

**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., 2017

[Об издании: 1, 2](#)

ISBN 978-5-91818-545-2

УДК 330

ББК 65

A92

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

А 92 Атояновские чтения: альманах – Саратов: Издательство ООО «КУ-БиК», 2017 г. – 350 с.

В альманахе представлены материалы исследований ведущих профессоров и доцентов – учеников В.Р. Атояна, а также молодых ученых, продолжающих развитие этих исследований. Представленные в альманахе материалы отражают разработки научных проблем инновационно-инвестиционного и институционального развития экономики страны. 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 978-5-91818-545-2



© Авторы сборника

© Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., 2017

2 – дополнительный титульный экран – производственно-технические сведения

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.

Описание функциональности издания:

интерфейс электронного издания (в формате pdf) состоит из одноколонного текста, с возможным содержанием ссылок на источники. Центральная (основная) часть отображает содержание текущего раздела. В тексте могут использоваться ссылки, позволяющие более подробно раскрыть содержание некоторых понятий.

Сведения о лицах, осуществлявших техническую обработку и подготовку материалов:

верстка – А. Шевелева;
дизайн обложки – А. Шевелева.

Подписано к использованию 22.01.2018 г.

Тираж 500 экз. Заказ №1897.

Объем издания: 3,9 Mb (17,7 уч.-изд. л.; 20,3 усл. печ. л.; 350 с.)

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

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	7

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

Агафонова В.Н.

СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	14

Безродная О.О., Яхина Т.М.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	18

Головлев М.О.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	23

Егоров М.А.

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	26

Егорова М.А.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	30

Егорова М.А.

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	40

Журавлёва Е.С.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	45

Курапова К.А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	48

Курапова К.А.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	52

Ланкина Ю.С., Сердюкова Л.О. ПРОБЛЕМЫ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМОЙ	56
Лейтес М.А., Филиппов Д.В. ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	59
Морозов С.А., Мызрова О.А. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ОАО «РЖД»	63
Николаева А.К. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ВУЗОВ	70
Николаева А.К. СПОСОБЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ	74
Николаева И.Б., Попова А.В. АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕНДЕРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	77
Николаева И.Б., Ушанова Л.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	79
Попова А.В. ПОТРЕБНОСТИ В ФИНАНСИРОВАНИИ УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРОВ	82
Сноркина Д. РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ	87
Сучков А.В. МЕТОД АВС В ОБОСНОВАНИИ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ.....	90
Тимофеева А.А. СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	94

Ушанова Л.А. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	96

Шляпкина А.А. ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	99

Яхина Т.М., Безродная О.О. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	102

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

Агашина С.В. ИННОВАЦИИ РЕЦИКЛИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	107

Астафьева Н.В. ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА.....	110

Афанасьев И.П., Рыжова О.А. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	114

Вострова И.В. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА СТРОИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	118

Головлев М.О. ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РФ	122

Гордашникова О.Ю. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	127

Горячева А.В. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	130

Данилова Н.С. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА	134
Даньшина В.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ СТАРТАПОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	137
Девяткина Ю.С. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ	141
Дмитриева О.С., Филиппов Д.В. СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА ПОСРЕДСТВОМ ВОВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	144
Дмитриенко А.В. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	147
Иванова В.А., Ершов Ю.О. ОЦЕНКА БИЗНЕСА ЭТО РЫНОЧНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?	151
Иванова У.Н. ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	153
Ивлева Т.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	157
Кобелев А.К., Казакова Н.В. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ	161
Кирилушкина А.М., Полякова Е.В. ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН И ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ	167
Кошкарев А.В., Плотников Д.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ «ИННОВАЦИЯ»: СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ.....	170

Кузнецова Д.А. ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ	174
Мунтяев С.С. ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА В СФЕРЕ УСЛУГ	179
Мызрова О.А. ФАКТОРЫ РИСКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	184
Николаева И.Б., Филатова Е.С. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ	187
Николаева И.Б., Филатова Е.С. РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	190
Пахомова А.В., Глушкова Ю.О. ПРОДУКТОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ЦЕНТР ВНИМАНИЯ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ	193
Петрова Ж.В. СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ СТАРШИХ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП	198
Плотников А.Н., Плотников А.П., Пчелинцева И.Н. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: ПАРАДИГМА, ПОТЕНЦИАЛ, МЕХАНИЗМ	201
Семенов Д.С. ОБЗОР ХАРАКТЕРИСТИК ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	211
Сосунова Л.А., Кузнецова А.В. УПРАВЛЕНИЕ ВОЗВРАТНЫМИ ТОВАРНЫМИ ПОТОКАМИ В РЕВЕРСИВНОЙ ЛОГИСТИКЕ	215
Сысоева О.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СПИН-ОФФ НА ПРИМЕРЕ США	220

Сычева Д.М. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ САРАТОВСКОГО РЕГИОНА	224
Тюрина В.Ю., Агашина С.В. ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР И КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА	227
Тюрина В.Ю., Кузнецова Д.С. СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	231
Филиппов Д.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	238
Филиппов И.С., Чикин А.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	243
Цветков В.А. ВЛИЯНИЕ КРИПТОВАЛЮТ НА ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ	246
Чернова Д.В. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	249

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Абушаева Г.Х., Осипов Е.А. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ	253
Апатина А.И., Бабосина А.В., Барина А.П. ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	255
Апатина А.И., Бабосина А.В., Сердюкова Л.О. ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ	259

