления и контроля логистических операций [5, с. 83]. В сфере электронной торговли они характеризуются общими и особенными свойствами:

1. Общие свойства, определяющие их сходства с информационными потоками в других сферах:

- неоднородность – используемые в логистических системах сведения, данные и сообщения, как правило, качественно разнородны, могут передаваться и создаваться для различных целей;
- множественность продуцентов, посредников и пользователей информации, циркулирующей в логистической информационной системе;
- сложность систематизации информационных маршрутов и архитектуры каналов;
- множественность числа возможных передач информации в различной форме по каждому маршруту;
- множество способов и моделей оптимизации информационных потоков.

2. Особенности свойства информационных потоков в сфере электронной торговли:

- их приоритетное значение – первоочередную роль в деятельности организаций электронной торговли имеют нематериальные и, в частности, информационные потоки, которые пронизывают не только всю логистическую систему управления такими организациями, но и все аспекты её деятельности;
- многоканальность информационных потоков;

- всеобъемлющее влияние информационных потоков на деятельность организаций электронной торговли;

- зависимость архитектуры логистической информационной системы конкретного предприятия от принадлежности к сегменту электронной торговли (B2B, B2C).

Логистика информационных потоков в сфере электронной торговли во многом зависит от способов «компьютеризации» или выбора информационно-программных средств управления информационными потоками. Такой выбор определяется типом организации электронной торговли:

- B2B – «бизнес-бизнес» или межфирменное коммерческое взаимодействие, накладывающее свой отпечаток на выбор информационно-программной поддержки логистических информационных систем;

- B2C – «бизнес-клиент» - взаимодействие между фирмой и потребителями, что также определяет архитектуру информационной поддержки управления логистическими потоками.

Для целей межфирменного взаимодействия в сфере электронной торговли определяющим для оптимизации информационных потоков становится выбор автоматизированных систем управления ресурсами предприятия:

- управления закупочной деятельностью (e-procurement). Так, комплексная автоматизация закупок позволяет обеспечить: снижение операционных расходов, контроль закупок, формирование баз данных постоянных поставщиков, доступ к расширенному ассортименту продукции, снижение стоимости закупаемой продукции;

- информационных систем управления цепями поставщиков (SCM-системы), обеспечивающие весь цикл информационного сопровождения поставщиков: планирование поставок, закупок товаров и материалов, производство готовой продукции, доставка её конечному потребителю;

- информационными системами управления взаимоотношениями с клиентами (CRM-системы), которые применяются как технологическая платформа эффективного взаимодействия организации с потребителями.

В части логистического обеспечения информационных потоков в сегменте B2C приоритетное значение приобретают такие аспекты формирования логистической информационной системы и её информационно-программных составляющих как:

- формирование информационной подсистемы приема заказов;
- формирование информационной подсистемы распределения заказов;
- формирование информационных потоков обработки заказов и взаимодействия с клиентами;

- формирования интегрированной информационной системы движения заказов и финансовых потоков;
- формирования интегрированной складской системы и системы исполнения заказов.

Подводя итог, отметим, что хотя значимость информационных потоков в сфере электронной торговли является определяющей, требуется проведение дальнейших исследований в данной сфере. Требуется обстоятельное теоретическое и практическое обеспечение логистики информационных потоков по основным аспектам управления деятельностью предприятий электронной торговли: управление закупочной деятельностью, управление складской деятельностью, управление взаимодействием с клиентами, управление финансовыми потоками и их влияния на информационные потоки.

Литература

1. Воронов, В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. 316 с.
2. Какой станет электронная коммерция в 2018 году и далее? [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 20.10.2018 г.)
3. Петров, И. Логистика распределения в электронной торговле // Молодой ученый. 2016. №13.1. С. 81-84.
4. Самуйлов, В.М. Информационная логистика: моделирование процессного управления транспортно-логистическими цепочками: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во УрГУПС, 2011. 155 с.
5. Харламов, А.В. Устойчивость экономического роста и промышленная политика // Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке: XXXVIII научная конференция профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. С. 81-84.

© Цзоу Тун, 2018

УДК 33.339.16.012.32

Якименко Н. А.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Ершов Ю.О.

к.с.х.н, доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А

г. Саратов, Российская Федерация

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Учитывая тот факт, что на товарном рынке существует немало нерешенных проблем, таких как: высокая конкуренция, недостаток торговых площадей, рост тарифов на транспорт и коммунальные услуги, дорогая реклама, это все стало толчком к тому, что появилось и развивается новое направление – электронный бизнес.

Интернет бизнес или электронный бизнес - по сути, это революционное явление в экономике. Подобные способы осуществления работы и бизнеса весьма динамичны, обширны, а информация становится неограниченной ни временем, ни пространством. Таким образом, под электронным бизнесом следует понимать бизнес-модель, в которой бизнес-процессы, обмен бизнес-информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем.

Интернет оказывает достаточно сильное влияние на все сферы жизни современного человека. По моему мнению, появление глобальных сетей связи, и в первую очередь - Интернет, привело к настоящей революции в области организации и ведения коммерческой деятельности. Преобразования коснулись как внешних отношений между компаниями и их партнерами или клиентами, так и внутренней структуры самих компаний. Появились не только новые направления ведения бизнеса, но и принципиально изменились уже существующие.

По данным сайта АКИТ, 84 млн россиян ежемесячно пользуются Интернетом, при этом уровень проникновения интернета в России остается на уровне существенно более низком, чем в развитых странах - 70,4 % [1].

Актуальность продвижения бизнеса посредством всемирной паутины крайне высока, так как сейчас количество индивидуальных предпринимателей в России растет в геометрической прогрессии, а, следовательно, реализация товаров и услуг через интернет тоже увеличивается.

На сегодняшний момент в России можно выделить следующие разновидности электронного бизнеса:

1. электронная торговля, связанная с торговлей товарами народного и промышленного потребления через интернет-магазины;
2. интернет-банкинг - осуществление основных банковских операций в так называемых банковских онлайн-системах (открытие и закрытие счетов, размещение вкладов на депозит, перевод денежных средств, оплата квитанций и счетов и др.);
3. проведение электронных аукционов - данная сфера охватывает не только частный сектор, но и поиск оптимальных поставщиков и подрядчиков для вы-

полнения работ в сфере государственных и частных закупок. На сегодняшний момент официальных аккредитованных площадок для осуществления государственных закупок насчитывается шесть : Sberbank AST, Roseltorg, ZakazRF, ММВБ «Госзакупки», PTS tender, Lot-online;

4. дистанционное и электронное обучение. Проведение дистанционного обучения (видеоконференций, размещение электронных учебников и пособий, проведение Интернет-тестирования и др.) при помощи инструментов удаленной связи через широкополосный доступ в Интернет;

5. электронный маркетинг - всевозможные инструменты поиска и привлечения новых клиентов в заданном сегменте рынка (размещение рекламы на сторонних сайтах, в поисковой выдаче, социальных сетях и др.). Основной целью является увеличение потока посетителей на определенный Интернет- ресурс, формирование воронки продаж, увеличение конверсии [3].

Е. О. Учурова, К. И. Макаева, П. С. Нахошкин, В. С. Панченко выделяют следующие преимущества электронного бизнеса:

1. возможность работы по всему миру;

2. эффективность маркетинговых и рекламных стратегий. С помощью интернета появилась возможность продажи товаров и услуг по номинальной цене по миру. Достаточно актуальной считается стратегия, с помощью которой человек одним кликом по рекламной ссылке переходит на сайт рекламодателя, такой метод называется партнерским маркетингом;

3. достойное обслуживание пользователей интернет-компаний, заключающееся в поощрениях клиента за посещение сайта; в полной информации о продукте/услуге; в оплате посредством интернета; в доставке продукта или услуги домой;

4. снижение транзакционных издержек. С помощью сокращения посредников можно снизить издержки. Сайт должен быть простым и кратким, что позволяет клиенту выйти из каких-либо затруднительных ситуаций, также должно быть нормальное количество способов оплаты. Спад накладных издержек на персонал, аренду и т. д. [3, С. 107-114].