Апатина А.И., Барина А.П., Сердюкова Л.О. ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	263
Головлев М.О. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	266
Гордеев М.В., Полякова Е.В. КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИИ РЕЙДЕРСКИХ АТАК В РФ	269
Ефремов К.С., Шарапова С.Л. ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	274
Землянухина С.Г. УГЛУБЛЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОЙ ЗАНЯТОСТИ	277
Калиничева Е.М. РОЛЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	284
Коломин А.М. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ОТ КИБЕРАТАК В РОССИИ.....	291
Луценко А.В., Оськина Е.А. РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА	296
Оськина Е.А. БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА – ЭТО БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ И ОБЩЕСТВА	304
Тихонова А.А., Ершов Ю.О. СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	309
Тюрина В.Ю. РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	311

Шарапова С.Л. ВЛИЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	316

Шарапова С.Л., Кошкарлова Ю.В. РОЛЬ И МЕСТО ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	319

СЕКЦИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»

Алябьева Д.В. СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ В БИЗНЕСЕ.....	323

Ахмедзаде Б.И. ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ.....	326

Бекк А.В. ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ КАРТ В ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ.....	328

Гисс А.А. ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ БИЗНЕСА.....	331

Ерунцова А.С., Ананьева Е.А., Дородный В.С. ЛОГИСТИКА В БИЗНЕСЕ.....	333

Жуклова М.Д. ПРОГРАММЫ ДЛЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ.....	336

Каплина А.С. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ	338

Мишкина А.В. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	343

Яковлева Н.А. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ	347

Предисловие

Вашему вниманию представлен альманах «Атояновские чтения». Это седьмой сборник, «Атояновские чтения» проводятся ежегодно, начиная с 2011 года. Посвящены они памяти Атояна Вазгена Рубеновича (1940-2010г.г.) – доктора экономических наук, профессора, первого проректора Саратовского государственного технического университета (с 1998г. по 2008г.), основателя школы Инноватики, одного из патриархов инновационного движения в России.

С 1957 года, когда выпускник средней школы Вазген Атоян стал студентом Саратовского автомобильно-дорожного института (САДИ). Вся его дальнейшая более 50-летняя жизнь была связана с нашим вузом – вначале САДИ, который в 1961 году стал Саратовским политехническим институтом (СПИ), а с 1992 года – Саратовским государственным техническим университетом (СГТУ).

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. Эко-

номика. 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.

Технопарк «Волга-техника» СГТУ – инновационный центр университета, принятая и внедренная модель которого обеспечивает протекание в вузе единого учебно-научно-инновационного процесса, когда он начинается с фундаментальных исследований, завершается производством и реализацией наукоемкой продукции и интегрируется с учебно-воспитательным процессом вуза.

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»).

В 1997 году впервые на региональном уровне по инициативе СГТУ были разработаны и приняты Саратовской Областной Думой первая и в 2003 году вторая редакции Закона Саратовской области «Об инновациях и инновационной деятельности».

В 2004 г. при участии СГТУ подготовлен, а затем принят Закон Саратовской области «О государственной поддержке специализированных субъектов инновационной деятельности».

Большой вклад в развитие инновационных процессов в Саратовском регионе вносит созданный и выпускаемый в СГТУ журнал «Инновационная деятельность», первый номер которого был выпущен в 1997 году. а главным редактором журнала являлся В.Р. Атоян.

По инициативе первого проректора СГТУ, профессора Атояна В.Р. в октябре 1999 года на заседании Высшего экономического совета (ВЭС) при Губернаторе Саратовской области был обсужден вопрос «Об инновационной деятельности на территории Саратовской области». Были подготовлены проекты документов о создании в составе ВЭС Экспертного комитета ВЭС при Губернаторе Саратовской области по проблемам инновационной деятельности. Такой комитет был создан распоряжением Губернатора Саратовской области в октябре 1999года.

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» 2017 года представлен широкий круг статей, посвященных таким актуальным направлениям, как «Инновации и инвестиции», «Современные финансы», «Бизнес-информатика», «Экономическая безопасность». 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, совместно с аспирантами и магистрантами.

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

УДК 336.717

Агафонова В.Н.

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 **Кочерягина Н.В.**

СУЩНОСТЬ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В условиях усиления межбанковской конкуренции и кризисных явлениях на финансовом рынке появилась необходимость в постоянных нововведениях, так как это является одним из основных факторов успешного развития банка. Также резко возрастает значение проектирования, генерации и сбыта существующих банковских продуктов.

Понятие «банковский продукт» разными авторами трактуется неоднозначно. Зачастую, понятия продукт и услуга отождествляются, причем как потребителями, так и исследователями, однако, существуют отличия в определении этих терминов.

Многие авторы считают, что банковская услуга – это выполнение банком определенных действий в интересах клиента. Например, банковской услугой мы называем операцию обмена валюты, перевод денежных средств и так далее.

Термин «банковские операции», относительно ведения банковского бизнеса, имеет широкое представление в различных федеральных законах Российской Федерации, к примеру: «О банках и банковской деятельности», «О финансово-промышленных группах», «О Центральном Банке РФ (Банке России)», «О рынке ценных бумаг», Таможенном и Уголовном кодексах РФ, Межгосударственных соглашениях. В соответствии с законом «О банках и банковской деятельности», банк это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и

юридических лиц [1, с. 3]. Именно такое сочетание операций дает возможность коммерческому банку осуществлять кредитную эмиссию.