К недостаткам электронной коммерции для потребителей относится:

1. Безопасность. Самая важная причина, по которой некоторые люди боятся использовать Интернет для покупки. Люди боятся предоставлять информация о кредитной карте.

2. Конфиденциальность. Другой важной проблемой является достоверность сохранности персональных данных. Потенциальные покупатели боятся, что через интернет торговцы или иные люди могут узнать личную информацию и использовать ее против них.

3. Отсутствие контакта с человеком. Отсутствие продавца, к которому покупатель может обратиться в случае, если у него есть сомнения, представляет собой препятствие в распространении этой формы торговли [1].

4. Доступ к технологиям. Не нужно забывать, что интернет есть не у всех и не все умеют пользоваться современными технологиями. 3,5 миллиарда – именно такое количество пользователей интернета в мире (всё население Земли составляет 7,3 миллиарда человек) [4]. То есть больше половины населения земного шара e-commerce не касается.

Не стоит также забывать, что существенное влияние на состояние электронного бизнеса оказывает макроэкономическая нестабильность. Поскольку падение реальных располагаемых доходов населения влияет на потребительскую способность граждан, а тем самым повышает уровень утилитарности потребителей в своем выборе.

В ходе исследования были проанализированы тенденции в сегменте электронной коммерции, в результате чего отметим, что объем рынка интернет-торговли в России в 2017 г. вырос на 21 % по сравнению с 2016 г. и составил 920 млрд руб. [4].

Для примера состояния экономического бизнеса в современных условиях, хотелось бы обратить внимание на рейтинг российских интернет-магазинов E-Commerce Index 2017 по объему онлайн-продаж по итогам 2017 г. (см. Рисунок 1) [2].

Магазины	Онлайн-продажи, млн. руб.		Заказы, тыс.		Средний чек	
	2017	Рост в %	2017	Рост в %	2017	Рост в %
WILDBERRIES.RU одежда, обувь и аксессуары	63800	40	39800	37	1600	2
CITILINK.RU универсальные магазины	55200	35	5190	33	10620	2
DNS-SHOP.RU / TECHNOPOINT.RU электроника и техника	38900	61	5800	71	6710	-6
MVIDEO.RU электроника и техника	36700	41	3750	71	10280	-17
ELDORADO.RU электроника и техника	23700	2	4340	11	5460	-8

Рисунок 1. Рейтинг российских интернет-магазинов по итогам 2017 г.

В ходе исследования было выявлено, что процессы глобализации и информатизации трансформируют мир в своеобразную компьютерно-моделированную среду, что дает бизнесу новые возможности и преимущества перед традиционными формами ведения коммерческой деятельности.

Проведя анализ состояния электронного бизнеса на современном этапе его развития, было выяснено, что необходимо стимулировать развитие электронного бизнеса в России путем усовершенствования правового регулирования рынка электронной коммерции в России; производить информатизацию общества относительно преимуществ и возможностей электронной коммерции; упростить налогообложение субъектов хозяйственной деятельности, которые являются игроками электронного рынка; осуществлять поддержку и контроль безопасности обмена электронными данными и технологиями.

Литература

1. АКИТ подвел итоги 2017 года: [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 20.10.2018.
2. Рейтинг ТОП-100 крупнейших интернет-магазинов России: [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 22.10.2018.
3. Учурова, Е. О., Макаева, К. И., Нахошкин, П. С., Панченко, В. С. Сущность предпринимательской деятельности в сфере электронного бизнеса // Проблемы и перспективы современной науки. 2016. № 15. С. 107-114.
4. Федеральная служба государственной статистики: [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 20.10.2018.

© Н. А. Якименко, Ю. О. Ершов, 2018

СЕКЦИЯ «СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

УДК 336

Григорьева Д.А., Любимцев А.А.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

МОШЕННИЧЕСТВО В СФЕРЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Одна из прибыльных сфер мошенников и аферистов, является страхование, а именно автострахование. С каждым годом на дорогах России появляется все больше автомобилей. Количество купленных машин в 2016 году составило 1425791 шт., что на 169946 меньше, чем в 2017 и составило 1 595 737.

Мошенников привлекает то, что финансовые отношения между страховщиком и страхователем достаточно ненадёжны, т.к. невозможно точно определить размер ущерба и причины его возникновения. С одной стороны страховая компания не может существовать без своих клиентов, это единственный источник дохода, но с другой стороны страхователь может оказаться недобросовестным клиентом. По данным Российского Союза Автостраховщиков (РСА) около 10% денежных выплат, который выплачиваться по страховым полисам, уходят в руки мошенников.

Если сравнить разные направления страхования, то лидером по злоупотреблению было и остается автострахование, на его долю приходится до 30 % попыток получить незаконное возмещение. Автовладельцы всеми правдами и неправдами стремятся получить от страховой компании как можно больше денежных выплат, нежели они потеряли в ДТП. Одни из самых частых афер является предоставление страховой компании совокупность мелких повреждений кузова, которые были получены в разный период времени, или вовсе выясняется, что страхового случая не было, а была чистая фальсификация документов.

На рынке страховых услуг больше всего криминализирован рынок ОСАГО. За шесть месяцев 2017 года взысканные с компаний через суд суммы страховых возмещений составили 7,9 млрд против 5,8 млрд руб. в первом полугодии 2016 года. А не страховые выплаты (накладные расходы — штрафы по закону о защите прав потребителей, оплата услуг экспертизы и экспертов, пени и т.п.) увеличились с 5,6 млрд до 8,7 млрд руб. за тот же период. В 2011 году доля не страховых выплат составляла 15%, на сегодняшний момент уровень выплат превышает 50%.

Существует несколько направлений страхового мошенничества в ОСАГО:

1. Мошенничества со стороны страхователя (держателя полиса ОСАГО), ущерб составляет от 7 до 10 млрд. руб.

2. Изготовление, распространение и использования поддельных полисов ОСАГО (ущерб от 10-15 млрд. руб.)

3. Криминальные автоюристы (ущерб 20 млрд. руб.)

Самыми популярными схемами мошенничества в автостраховании является:

1. Подстава. Специальная порча автомобиля;

2. Преувеличение оценки ущерба;

3. Преувеличение стоимости страхуемого автомобиля;

4. Подставной угон.

Основной причиной такого поведения страхователя, является не желание терять собственные деньги за покупку полиса страхования. В большинстве стран мира страхователь, приобретая страховой полис, надеется, что он ему никогда не пригодится в отличие от граждан России, которые в свою очередь ждут случая окупить свой страховой полис.

Участившиеся случаи мошенничества приводят к тому, что страховые компании теряют колоссальные денежные суммы. Данные издержки влияют на образование тарифной ставки, в которую закладывается затраты от мошенничества.

Автострахование представляет собой огромную нишу для мошенничества не только клиентов, а так же страховщиков. С развитием интернета практически невозможно отследить создание новых страховых компаний выдающие страховые полисы онлайн.

Основные способы внутреннего мошенничества:

1. Оформление страхового полиса задним числом.

2. Присвоение несуществующих повреждений

3. Завышение стоимости запчастей

4. Укрывательство фактов ДТП

В сложившейся ситуации, когда рынок страхования в большей степени подвержен мошенничеству, как нельзя, кстати, стоит предложить способы по противодействию страховому мошенничеству по ОСАГО:

1. Ввести натуральное возмещение по ОСАГО;

2. Страховым компаниям следует ввести базовые стандарты по урегулированию убытков с целью выявления мошеннических операций, а так же ввести стандарты по расследованию страховых случаев;

3. Изменить сроки урегулирования убытков в случае выявления следов мошенничества (до 6 месяцев, если страховая компания не смогла доказать факт мошенничества в указанный срок, то выплачивает страхователю неустойку);

4. Ввести стандарты по осмотру страхуемого имущества;

5. Передать полномочия по аккредитации экспертов из Министерства транспорта в РСА;

6. Создание обязательного отчета страховых компаний по противодействию мошенничества.

Мошенничество в сфере автострахования очень развито. Данные преступления совершаются, как клиентами, так и сотрудниками страховых компаний. Современные методы выявления мошенников помогают уменьшить риск продажи фальшивых полисов страхования или принятие на работу недобросовестных сотрудников.

Литература

1. Петров, М.М. Страховое мошенничество: причины возникновения и методы борьбы: положительный опыт СК "Согласие" / М. М. Петров // Имущественные отношения в РФ . 2016 . № 5 . С. 37-43.

2. Сплетухов, Ю. А. Страхование / Ю.А. Сплетухов, Е.Ф. Дюжиков. - М.: ИНФРА-М, 2016. 320 с.

3. Аксенова, А.Э. Мошенничество в сфере страхования // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 35. С. 99–101.

4. Черных, А.А. Проблема страхового мошенничества как фактор, препятствующий развитию института страхования в РФ // Инженерный вестник Дона. 2011. № 1. С. 295–297.

5. Российский Союз Автостраховщиков [\[Электронный ресурс\]](#).

© Д.А. Григорьева, А.А. Любимцев, 2018

УДК 368.01

Иванова У.Н.

студент специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНКИ СТРАХОВЫХ УСЛУГ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Рынок страховых услуг является составной частью как национальных финансовых рынков, так и мирового финансового рынка. В современных услови-

ях, когда в мировой экономике преобладают процессы глобализации хозяйственных отношений, финансовые рынки стали основными факторами, воздействующими на движение капиталов и обеспечивающими высокую мобильность финансовых ресурсов. Изучение и анализ состояния национального и мирового страховых рынков необходим для составления полноценной картины происходящих в экономике изменений. Это так же может помочь проследить динамику изменений, определить возможные тенденции и факторы, оказывающие влияние на существенные изменения, как страховых рынков, так и финансовых рынков в целом [1, с. 116].

В рамках процесса глобализации взаимосвязь экономик различных стран значительно увеличилась, в связи с формированием единого экономического пространства. Поэтому развитие региональных страховых рынков в большей степени повторяет развитие мирового рынка страховых услуг, а значит и проблемы, характерные мировому рынку, в последующем отразятся и на региональных рынках. Однако, здесь следует учитывать временные интервалы, в рамках которых различные факторы оказывают своё влияние.

В настоящее время, основной проблемой мирового рынка страхования является замедление роста страховых премий. Однако, несмотря на замедление роста как такового, изменения для составляющих мирового рынка страхования, таких как рынки развитых и развивающихся стран, существенно отличаются. К основным факторам, оказывающим значительное влияние на состояние рынков страховых услуг, относят: замедление темпов экономического роста, снижение покупательной способности населения и многие другие. При этом, основными задачами являются стимулирование спроса на страховые услуги, разработка и введение новых страховых продуктов, диджитализация рынков страхования и другие [3].

Для оценки ситуации на страховых рынках обычно используются несколько основных показателей: объём и темп роста реальных страховых премий и доля страховых премий в ВВП (страны или региона, в зависимости от выбранного для анализа рынка) [3].

Таблица 1

Объём страховых премий, трлн. долл.

Регион	Год		
	2015	2016	2017
Развитые рынки	3,75	3,76	3,81
Развивающиеся рынки	0,85	0,93	1,07
Мир	4,6	4,7	4,89

В 2017 году рост страховых премий в целом по миру составил 1,5% против 2,2% в 2016 году. При этом, сокращение объёмов страховых премий в секторе страхования жизни на развитых рынках на 1,9% в 2016 году и на 2,7% в 2017 году – являлось сдерживающим фактором роста мирового рынка страхования. Рост премий по иным видам страхования на развитых рынках в 2017 году остался на уровне 2016 и составил 1,9%. Рынок развивающихся стран, однако, показал обратную динамику, рост премий в сфере страхования жизни и иных видах страхования составил 14% и 6,1% соответственно. Такой разрыв между рынками развитых и развивающихся стран вызван, прежде всего, с особенностями экономического развития стран [5].

Таблица 2

Рост страховых премий, в %

Регион	Год		
	2015	2016	2017
Развитые рынки	1,7	1,8	1,7
Развивающиеся рынки	5,6	7,9	8,7
Мир	2,5	3,0	3,2

Рост страховых премий на развитых рынках за последние три года находится в диапазоне 1,7 – 1,8%, что вызвано как слабым экономическим ростом, так и снижением инвестиционной привлекательности для населения продуктов страхования. Развивающиеся рынки становятся основными драйверами роста мирового рынка страхования. За последние три года динамика роста страховых премий неуклонно растёт: с 5,6% в 2015 году до 8,7% в 2017 году. В целом же, по мнению зарубежных экспертов, спрос на продукты страхования в краткосрочном и среднесрочном периодах будет расти.

Что касается долгосрочного периода, то здесь будет наблюдаться несколько иная тенденция. Тенденции роста, наблюдаемые в последние годы, будут продолжаться, рынок страхования пополнится новыми продуктами и моделями. Спрос на продукты страхования будет высоким на рынках развивающихся стран, что позволит увеличить их долю в мировом объёме рынка страхования. Уже сейчас можно заметить предпосылки такого развития событий – в 2016 году, доля рынков развитых стран в мировом рынке страхования составляла 80,3% против 19,7% рынков развивающихся стран. В 2017 году их доля сократилась на 2,22% до 78,08%. С учётом ожидаемого высокого уровня спроса на продукты страхования и высокие темпы роста страховых премий на рынках развивающихся стран, скорее всего, намеченная тенденция увеличения доли рынка будет продолжаться [2].

Что касается российского рынка страхования, то объём страховых премий в 2017 году составляет только 0,45% от объёма мирового страхового рынка. И несмотря на тенденцию роста объёмов страховых премий, наблюдаемую за рассматриваемый период, доля России на мировом страховом рынке составляет меньше 1% [6, 7].

Таблица 3

**Объём страховых премий российского страхового рынка и его доля
в мировом рынке за 2015 – 2017 гг.**

РФ	Год		
	2015	2016	2017
Объём страховых премий, млн.руб.	16801	17607	21898
Доля в мировом рынке, %	0,32	0,37	0,45

Причин такого маленького объёма российского страхового рынка несколько: недоверие населения к финансовым институтам и страховому рынку в целом, низкая платёжеспособность населения, низкая эффективность страхового бизнеса и его сбытовых сетей, слабый экономический рост и др.

В 2017 году основным драйвером роста российского страхового рынка осталось страхование жизни, по мнению экспертов, данная тенденция сохранится на ближайшие несколько лет. К основным же драйверам роста на рынке иного страхования, не связанного со страхованием жизни, в краткосрочной перспективе, относят: использование новых технологий, развитие ипотечного, медицинского страхования, рост корпоративных видов страхования и повышение финансовой грамотности потребителей [4].