Гойденко Ю.Н. в работе «Атаки на репутацию банка: теоретический взгляд на антропологическую природу феномена» под услугой понимает «реализованный продукт».[2, с. 54] Здесь важно сразу отметить, что услуга – это процесс. Можно выделить следующие услуги, то есть операции: инкассовые, аккредитивные, переводные и торгово-комиссионные. Банковский продукт – это понятие, которое до конца так и не определено – это конкретный вид услуги. Банковский продукт – это созданное предложение банка клиенту определенной банковской операции или услуги с последующим предоставлением документов. Например: кредитование – услуга, овердрафт, кредитная карточка – банковский продукт. Кредитные услуги являются основным источником доходов банка, а конкретные продукты помогают эти услуги реализовать. Можно сказать, что банковский продукт – это определенный банковский документ, производимый банком для обслуживания клиента и осуществления определенной операции: вексель, чек или сертификат. Банковская услуга – это различные банковские операции по обслуживанию клиента, отсюда можно сказать, что банковская услуга – это одна или комплекс операций банка, которые направлены на удовлетворение определенной потребности клиента.

В настоящий момент банковский продукт и услугу сложно вы членить, так как многие банковские операции завершаются соответствующим документом.

Банковский продукт и банковская услуга схожи тем, что направлены на удовлетворение потребности клиентов, а также способствуют получению прибыли. Однако чаще всего банковская услуга имеет первичный характер, банковский продукт вторичный. Все виды банковской деятельности связаны с предоставлением определенных продуктов и услуг.

Основные этапы создания банковских услуг:

- поиск идеи создания новой услуги;
- создание банковской услуги;
- внедрение банковской услуги.

Предоставляемые банком услуги можно разделить на несколько основных типов, которые представлены на *рисунке 1*.

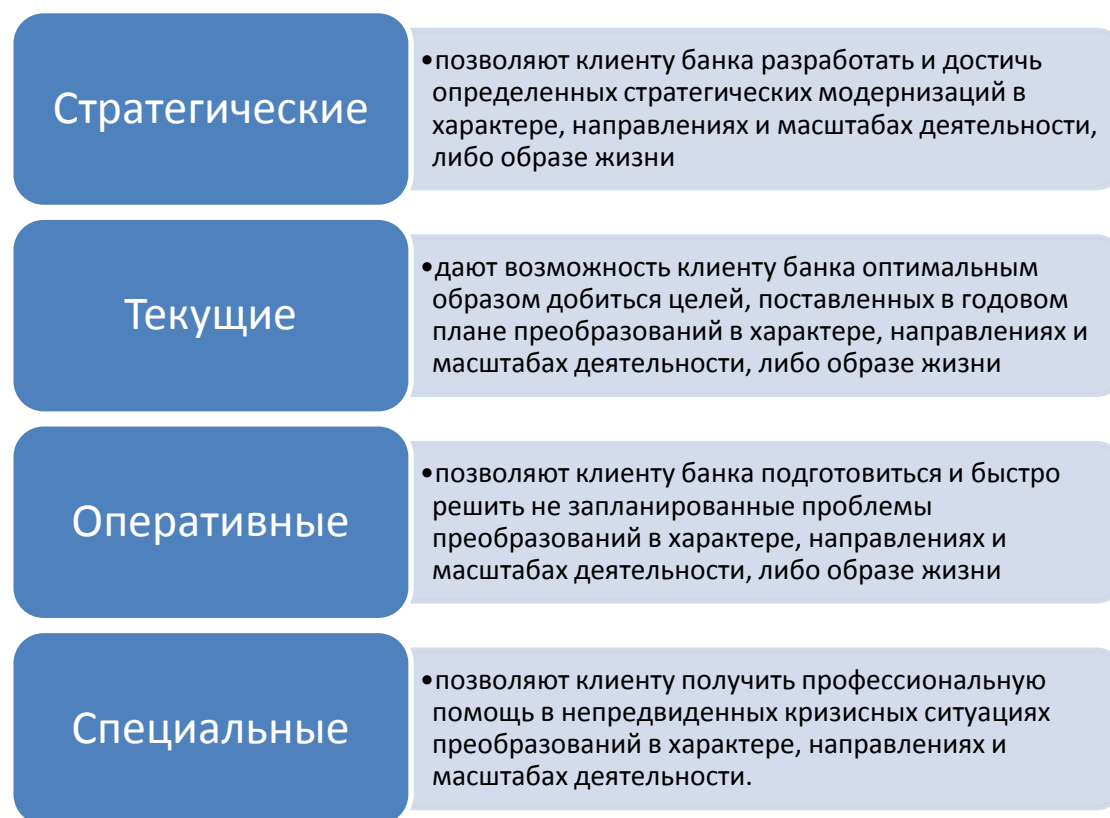


Рисунок 1. Типы банковских услуг

Так как, основной вид деятельности банка – это эффективное оказание банковских услуг, то для получения прибыли и осуществления своей деятельности, банк должен создать свою услугу, определить ее цену и выйти с ней на рынок.

Значит, банковская услуга – это продукция, которая удовлетворяет спрос и предназначена для продажи на рынке. Другими словами, банковские услуги – это специфический товар банка. Можно сказать, что под банковской услугой понимается профессиональный продукт, который состоит из множества операций, приводящие к оптимальному выполнению требований клиента, также, создан для того, чтобы реализовать его на рынке и извлечь прибыль. Основной задачей банка, решение которой дает основу его стабильности, является поиск правильного, выгодного применения всем продуктам и услугам.

В целом, развитие банковской индустрии зависит от ряда причин: развития национальной экономики, социально-экономической стабилизации, совершенствования законодательной базы, устойчивости банковской системы. [4, с. 44].