Таким образом, на мировом и российском страховых рынках в настоящий момент наблюдается преобладание сектора страхования жизни по сравнению с иными видами страхования. Кроме того, несмотря на в целом различные проблемы, оказывающие влияние на развитие исследуемых рынков, выделяется и ряд общих проблем, таких как: слабый экономический рост, как национальной, так и мировой экономики, замедление темпов роста страховых рынков и др. Наряду с этим, выделяется и ряд основных направлений деятельности, направленных на решение существующих проблем, характерный для обоих рынков. Это, в частности, применение новых технологий для совершенствования продуктов страхования и повышения уровня спроса на них. Сюда относится и роботизация труда, и применение новых технологических решений в области маркетинга и управления рисками, сбор, хранение, анализ и обработка больших массивов данных при андеррайтинге и скорринге и др.

Литература

1. Аксютин, С.В. Страховой рынок РФ: проблемы и перспективы / С.В. Аксютин // Проблемы развития территории. 2014. №2. С. 115-126.
2. Романова, А.А. Состояние и перспективы развития мирового страхового рынка / А.А. Романова, Улыбина Л.К. // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. №4 (52).
3. Глобальный рынок страхования – обзор текущей ситуации [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 17.10.2018.
4. Обзор рынка страхования в России [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 17.10.2018.
5. Globalinsurancereview 2017 andoutlook 2018/19 [\[Электронный ресурс\]](#). дата обращения: 17.10.2018.
6. Worldinsurancein 2016: the Chinagrowthenginesteamsahead [\[Электронный ресурс\]](#). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: -Заглавие с экрана. - (Дата обращения: 17.10.2018).
7. Worldinsurancein 2017: solid, burmaturelifemarketsweighongrowth [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 17.10.2018).

© У.Н. Иванова, 2018

УДК 336.025

Иржанова М.А., Шаронов М. А.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: д.э.н., профессор **Одинцова Т.Н.**

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Банковская деятельность относится к категории экономической деятельности, где постоянно присутствует риск во взаимоотношениях между его субъектами. Идентификация и минимизация банковских рисков является основным элементом эффективного функционирования банковского дела. Банковские организации, выполняющие на рынке функцию финансового посредничества, достигают в своей деятельности успеха только тогда, когда риски, возникающие в процессе реализации банковских операций, находятся в пределах их финансовых возможностей, а также контролируются [1].

В условиях развития сферы банковской деятельности и расширения многообразия банковских продуктов и оказываемых услуг, важно понимать, что и количество возможных рисков увеличивается с такой же активностью.

Выявление и управление банковскими рисками с целью минимизации их последствий является весьма актуальной задачей.

Нормативные документы определяют банковский риск, как «возможность понесения кредитной организацией потерь или ухудшения ликвидности, вследствие наступления неблагоприятных событий при осуществлении банковских операций, связанных с внутренними факторами (сложность организационной структуры, уровень квалификации служащих, организационные изменения, текучесть кадров и т. д.) и внешними факторами (изменение экономических условий деятельности кредитной организации, применяемые технологии и т. д.)» [2].

Страховые компании рассматривают банки как страхователей с двумя видами рисков: - риски, присущие всем хозяйствующим субъектам; - риски, присущие конкретно банковскому виду деятельности. Данная классификация идентифицирует основные виды банковских рисков с целью выявления для них соответствующих методов управления и минимизации.

Одним из наиболее результативных методов управления банковскими рисками является страхование, которое способствует ограничению перечня рисков, определяемых в качестве страховых.

Страхование банковских структур от преступных воздействий представляет собой целую отдельную сферу страхового бизнеса. Во всем мире этот страховой продукт распространен чрезвычайно широко, причем зачастую соответствующий страховой Полис является обязательным и неотъемлемым атрибутом респектабельности, надежности и безопасности банка, что значительно поднимает его репутацию в глазах клиентов.

Следуя международной практике, российские банки постепенно переходят к комплексному банковскому страхованию (Banker's Blanket Bond, BBB). Перечень рисков, покрываемых по полису BBB, представлен в *таблице 1*.

Таблица 1

Виды покрываемых рисков по полису BBB

Риски	Сущность
Offices and Contents	– утрата (повреждение) помещений и внутреннего оборудования банка в результате кражи, ограбления и вандализма
Employee Dishonesty	хищения, совершенные сотрудниками банка в одиночку или в сговоре с другими лицами
Premises	утрата ценностей, находящихся на хранении в помещениях банка и его корреспондентов
Transit	утрата ценностей во время перевозки
Forged Securities	подделка ценных бумаг
Forged Cheques	подделка платежных документов (получение мошеннических платежных поручений клиента)
Counterfeit Currency	получение фальшивой валюты

Характеризуя современное состояние сферы страхования банковских рисков, нужно выявить темпы развития отрасли банковского страхования [3].

Продажи страховых продуктов через банковский канал растут крайне высокими темпами в отличие от темпов роста всего страхового рынка. За 2017 год прирост взносов по банковского страхованию составил 45,6%, в то время как страховой рынок вырос всего на 8,3%. Поэтому банковский канал продаж становится все более значительным, его доля в совокупных взносах выросла до 37,8% за 2017 год [4].

Причиной такого бурного роста остается активное продвижение крупнейшими банками инвестиционного страхования жизни, которое часто позиционируется при продажах как более доходная альтернатива депозитам. Также значимое влияние оказало снижение процентных ставок по кредитам, что привело к росту кредитного страхования, в частности, страхования жизни и здоровья заемщиков потребительских кредитов. В то же время комиссия банкам за продвижение страховых продуктов также стала расти, но при этом ее рост отмечается только в кредитном страховании.

Несмотря на положительную тенденцию, объем страхования рисков банков за 2017 год сократился почти на 29%, до 9 млрд. рублей. В страховании рисков сокращались все его направления в 2017 году [5]. Страхование специфических рисков банков (BBB, страхование банкоматов, страхование D&O, страхование эмитентов банковских пластиковых карт) снизилось на 21%, до 1,2 млрд. рублей, страхование имущества банков (автопарк, недвижимость) – на 31%, до 0,9 млрд. рублей, страхование сотрудников банков (ДМС, НС, страхование жизни и здоровья) – на 37,9%, до 5,6 млрд. рублей (рис.1).

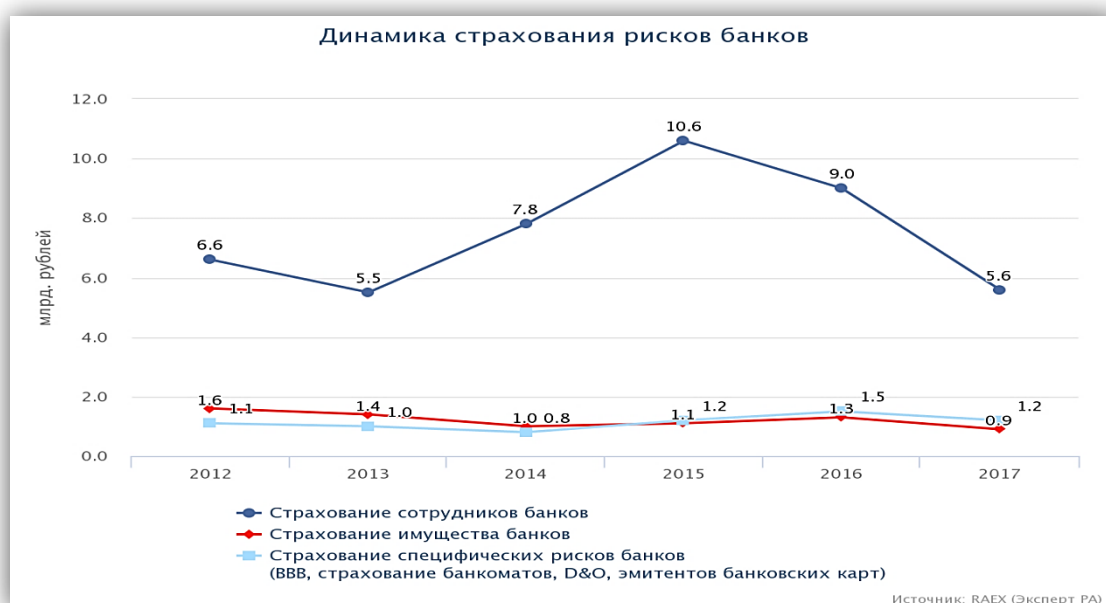


Рисунок 1. Динамика страхования рисков банков, с 2012 – по 2017 гг.

Таким образом, учитывая, что важнейшей стратегической задачей России является превращение ее в мировой финансовый центр, для чего Правительством поставлены задачи достичь до 2020 года уровня пяти ведущих экономик мира по размеру ВВП, современная банковская деятельность, сопряженная с многочисленными рисками, нуждается в повышении эффективности их управления и минимизации, которое возможно только на основе страхования.

Литература

1. Банковские риски: учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2013. – 292 с.
2. Банковское право Российской Федерации : учеб.пособие / отв. ред. Е. Ю. Грачева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : НОРМА : ИНФРА-М, 2013. – 399 с.
3. Центральный банк Российской Федерации [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Федеральная служба государственной статистики [\[Электронный ресурс\]](#).
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [\[Электронный ресурс\]](#).

© М.А. Иржанова, М.А. Шаронов, 2018

УДК33

Кондрашов С.В., Жуков М.А.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

СТРАХОВАНИЕ В ЛОГИСТИКЕ

Система логистики в любой практической реализации затрагивает большое количество разнородных элементов. Функционирование каждого из таких элементов связано с определенными рисками.

Логистика в настоящее время рассматривается исследователями как новая отрасль экономики. В этой связи, базовым принципом логистики является надежность, т.е. максимальное ограждение логистической системы от всевозможных рисков.

Прежде всего, необходимо определить, что является логистическими рисками.

Логистический риск – это возможность с определенной вероятностью возникновения сбоев в функционировании логистических процессов (грузоперера-

ботка, складирование, управление запасами). Эти допущения образуются в результате воздействия различных факторов внешней и внутренней среды, которые могут привести к появлению потерь в организации, влияющих на экономические и другие показатели [1].

Риски в логистической системе делятся на несколько основных видов:

1. Коммерческие риски. Характеризуются несовершенством поставок, неподготовленностью грузов в положенное время, неисполнением финансовых обязательств сторон в логистической системе, несовершенством в моментах поставки грузов.

2. Риски утраты имущества. Возникают при неблагоприятных природных условиях, в том числе стихийных бедствиях.

3. Экологические риски. Характеризуются ущербом для окружающей среды, который может быть нанесен при неправильной транспортировке или хранении груза.

4. Риски наступления гражданской ответственности. Возникают в связи с ущербом, нанесенным третьему лицу.

5. Технический риск. Эти риски связаны с использованием технических средств логистической системы, нерабочее состояние транспортного средства, в результате чего может быть простой доставки груза, а также другие последствия.

6. Риски, возникающие в связи с хищениями и кражей.

Естественно, каждая транспортно-логистическая организация должна способствовать предотвращению рисков и по возможности нейтрализовать их. Важным инструментом по предотвращению рисков выступает страхование.

Страхование – это система экономических отношений, включающая совокупность форм и методов создания специального фонда средств и его использования для возмещения ущерба от неблагоприятных случайных явлений, а также для оказания гражданам и их семьям помощи при наступлении различных событий в их жизни: дожития до определенного возраста, утраты трудоспособности и т. д.[2]

Страхование происходит за счёт денежных фондов, формируемых ими путём получения от страхователей страховых премий (страховых взносов). Проще говоря, страхование, как метод снижения риска, заключается в попытке полностью перенести риск на какое-нибудь третье лицо [3].

Между участвующими в логистическом процессе сторонами и страховыми организациями существуют определенные отношения. Такие отношения регламентируются договором страхования, предметами которого являются груз, предвиденная прибыль и плата за грузоперевозку.

Какой бы договор ни был составлен, нужно помнить, что никакое страховое возмещение не в состоянии полностью возместить ущерб, обусловленный

определенным риском, а также его недостаточно для того, чтобы полностью нейтрализовать ущерб. Это обуславливается тем, что кроме прямого вреда неизбежен и косвенный ущерб. Поэтому задача логистических систем заключается в том, чтобы предотвратить наступление страховой ситуации. За решение такой задачи отвечает персонал, занятый в определенной логистической системе.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого и производится страхование. Событие, рассматриваемое в качестве страхового риска, должно обладать признаками вероятности и случайности его наступления. В современном мире страхование является важнейшей предпосылкой стабильного и безопасного функционирования процессов в логистических системах.

Литература

1. Логистика: учеб. пособие для студентов учреждений высш. образования по экон. спец. / В. И. Маргунова и др. Минск : Вышэйш. шк., 2013. С.214.
2. Василюк, А.В. Риски и страхование в логистической деятельности//Логистические системы в глобальной экономике. 2018. №8. С.309.
3. Бутенко, В.А. Риски в логистических системах и их страхование// Логистические системы в глобальной экономике. 2018. №8. С.305.
4. Логистическая система предприятия на основе инновационного подхода [Текст] : монография / Ю. О. Глушкова, А. В. Пахомова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Саратовский гос. техн. ун-т. - Саратов : СГТУ, 2012. 156 с.

© С.В. Кондрашов, М.А. Жуков, 2018

УДК 336

Кынкурогова А.И., Мохначёва А.Д.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В РОССИИ

В современном обществе, страхование играет важную роль механизма, перераспределяющего денежные средства от всех членах общества к тем, кому

требуется материальная помощь в результате произошедших с ним страховых случаев. На данный момент, мало кто из людей уделяет пристальное внимание к страхованию своего имущества, жизни, путешествий и т.д. Если человек страхует свое имущество, недвижимость, здоровье и жизнь, то он благоразумно проявляет отношение к своей семье и самому себе, он строит планы на будущее, обеспечивая его сегодняшним днем. Путем процесса страхования человек осуществляет одну из основополагающих и определяющих своих потребностей - потребность в безопасности и защищённости.

В настоящее время мы все чаще слышим о страховании жизни, но абсолютно не интересуемся и даже не пытаемся узнать, что нам это может дать. В развитых странах страхование жизни является неотъемлемой частью общества. На сегодняшний день для нашего населения приоритетными считаются текущие расходы и экономия семейного бюджета. В России не осознают тот факт, что если грамотно застраховать свою жизнь, то в будущем можно выручить деньги, либо самому себе, либо своим близким.

В данной статье поднимается проблема страхования жизни на территории Российской Федерации. Эту проблему затрагивали такие авторы как Авакян А.М., Казаков В.Н., Асадуллин М.Р., Саберова М.Ш. и другие.

Статистика показывает, что в Российской Федерации на данный момент такой вид страхования, как страхование жизни, находится не на высоком уровне развития и усовершенствования, как в других европейских странах. Но, к российскому рынку страхования жизни испытывают любопытство различные зарубежные страховщики. Они дают перспективную оценку и считают, что Россия имеет достаточно мощный потенциал роста.

Опыт зарубежных стран показывает, что страхование жизни играет основополагающую роль – финансовую. Она обеспечивает будущее людей. Более того, страхование жизни выступает в качестве важного источника долгосрочных денежных ресурсов в экономике: относительно небольшие средства аккумулируются и через инвестиционную деятельность страховых компаний возвращаются в народно-хозяйственный цикл.