В России развитие банковских услуг происходило в сложных условиях, когда государственное финансирование сокращалось и осуществлялось

через коммерческие структуры. В следствие этого, происходит широкий охват большого количества предприятий, которые располагают мощными финансовыми ресурсами коммерческими банками. Так, например, Андрей Земцов, эксперт отдела банковских рейтингов, в статье «Источники финансирования российских банков» пишет, что «На первый план выступает проблема привлечения дешевых ресурсов для российских кредитных организаций» [3]. Это не может не сказываться на качестве банковских продуктов и услуг. По его мнению, основным сдерживающим моментом является, достаточно высокая ставка привлечения средств регулятора рынка (11,5%). Мы видим, как банки пытаются методом проб и ошибок найти маркетинговые выходы из данной ситуации, предлагая на рынке такие как, специальные приложения на языке Java, которые позволяют клиенту через смартфон совершать обмен денег, переводы между с карты на карту и между своими счетами, оплачивать мобильную связь, кредиты, штрафы ГИБДД и т.д. С таким продуктом на рынок первыми вышли «Альфа-банк», «ВТБ-24», «Райффайзенбанк», «МБРР», «Сбербанк» и «СитиБанк». А «Росбанк» активно занимается розничными кредитами с помощью call-центров, хотя данный продукт не является эффективным и конкурентоспособным на продолжительное время.

Таким образом, обобщая выше приведенные определения, можно сделать вывод о том, что банковский продукт – это совокупность взаимосвязанных банковских услуг и операций, направленный на удовлетворение потребностей клиентов. Стоит отметить, что содержание банковских услуг.

Литература

1. О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1-ФЗ с изм. и доп. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 16.10.2017).
2. Гойденко, Ю.Н. Экономическая теория. Атаки на репутацию банка: теоретический взгляд на антропологическую природу феномена. Вестник ТОГУ, 2009 г., № 1 (12).
3. Источники финансирования российских банков [\[Электронный ресурс\]](#): (дата обращения 16.10.2017).
4. Николаева, Т.П. Банковский маркетинг // Учебное пособие. Москва, 2009 г.

© В.Н. Агафонова, 2017

Безродная О.О., Яхина Т.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 **Плотников А.П.**

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В экономической теории существует множество подходов к определению финансовой устойчивости предприятия. И до сих пор не выработаны универсальные показатели ее оценки для предприятий различных форм хозяйственной собственности. Но большинство ведущих экономистов в целом под финансовой устойчивостью понимают способность предприятия стабильно обеспечивать свое развитие преимущественно за счет собственного капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности даже в кризисных условиях.

Проблема оценки и повышения финансовой устойчивости стала очень актуальна в период современного экономического кризиса России, когда множество предприятий были вынуждены прекратить свою деятельность вследствие падения рентабельности производства и продаж, а также под влиянием неблагоприятных внешних условий [4]. В связи с этим цель данного исследования заключается в определении финансовой устойчивости на примере конкретного российского предприятия на основе данных его бухгалтерской отчетности и разработка рекомендаций для повышения эффективности показателей его деятельности.

Оценка финансовой устойчивости более эффективно проявляется на основе анализа конкретного предприятия [3]. В данной статье сравнительный анализ финансовой устойчивости проведен на примере Открытого акционерного общества «Белорецкий хлебокомбинат».

Открытое акционерное общество «Белорецкий хлебокомбинат» – один из ведущих производителей хлебобулочных и кондитерских изделий города Белорецк республики Республика Башкортостан. Предприятие входит в состав компании «СИТНО». На региональном рынке оно зарекомендовало себя в качестве стабильного производителя социально значимых продуктов питания.

Одним из основных показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его ликвидность и платежеспособность. Предприятие является платежеспособным, если его оборотные активы превышают крат-

косрочные обязательства. Ликвидность предприятия обозначает степень скорости трансформирования имущества в денежные средства. Чем менее срок обращения, тем более ликвидно предприятие. Ликвидность и платежеспособность не тождественные понятия. Ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу будущего развития. На практике различают несколько уровней ликвидности [1].

Таблица 1

Уровни ликвидности коммерческого предприятия

Уровень ликвидности	Значение
Низкая	Характеризует неспособность своевременно гасить обязательства в определенные сроки
Нормальная	Обозначает способность предприятия своевременно покрывать свои обязательства в течение года
Ограниченная	У предприятия ограничена свобода в выборе приемлемых финансовых и производственных решений

Рациональная структура капитала и достаточное количество источников собственных средств позволяет предприятию функционировать, развиваться и сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующей его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность [5]. Его финансовая устойчивость достигается за счет рациональной структуры капитала. Оценка уровня финансовой устойчивости проводится на основе коэффициентного анализа путем расчета коэффициентов и сравнения их с нормативными показателями. Для определения соотношения собственных и заемных средств предприятия и оценки его деятельности, проведем анализ его финансовой устойчивости. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость комбината за период 2014-2016 гг. представлены в *таблице 2*.

Итак, коэффициент финансовой автономии обозначает уровень независимости предприятия от внешних займов. Чем выше его значение, тем более устойчиво и независимо финансовое положение организации. Данный показатель соответствует нормативному значению, однако он сократился в 2016 году по сравнению с 2015 годом, составив 0,8 вместо 0,84. Исходя из того, что хлебокомбинат осуществляет фондоёмкую производственную деятельность, в ходе которой внеоборотные активы превышают оборотные, ему требуется больше долгосрочных средств, а это означает то, что доля собственного капитала должна быть выше, и соответственно, больше коэффициент автономии.