Можно выделить пять причин, почему следует застраховать свою жизнь.

- Финансовая помощь. В случае возникновения непредвиденных ситуаций. Никто из нас не застрахован от несчастных случаев, будь это дорожно-транспортное происшествие или стихийное бедствие. Но благодаря финансовой поддержке, можно в кратчайшее время решить проблемы со здоровьем.
- Гибкая ценовая политика. На сегодняшний день стоимость полиса не превышает 30 000 рублей, что даёт возможность оформить его каждому желающему.

- Надежность. Строгий контроль со стороны государства предоставляет гарантию сохранности вложенных денег и своевременную выплату компенсации.
- Скорость оформления. Специалисты в кратчайшие сроки готовят и оформляют все необходимые документы.
- Универсальность. Застраховать можно как ребенка, так и взрослого человека возрастом до 74 лет.

По данным аналитического кредитного рейтингового агентства, страхование жизни человека становится лидером рынка, вместо автострахования.

Таблица 1

Прогноз объемов страховых премий на период с 2016 по 2020 гг.

Показатель	ед. изм.	Факт			Оценка	Прогноз			
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Страхование жизни	млрд руб.	85	109	130	188¹	206	254	309	372
Темпы роста	%		27,8	19,5	45,2	9,5	22,9	21,7	20,5
Доля в общем объеме	%	9	11	13	16	17	19	21	23
ДМС	млрд руб.	115	124	129	133	137	145	152	160
Темпы роста	%		7,9	3,9	3,5	3,0	5,3	5,3	5,1
Доля в общем объеме	%	13	13	13	12	11	11	10	10
Автострахование	млрд руб.	212	219	187	178	203	223	249	275
Темпы роста	%		2,9	-14,3	-4,7	13,9	9,8	11,7	10,3
Доля в общем объеме	%	23	22	18	16	16	16	17	17
ОСАГО	млрд руб.	134	151	219	245	267	277	285	294
Темпы роста	%		12,4	44,9	12,2	8,7	3,8	3,1	3,2
Доля в общем объеме	%	15	15	21	21	21	20	19	18
Страхование имущества юридических лиц	млрд руб.	104	112	100	111	115	120	129	134
Темпы роста	%		7,6	-10,9	11,5	2,8	4,8	7,1	3,9
Доля в общем объеме	%	12	11	10	10	9	9	9	8
Прочие виды страхования	млрд руб.	254	274	259	290	317	345	372	403
Темпы роста	%		7,6	-5,2	11,8	9,3	8,9	7,7	8,6
Доля в общем объеме	%	28	28	25	25	25	25	25	25
Итого	млрд руб.	905	988	1024	1147	1245	1364	1496	1639
Темпы роста	%		9,2	3,6	12,0	8,6	9,5	9,7	9,6

Страхование жизни остается самым динамичным сегментом российского страхового рынка. Впечатляющими темпами роста в 2016 году (на 45% по сравнению с предыдущим годом) прежде всего, оно обязано развитию инвестиционного страхования. Помимо того, оживление кредитования населения дает основания в дальнейшем ожидать также роста кредитного страхования жизни.

Стремительное развитие инвестиционного страхования жизни, в свою очередь, обусловлено совокупным действием следующих факторов:

1. Страховщики предоставили рынку «коробочный» продукт, который не требует андеррайтинга и может продаваться через банковский канал.
2. В сложившихся условиях снижения кредитной активности, банки проявляют интерес к нему как источнику дополнительного комиссионного дохода.
3. Потребители видят в инвестиционном страховании жизни альтернативный сберегательный инструмент, сочетающий в себе гарантию возврата капи-

тала и доступ к различным инвестиционным продуктам (включая зарубежные рынки). Понижение ставок по депозитам вызвало дополнительный интерес к данному продукту.

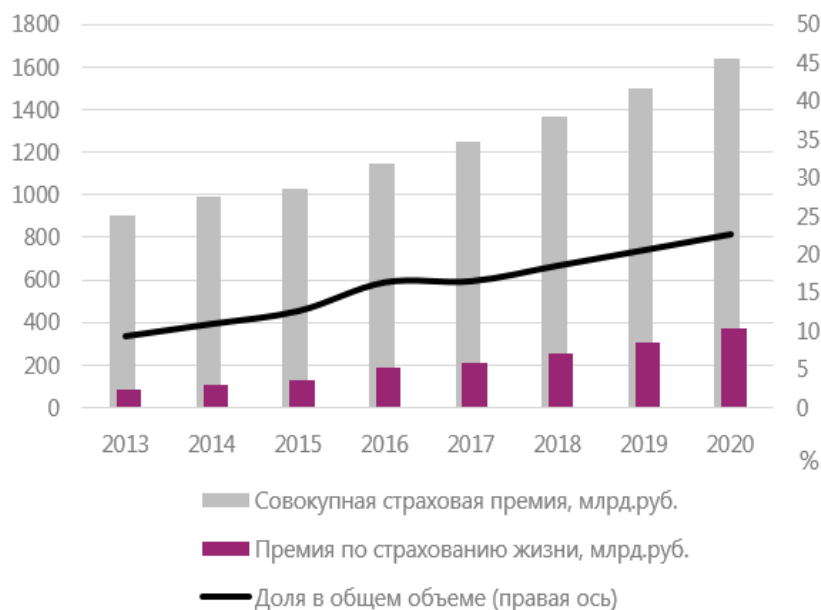


Рисунок 1. Доля страхования жизни в совокупной премии на период с 2013 по 2020 гг.

АКРА предполагает, что опережающий рост страхования жизни сохранится в среднесрочной перспективе. Инвестиционное страхование вероятно может в будущем повысить внимание населения к традиционным видам страхования жизни — прежде всего, к накопительному страхованию. Кроме всего прочего, в соответствии с макроэкономическим прогнозом АКРА «Экономика России все еще не одолела спада» от 12 сентября 2016 года объем кредитов населению в 2017–2020 гг. будет прирастать в среднем на 10% в год, и на этом фоне ожидается восстановление и рост объемов кредитного страхования жизни, пережившего спад в 2015 и 2016 гг.

Тем не менее, по предварительному прогнозу АКРА, в 2022г. доля премий по страхованию жизни составит 45% от общего объема страховых премий. В 2018 году перспективы развития инвестиционного рынка остаются положительными. Возможно, это связано с достаточными доходами граждан, которые желают инвестировать в активы на фондовом рынке на фоне сохранения невысоких ставок по депозитам.

Одним из «тормозящих» факторов развития страхования жизни в России является отсутствие льготного налогообложения. На данный момент Налоговый кодекс РФ предусматривает льготу по подоходному налогу при получении выплаты по договору страхования жизни, заключенному на срок более пяти лет и отсутствии страховых выплат в первый год. Для решения данной проблемы, государству необходимо разработать соответствующие правовые нормы, а так-

же совершенствовать налоговое законодательство. Это возможно сделать с помощью внесения поправок, которые будут предусматривать снижение налоговой нагрузки для страхователей. В свою очередь данное решение позволит рынку страхования жизни в РФ совершить значительный скачок вверх в развитии и в полной мере реализовать весь огромный потенциал социально-экономических функций, присущих страхованию жизни.

Рынок страхования в нашей стране испытывает дефицит квалифицированных кадров, для развития страхового бизнеса. Их не хватает как в количественном отношении, так и в «качественном». Не все специалисты знакомы с международными стандартами развития страхового бизнеса. А это означает, что следует перенимать системы подготовки кадров у тех стран, которые успешно развили и продолжают развивать страховой бизнес. Конечно, следует понимать, что не все методики могут подойти конкретно нашей стране, ввиду многочисленных различий. Поэтому нужно тщательно подходить к выбору.