Анализ финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Формула расчета	Значение показателя на 31.12		
		2014 год	2015 год	2016 год
Коэффициент финансовой автономии (норма: $\geq 0,5$)	Собственный капитал / валюта баланса	0,83	0,84	0,8
Коэффициент финансовой зависимости (норма: ≤ 2)	Доля заемного капитала / валюта баланса	0,17	0,16	0,19
Коэффициент маневренности (норма $\geq 0,5$)	Собственный оборотный капитал / собственный капитал	0,32	0,35	0,3
Коэффициент финансирования	Собственный капитал / заемный капитал	4,9	5,3	4,15
Коэффициент финансовой устойчивости (от 0,5 до 1)	(Собственный капитал + долгосрочные обязательства) / валюта баланса	0,83	0,84	0,8
Коэффициент финансового рычага	Заемный капитал / собственный капитал	0,2	0,19	0,24

На 2016 год предприятие имеет достаточно высокую долю собственных средств, способную обеспечить независимость от заемных средств, но необходимо предпринять меры, чтобы не допустить дальнейший спад данного показателя.

Коэффициент финансовой зависимости увеличился в отчетном периоде, при снижении в 2015 году. Это обозначает факт увеличения доли заемных средств, что представляет собой негативную динамику. Но в целом он находится на уровне нормативного значения.

Коэффициент маневренности собственного капитала отражает часть собственного капитала, направленную на финансирование текущей деятельности, т.е. вложения в оборотные средства. Его рост в 2015 году с 0,32 до 0,36 говорит об увеличении маневренности, то есть повышении устойчивости предприятия в финансовом плане. Однако в 2016 году он снизился до 0,3, тем самым отразив обратную взаимосвязь. Значение коэффициента финансирования свидетельствует о том, что большая часть производственной деятельности финансируется за счет собственного капитала.

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет устойчивых источников, то есть долю тех источников финансирования, которые организация может использовать в своей деятельности длительное время. Величина коэффициента колеблется в пределах 80%, но

имеет тенденцию к снижению, следовательно, финансовое положение организации стало менее устойчивым в 2016 году по сравнению с 2014-2015 гг, что отражает негативные последствия современного экономического кризиса.

Снижение коэффициента финансового рычага в 2015 году положительно повлияло на финансовую устойчивость предприятия. В 2016 году данный показатель увеличился, что предполагает повышение доли заемных средств [6].

Показатель рентабельности собственных средств показывает отдачу на инвестиции акционеров с точки зрения учетной прибыли, рассчитаем его в *таблице 3*.

Таблица 3

Рентабельность собственного капитала

Показатель	Формула для расчета	Значение на 31.12			Отклонение, %	
		2014 год	2015 год	2016 год	2015/2014	2016/2015
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/собственный капитал	0,1	0,8	0.99	-1,3	-19,4

Рентабельность собственного капитала в 2014-2015 гг. находилась в пределах нормы, но его снижение свидетельствовало о том, что новые инвестиции в предприятие обеспечивали меньшую прибыль на собственный капитал, чем предыдущие. В 2016 году рентабельность собственного капитала упала на 19,4%. Ввиду данных факторов хлебокомбинату необходимо как можно скорее заняться поиском новых инвесторов.

Для оценки способности предприятия погашать свои краткосрочные займы рассчитываются показатели ликвидности [2]. В результате проведения анализа финансового состояния предприятия принимается обоснование решения о признании структуры баланса неудовлетворительной, а предприятия – платежеспособным.

Таблица 4

Анализ неудовлетворительной структуры баланса

Показатель	Значение показателя на 31.12			Отклонение, %		нормативное значение	соответствие фактического значения нормативному на конец периода
	2014	2015	2016	2015/2014	2016/2015		
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент текущей ликвидности	2,56	2,56	2	1	0,61	Не менее 2	Соответствует

Окончание таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,61	0,65	0,04	0,04	0,09	Не менее 0,1	Соответствует
Коэффициент восстановления утраты платежеспособности	1	1,9	1,4	1	0,5	Не менее 1	Соответствует

Поскольку первые два коэффициента оказались в пределах допустимых норм, рассчитывается третий коэффициент, утраты платежеспособности. Он необходим для оценки перспективы утраты предприятием платежеспособности в течение ближайших трех месяцев с учетом сохранения динамики первых двух коэффициентов в течение анализируемого периода. Значение коэффициента утраты платежеспособности (1,4) свидетельствует о низкой вероятности значительного ухудшения показателей платежеспособности в ближайшие три месяца [8].

На основе проведенного анализа можем сделать вывод о том, что ОАО «Белорецкий хлебокомбинат» обладает высоким уровнем финансовой устойчивости. В период кризиса с 2014 по 2016 гг. показатели его деятельности претерпевали незначительное снижение, но в итоге ему удалось сохранить платежеспособное состояние. Высокая доля собственного капитала обуславливает его финансовую устойчивость. Однако при сохранении такой структуры капитала предприятие упускает альтернативную выгоду в виде получения большей прибыли, поскольку не инвестирует денежные средства в развитие своей деятельности. В качестве рекомендаций мы предлагаем комбинату инвестировать собственный капитал в реализацию проектов, направленных на его развитие с целью повышения конкурентоспособности на региональном рынке и возможности выйти на более крупный сегмент рынка. Учитывая большую долю собственных средств, предприятию рекомендуется сократить краткосрочные займы и финансировать деятельность больше за счет собственного капитала. Данная мера позволит сократить затраты на обслуживание краткосрочных обязательств. В целом предприятие имеет хорошие перспективы для развития своей деятельности и повышения конкурентоспособности.

Литература

1. Кыштымова, Е.А. Методика оценки признаков стабильности собственного капитала коммерческих организаций // В сборнике: развитие современной науки: теоретические и прикладные аспекты сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. Пермь, 2016. С. 5557.
2. Сутягин, В.Ю. Стоимость собственного капитала: практика оценки // В сборнике: Финансовый рынок России в условиях санкций // Материалы всероссийской научно-практической заочной конференции. Ответственный редактор Сутягин В.Ю. 2015. С. 182-193.
3. Оголихина, С.Д. К вопросу о проблеме финансовой устойчивости банковской системы РФ на современном этапе развития // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 1 (69). С. 361-363
4. Стрельников, Е.В. Основные структурные факторы дестабилизации рынка // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 10-1. С. 192-194.
5. Сухова, Л.Ф., Семенова, С.В. Экономический эффект финансового рычага // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 2 (63). С. 78-92.
6. Марамыгин, М.С., Стрельников, Е.В. Цикличность развития экономики. Причины возникновения цикличности // Марамыгин М.С., Стрельников Е.В.; М-во образования и науки Российской Федерации, Уральский гос. экономический ун-т. Екатеринбург, 2012.
7. Коваленко О.Г. Платежеспособность предприятия // Вестник НГИЭИ. 2016. № 12 (67). С. 153-157.

© О.О. Безродная, Т.М. Яхина. 2017

УДК 368

Головлев М.О.

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.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Страхование в целом – является неотъемлемой частью жизни общества, благодаря страхованию население имеет возможность получать государствен-

ную поддержку и компенсацию убытков ввиду возникновения страхового случая по отношению к застрахованному имуществу, недвижимости, жизни и здоровья.

Предоставление страховой услуги со стороны страховых компаний – это сложный многоуровневый процесс, он требует тщательного анализа всех ключевых составляющих и факторов страхования, а также особой организации кругооборота страховых средств.

Уровень развития страхования жизни во многих развитых странах, например, таких как: Великобритания, США, Франция достаточно высок, он достигает 80-90% от всего сектора страхования. К большому сожалению В РФ, страхование жизни имеет очень низкий уровень и достигает всего 3%.

Причиной тому является ряд многих факторов, основные из которых – недоработанность законодательного регулирования данного сектора, нехватка опытных специалистов в данной сфере, всеобщее недоверие населения, которые боятся потерять свои средства безрезультатно. Данное определяет актуальность темы страхования жизни и требует основательно проработать все аспекты проблем и перспектив развития страхования жизни в РФ.

Страхование в РФ регулируется федеральным законом от 27.11.1992 N 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации», который регламентирует виды страховых случаев, определяют сущность страхователей и страховщиков, а также тарифы и выплаты по наступлению страхового случая.

Согласно настоящему законодательству – целью организации страхового дела является обеспечение защиты имущественных интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении страховых случаев.

Задачами организации страхового дела являются:

- проведение единой государственной политики в сфере страхования;
- установление принципов страхования и формирование механизмов страхования, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и хозяйствующих субъектов на территории Российской Федерации.

Формами страхования в РФ являются – добровольное и обязательное страхование, добровольное как раз относится к случаю страхования жизни и здоровья, а обязательное – страхование автотранспорта, жилья и.т.д.

Экономическая сущность страхования как в целом так и жизни определяется через её функции:

- сберегательная
- рисковая
- предупредительная
- инвестиционная

Данные функции неразрывно связаны и коррелируют между собой, то есть, цель страховщиков – обеспечить защиту граждан через страхование и гарантирование сбережения денежных средств. В страховании всегда есть риски, непредвиденные обстоятельства. Страховые компании обязаны формировать инвестиционные резервы, обособленные от государственных.

Существует ряд проблем, которые препятствуют нормальному развитию страхования жизни в РФ, основными из которых являются:

- высокий уровень инфляции
- низкий уровень доходов населения. Ввиду дороговизны стоимости данной услуги – граждане не имеют возможности ею воспользоваться. Так же и существует бессмысленность данного вида страхования для данной категории людей, дело в том, что размеры страховых выгод будут слишком малы при инвестировании небольшой суммы денежных средств
- в настоящее время в России фактически нет долгосрочных инструментов, которые могли бы обеспечивать 20-летнее размещение резервов страховщиков по страхованию жизни;
- еще одной проблемой является отсутствие льготных условий при страховании жизни, а также наложение согласно НК РФ, двойного налогообложения на физических лиц и отсутствие выплат в первый год страхования.

Так же важным аспектом является – отсутствие доверия со стороны граждан об эффективности данной сферы страхования, долгосрочные вложения не интересны для российских граждан, в среднем полис страхования жизни покупается на 15-20 лет. Отсутствует уверенность, что действующие страховые компании, будут существовать на протяжении такого длительного времени.

И все же главенствующей проблемой в данном аспекте является – отсутствие законодательных инициатив, которые смогли бы подтолкнуть к развитию данную отрасль. Каким образом можно исправить данную ситуацию?

На данный момент Правительство РФ разрабатывается комплекс мероприятий по развитию и стимулированию НПФ и страховых компаний в области страхования жизни. Таким образом, Комитет по развитию страхования жизни Всероссийского союза страховщиков подготовил комплект предложений и инструментов для Министерства финансов и здравоохранения, которые направлены на привлечение так называемых длинных денег в данную сферу, который по предварительным данным к 2020 г. Должен составлять 1 триллион рублей.