Рисунок 2. Проблемы рынка страховых услуг в России и пути их решения

Осознание конкретных проблем развития рынка страховых услуг и постановка вариантов решения, а также их реализация, увеличит потенциал страхового бизнеса в России. Пока рынок страхования жизни находится на высоком

уровне по сравнению с предыдущими годами, необходимо не переставать совершенствовать ИСЖ и перенимать опыт зарубежных стран в данной области. Это возможно при развитии инфраструктуры через стимулирование деятельности профессиональных союзов и ассоциаций страховщиков, что будет способствовать саморегулированию страхового рынка

Следует отметить, что отечественный рынок страхования развивается, даже когда находится в сложных экономических условиях. Государством придается важное значение страхованию жизни, об этом свидетельствуют частые поправки нормативно — правовой базы, что показывает более активное участие государства в системе регулирования страховой деятельности. Следовательно, несмотря на проблемы в развитии страхового рынка, он имеет перспективы на дальнейшее совершенствование.

Литература

1. Авакян, С.А. Государственный реестр страховых компаний российской федерации 1995 / С.А. Авакян. - Москва: РГГУ, 2017. 418 с.
2. Авакян, А.М. Страхование жизни: зарубежный опыт и необходимость развития в России // Наука и практика. 2014. № 15. С. 30-32.
3. Асадуллин, М. Р. Страхование жизни в Российской Федерации: особенности и направления развития/ М. Р. Асадуллин. 2005
4. Саберова, М.Ш. Страхование жизни по законодательству России и Франции // Юридическая наука и практика. 2013. № 23. С. 23-25.
5. Аналитическое кредитное рейтинговое агентство/ Российский рынок страхования: уточнение прогноза до 2020 года [[Электронный ресурс](#)] дата обращения: 26.10.2018.

© А.И. Кынкурогова, А.Д. Мохначёва, 2018

УДК 368.01

Стрельцова В.Е.

студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ В ИСПАНИИ

История страхования в Испании началась с морского страхования судов и грузов. В последующие годы получили широкое распространение иные виды

страхования, а страховой сектор как часть экономической системы Испании занял прочные позиции [5].

Страхование различных видов рисков в Испании достаточно развито и получило широкое распространение, как среди местных жителей, так и среди многочисленных эмигрантов и туристов. На территории страны действуют, как множество национальных страховых компаний, так и крупные международные страховые гиганты. В свою очередь большинство страховых компаний осуществляют различные формы страхования и страхуют от большего или меньшего количества рисков внутри каждого вида страхования. Таким образом, в одном и том же офисе клиент может заключить несколько различных договоров страхования от различных рисков, зачастую имея возможность выбрать страховую компанию, сумму страховых выплат и стоимость страховки. Оплатить стоимость страховки можно либо наличными, либо со своего банковского счёта ежеквартально, либо раз в полгода или сразу на год [2].

Актуальность, выбранной темы, обусловлена возрастающей ролью страхования, как главного инструмента снижения степени риска в условиях рыночной экономики. Развитие страхования в Испании связано с развитием коммерческого страхования и, прежде всего, имущественного страхования.

В данный момент в Испании наибольшее значение придается двум видам рисков: риску снижения цен вследствие перепроизводства продукции, Однако этот риск частично компенсируется за счет выплат по поддержке дохода в рамках Единой политики, и системные риски, в частности, потеря урожайности.

Страхование является эффективным инструментом снижения указанных рисков. В Испании создана комбинированная (смешанная) система страхования, основанная на частно-государственном партнерстве, субсидиях в страховании и определенных правилах управления. Развитие государственной составляющей в системе страхования Испании связано с тем, что в последнее время политика эволюционировала, значительно сократив интервенции на рынке [3].

В Испании существуют следующие виды обязательного страхования:

1. Обязательное страхование гражданской ответственности для вожения транспортных средств. Любое транспортное средство, которое движется по дорогам Испании, должно быть застраховано. Если у вас в пользовании находится несколько транспортных средств, то застраховано должно быть каждое из них. При отсутствии страховки полиция может запретить использование транспортного средства на срок до 1 года, а также оштрафовать владельца на сумму от 601 до 3005 евро.

2. Обязательное страхование приобретаемого жилья при ипотечном кредитовании. При оформлении ипотеки в Испании страхование приобретаемого жилья не является обязательным. Навязывание банком данной страховки противоречит

действующему испанскому и европейскому законодательствам. Единственным исключением является случай, когда речь идет об ипотечном кредите, оформляемом с помощью ипотечных ценных бумаг (т.е. банк не выступает прямым заимодавцем, им является третье лицо, владелец ценной бумаги). Именно в этом случае получатель ипотеки обязан застраховать приобретаемую недвижимость.

3. В Испании существуют и другие виды обязательного страхования для физических лиц, например, страхование гражданской ответственности для вожения плавучих средств; страхование гражданской ответственности адвокатов и частных медиков и т.д. [1].

Как отмечается в исследовании страховой компании «Swiss Re», рост мировой экономики будет умеренным в течение следующих двух лет, поддерживая продолжающийся рост объемов страховых премий [4].

Таблица 1

Реальный рост премий по страхованию жизни, в %

Регион	Год		
	2015	2016	2017
Развивающиеся рынки	13,2	20,1	14,9
Испания	3,4	23,9	1,5
По всему миру	5,0	5,4	4,8

Спрос на сберегательные продукты на рынках с переходной экономикой как стимулирование премий по страхованию жизни. Ожидается, что в секторе страхования жизни рост премий будет значительно выше, чем в ином страховании. Премияльные объемы страхования жизни в мировом масштабе, согласно прогнозам, вырастут на 5,4 %, 4,8 % и 4,2 % в 2016 году, 2017 году и 2018 году соответственно. Премии в развитых рынках, как ожидается, вырастут на 2,1 % в 2017 году, но основной движущей силой снова окажутся развивающиеся рынки, где стабилизация экономического роста, рост населения, урбанизация и рост среднего класса подкрепят позитивный прогноз. Премии по страхованию жизни в странах с переходной экономикой, согласно прогнозам, вырастут на 14,9 % в 2017 году, поддерживаемые устойчивым ростом сберегательных продуктов, особенно в развивающихся странах.

С учётом ожидаемого высокого уровня спроса на продукты страхования и высокие темпы роста страховых премий на рынках развивающихся стран, скорее всего, намеченная тенденция увеличения доли рынка будет продолжаться. Что касается испанского рынка страхования, то объём страховых премий в 2017 году составил 1,5% .Улучшение цен на сырьевые товары и усиление экономической активности будет стимулировать увеличение спроса в секторе страхования.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что инновационные направления развития страхования являются новой почвой для конкурентной борьбы и развития страхования. В целом можно сказать, что инновационные направления в страховой деятельности являются актуальным направлением на современном этапе и играют большую роль, так как увеличивается прибыль и страховой фонд компании, совершенствуется работа страховой компании, что повышает репутацию за счет увеличения числа страхователей.

Литература

1. Баски Э., Книга об Испании и Марокко / Эшмид Баски, Казимир. - М.: М.-Л. Государственное издательство, 2015. 240 с.
2. Романова А.А. Состояние и перспективы развития мирового страхового рынка / А.А. Романова, Улыбина Л.К. // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2017. №4 (52).
3. Смирнов А. А. Об основных особенностях средневековой испанской литературы - Москва: Либерия, 2013. С. 9-14.
4. Испанский рынок страхования / Fundación MapFreu. 2014. с. 152.
5. Global insurance review 2017 and outlook 2018/19 [\[Электронный ресурс\]](#) дата обращения: 17.10.2018.