В комплексе предлагаемых мероприятий планируется перейти на един налоговый режим для НПФ и страховых компаний по добровольному пенсионному страхованию, ввести налоговые вычеты для граждан, покупающих полисы свыше 5 лет.

Также на законодательном уровне необходимо закрепить понятие инвестиционное страхование, благодаря которому инвесторы смогут размещать

длинные деньги через страховые компании. Безусловно повышающим фактором для развития рынка страхования в области ДМС, а в частности страхования жизни – является предоставление государством гарантий гражданам.

Гарантиями могут выступать, как изменение и совершенствование законодательной базы и обеспечение минимального уровня доходности по накопительному страхованию, так и развитие в РФ новых видов продуктов страхования жизни.

Реализация данных мероприятий может гарантировать в будущем привлечение в экономику долгосрочных ресурсов, повысить рост страхования жизни в России, привлечь новых инвесторов, а также вызвать доверие хотя бы у 50% населения о необходимости страхования жизни.

Литература

1. Закон РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 26.07.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.08.2017)

2. Ахметова, А.Т., Ханмурзина, А.И. Проблемы развития страхования жизни в России и пути их разрешения // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 457-459.

3. Дюжиков, Е.Ф. Статья:Некоторые вопросы совершенствования регулирования страхования жизни в России// «Финансы», 2009, № 6

4. Зарецкий, А.М. набросок стратегий развития страхования жизни в РФ на период с 2010 по 2020 гг.

© М.О. Головлев, 2017

УДК 336

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.**

ФАКТОРЫ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Сложившиеся текущая ситуация реального сектора экономики, в котором работают российские предприятия, требует систематически анализа, оценки и учета факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на финан-

совые результаты деятельности предприятий малого и среднего бизнеса (ПМСБ), а также их финансовое состояние.

Следует отметить, что 2017 год, по нашему мнению, является показательным для предпринимательской среды России, т.к. практически все ПМСБ ввели наконец-то в свою систему управления анализ и оценку окружающей предпринимательской среды, в большей или меньшей степени учатся адаптироваться к ее изменениям.

Кроме того, Росстат изменил критерии, определяющие категории субъектов малого и среднего предпринимательства, что привело к тому, что «предприятия малого бизнеса – большая их часть – оказались в разряде микробизнеса, часть среднего бизнеса стала малым» [1, 365-368]. В результате по отчетным статистическим показателям не представляется возможным оценить динамику финансовых показателей, развития ПМСБ.

Проведенные исследования, анализ финансовой отчетности, позволили определить факторы, влияющие на финансовое состояние ПМСБ. На деятельность ПМСБ оказывают постоянное влияние около 70 факторов, из которых около 75% составляют факторы внутренней среды функционирования, а 25% – факторы влияния внешней среды [1, 114-116]. Конечно, данное разделение условное, так внутренние и внешние факторы взаимосвязанные и взаимозависимые. И естественно, что даже незначительное отклонение от запланированных рамок одного фактора приводит к разбалансированности финансового состояния ПМСБ.

На наш взгляд, наибольшее влияние на финансовое состояние ПМСБ оказывают факторы микросреды непосредственного окружения. Все эти факторы можно разбить на две группы: факторы позитивного влияния и факторы негативного влияния на финансовое состояние ПМСБ (Таблица 1).

Таблица 1

Факторы микросреды, влияющие на финансовое состояние ПМСБ

Факторы позитивного влияния	Факторы негативного влияния
1	2
Формирование ПМСБ в форме кластеров при одновременном упрочнении связей с крупными предприятиями	Неблагоприятная рыночная конъюнктура
Развитие экспортных возможностей ПМСБ, благодаря широкой технологической и производственной кооперации кластерных структур	Применение простых технологий

1	2
Обладание кластеров ПМСБ достаточно большим финансовым и научно-техническим потенциалом, способствующим быстрому восприятию и распространению новых технологий	Дефицит собственных оборотных средств
помощь в устранении организационно-правовых препятствий в деятельности ПМСБ	Значительный удельный вес затрат на материалы и комплектующие
Устойчивые связи с потребителями продукции	Неэффективное управление, в т.ч. финансами, или неверно выбранное стратегическое направление
Лояльное отношение к каждому клиенту	Высокие издержки
Инновационное мышление сотрудников (способности продуцировать новые интересные идеи для бизнеса)	Отсутствие реальных и инновационных бизнес-идей
Формирование «команды» для развития инновационного бизнеса	Пренебрежительное отношение к элементарной логике бизнеса;
Командная работа, JIT, канбан, TQM, TPM	Недооценка преимуществ конкурентов
Инновационное управление (быстрое реагирование на запросы потребителей)	Неправильное увеличение доли на рынке продаж
Востребованное качество продукции/услуг (снижение затрат при одновременном удовлетворении клиентов качеством товаров и услуг)	Опережение спроса над производственными мощностями
Способность бороться за рынок (увеличивать, уменьшать либо сохранять занимаемую долю рынка в зависимости от стратегии предприятия)	Принятие нерациональных, не обоснованных решений топ-менеджерами
Способность противостоять факторам влияния, добиваясь лидерства в соответствии с поставленными стратегическими целями	Нарушение сроков реализации бизнес-проекта или поспешный выход на рынок
Способность выпускать и продавать продукцию лучшую, чем у конкурента	Провокация и демарш как способы ведения бизнеса
Устранены препятствия к доступу на рынок	Необоснованный выбор партнеров
Заинтересованность в технических новинках	Плохая организация системы управления
Осуществление беспопытного импорта оборудования, материалов и компонентов, а также разрешение ПМСБ реэкспорта средств производства	
Рост образовательного уровня работников	
Максимальное использование ресурсов путем их сосредоточения на выявленных приоритетах (максимальный результат при наименьших затратах)	