© В.Е. Стрельцова, 2018

УДК 368:334.012.64

Шарапова С.Л., Кошкарлова Ю.В.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.с.х.н., доцент **Ершов Ю.О.**

СТРАХОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

В настоящее время малый бизнес представляет собой одно из наиболее актуальных направлений развития экономики, так как он способствует решению многих экономических и социальных проблем. В России, на данный момент, существует большое количество малых предприятий. И поэтому проблемы в развитии малого бизнеса становятся главными вопросами для российской экономики.

Малый бизнес постоянно подвергается различным рискам, что может привести к банкротству. Инфляция, дестабилизация экономической ситуации в стране, человеческий фактор, изменение законодательства – данные факторы могут привести к снижению доходов и к закрытию бизнеса. С 2016 года в России наблюдается тенденция спада хозяйствующих субъектов малого бизнеса. По данным Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства Федеральной налоговой службы в 2016 году в Российской Федерации насчитывалось 270088 субъектов малого бизнеса, включая юридические лица и индивидуальных предпринимателей. В 2017 году количество хозяйствующих субъектов составило 265862. А уже в 2018 году эта цифра значительно уменьшилась и составила 253203 субъекта (*рисунок 1*). Причинами могут являться как политическая ситуация в мире, так и экономические санкции, инфляция и снижение покупательской способности населения.

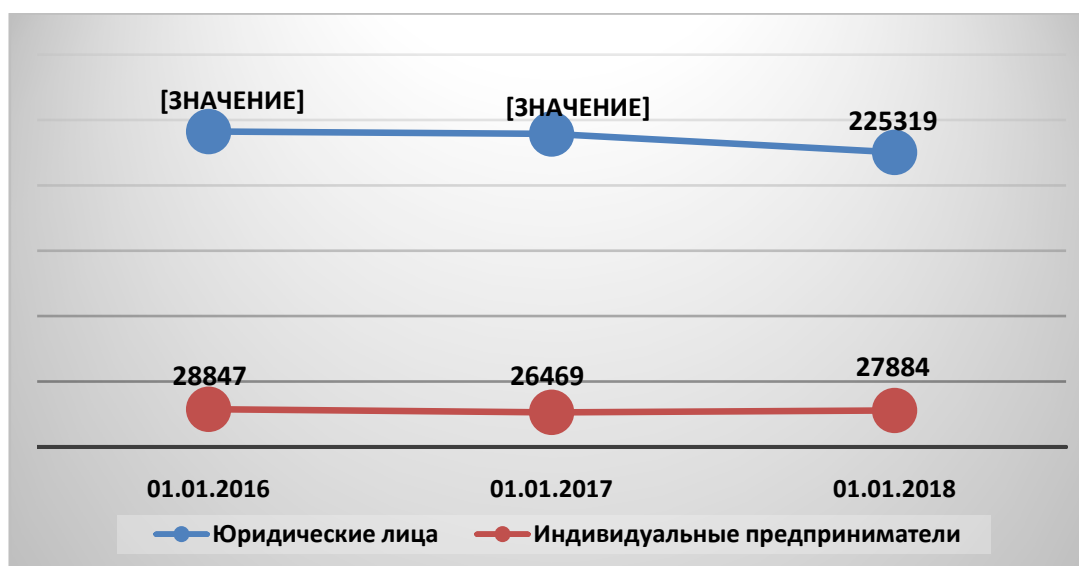


Рисунок 1. Тенденция спада хозяйствующих субъектов малого бизнеса по состоянию на 10.10.2016-10.10.2018

Невозможно предугадать наступление кризисных ситуаций для бизнеса, но, безусловно, можно снизить убытки от вышеперечисленных факторов. Страхование бизнеса – один из способов защиты малого бизнеса и минимизации ущерба при различного рода неблагоприятных ситуациях. Страхование бизнеса представляет собой передачу рисков страховой организации. Страхование рисков – это, прежде всего, отношения по защите имущества предпринимателя при наступлении страховых случаев за счет страховых премий. Функциями страхования как экономической категории являются:

1. Создание страхового фонда денежных средств для выплат за риски, которые берут под свою ответственность страховые компании.

2. Возмещение ущерба. Право на возмещение ущерба имеют только те лица, которые являются участниками создания страхового фонда. Порядок возмещения ущерба устанавливается страховыми организациями исходя из условий договоров и регламентируется государством.

3. Предупреждение страхового случая и минимизация ущерба. Такой метод страхования называется превенция.

4. Ликвидация или уменьшение последствий при наступлении страхового случая. Данный метод страхования носит название репрессия.

Наиболее актуальными видами страхования бизнеса на российском рынке являются страхование простоев, страхование ответственности, страхование имущества.

Страхование простоев наиболее универсальный метод страхования убытков, которые вызваны перерывом в хозяйственной деятельности субъекта в результате каких-либо непредвиденных обстоятельств. Например, произошло возгорание проводки и помещение сгорело, восстановительная стоимость составляет определенную сумму, которую выплатит страховая компания, но ремонт помещения будет происходить длительное время, в течение которого предприниматель не сможет осуществлять свою хозяйственную деятельность и получать прибыль, в то время, как ему придется выплачивать заработную плату, налоги, арендные платежи. Все это приведет к большим затратам и простоям. Страхование простоев и убытков покроет все расходы, и предприниматель сможет сохранить свой бизнес. Таким образом, данный пример наглядно показывает, для чего нужно страховать бизнес от простоев и перерывов в хозяйственной деятельности.

Страхование ответственности представляет собой самостоятельную сферу страховой деятельности. Объектом страхования здесь выступает ответственность страхователя по закону или в силу договорного обязательства перед третьими лицами за причинение им вреда. Страховщик принимает на себя риск ответственности по обязательствам, которые возникают вследствие причинения вреда со стороны страхователя жизни, здоровью или имуществу третьих лиц.

Страхование имущества. Объектом страховых правонарушений выступает имущество в различных видах. Под имуществом следует понимать совокупность вещей и материальных ценностей, которые находятся в собственности и оперативном ведении физических или юридических лиц. Также в составе имущества следует считать деньги и ценные бумаги, имущественные права на получение вещей. При страховании имущества формируется страховой фонд, который предназначен для возмещения ущерба его участникам при возникновении страховых случаев. Страхователем имущества могут выступать как собст-

венники имущества, так и другие физические и юридические лица, несущие ответственность за его сохранность.

Таким образом, страхование малого бизнеса является гарантом компенсации ущерба при возникновении неблагоприятных ситуаций. Страховая компания, прежде чем заключить договор с собственником бизнеса, проводит аудит всей деятельности его организации, после чего составляется заключение, в котором прописан список рисков, которые могут вывести деятельность организации из стабильного положения. Далее страховая компания проводит необходимые предупредительные меры с целью минимизации вероятности наступления страхового случая. Все расчеты по страховым взносам и премиям производятся на основании заключения.

Эффективность малых предприятий обеспечивается за счет их мобильности и гибкости, готовности идти на риск, лучшей координацией действий, оперативного принятия решений, более низких издержек производства. Поэтому малый бизнес необходимо страховать от рисков, так как на современном этапе развития экономики он может стать новым шагом к развитию инновационной составляющей экономической системы.

Литература

1. Архипов, А. П. Управление страховым бизнесом / А.П. Архипов. - Москва: Огни, 2017. 320 с.
2. Ахвледиани, Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности / Ю.Т. Ахвледиани. - М.: Юнити-Дана, 2016. 256 с
3. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства Федеральной налоговой службы РФ [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Иванова, Ж. А. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса // Рос. предпринимательство. 2009. № 4(1). С. 30-34.

© С.Л. Шарапова, Ю.В. Кошкарлова, 2018