Представленные факторы, влияющие на финансовое состояние ПМСБ, можно ранжировать по степени управляемости по следующим признакам: легко управляемые, средней степени управляемости, трудно управляемые и неуправляемые. К легко управляемым факторам относятся: неадекватная система ведения учета и документации, расширение деятельности без учета реального объема ресурсов, недостаток информации о клиентах, провал попытки диверсифицировать рынки, недостаточный объем или отсутствие маркетинговых исследований, проблемы с законодательством, семейственность, единоличное управление, недостаточная компетентность в вопросах техники управления, заочное руководство, управление персоналом и трудовыми ресурсами[3].

Факторами, средней степени управляемости, на наш взгляд, являются: совершенствование структуры ПМСБ; уменьшение расходов на материалы и комплектующие, а также условно-постоянные затраты; формирование маркетинговой стратегии; совершенствование ценообразования; имидж организации.

Третья группа – трудно управляемые факторы – включают изменение технологии и специфики деятельности; модернизацию и замену оборудования, инвестиционную деятельность.

Последняя, четвертая группа, т.е. неуправляемые – это факторы, связанные с трудностями противостояния негативному влиянию среды[3]. Это неблагоприятное изменение:

- рыночных цен;
- цен госзакупок;
- ассортимента продукции конкурентов;
- объемов реализуемой конкурентами продукции;
- условий поставщиками.

В заключении хотелось бы отметить, что в 2018 году на бизнес, финансовое состояние ПМСБ, на наш взгляд, будут продолжать оказывать негативное влияние и макроэкономические факторы, такие как уменьшение бюджетных средств на поддержку малого с среднего бизнеса, высокие ставки банковских кредитов, общее уменьшение деловой активности и усиление налогового прессинга. Однако ПМСБ, учитывая факторы влияния на их финансовое состояние и при грамотной организации управления, сумеют повысить уровень своих адаптационных возможностей; провести двустороннюю адаптацию (не только сами адаптируются к изменяющимся условиям, но и будут воздействовать на конкурентные преимущества и создавать благоприятные); сформировать условия для своего развития; создавать условия структурного диалога с властью для развития бизнеса в России.

Литература

1. Максимов, Д.А., Осельская, А.В. Финансовая устойчивость как основополагающий фактор экономической безопасности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-2. – С. 365-368; [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 09.11.2017).
2. Болотина, Е.Е. Направления совершенствования управления финансовыми потоками в условиях модернизации реального сектора отечественной экономики: монография. М.: Русайнс, 2015. 140 с.
3. Данилова, Е.А. Факторы, влияющие на изменение финансового состояния предприятия // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(22). [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 08.11.2017).
4. Мусатаева, М. О. Источники, виды и факторы угроз экономической безопасности, создание службы экономической безопасности // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 23. – С. 26–30. – [\[Электронный ресурс\]](#).

© М.А. Егоров, 2017

УДК 336

Егорова 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: к.э.н., доцент **Казакова Ф.А.**

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях экономической нестабильности руководителям коммерческих организаций постоянно приходится принимать решения с высокой степенью рисков. Экономическая действительность современного мира отличается финансовой и политической нестабильностью, при которой деятельность субъектов хозяйствования подвержена различным кризисным ситуациям, вследствие чего может наступить их несостоятельность, или банкротство, ведущее к потере рабочих мест и увеличению социальной напряженности населения. Поэтому очень важно уделять особенное внимание прогностической оценке вероятности наступления эко-

номической несостоятельности или банкротству. Являясь неизбежным явлением любого современного рынка, использующего несостоятельность в качестве способа перераспределения капитала на рынке, банкротство приводит к его избавлению от неконкурентоспособных субъектов хозяйствования. Являясь мощной движущей силой предпринимательства, риск банкротства также способствует осознанию хозяйствующим субъектом своих возможностей и принятию взвешенных решений на пути к осуществлению поставленных целей.

В современных условиях правильное определение финансового состояния предприятия имеет огромное значение не только для самих субъектов хозяйствования, но и для многочисленных акционеров, особенно потенциальных инвесторов. Своевременное и полноценное выявление «болевых точек» финансов предприятия позволит осуществлять комплекс мер, предотвращающих его возможное банкротство.

Актуальность исследования заключается в том, что значение анализа и оценки финансового состояния предприятия обладает исключительной важностью, как в оперативном осуществлении финансовой деятельности, так и во время принятий стратегических решений в инвестиционной сфере, кроме того, анализ финансово-экономического состояния имеет ключевое значение в осуществлении антикризисного управления на предприятии. Оценка вероятности его банкротства представляет собой основу для разработки финансовой политики предприятия и имеет первостепенное значение.

Экономика современного государства не способна эффективно функционировать без организованной системы действенных механизмов ликвидации предприятий, имеющих как перспективы развития, так и соответствующие сформировавшейся системе экономических отношений. Одной из составляющих механизма правового регулирования рыночных отношений, применение которой обеспечивает исключение из рыночных отношений неэффективных предприятий, выступает институт несостоятельности (банкротства).

Несостоятельность (банкротство) доказанная уполномоченным государством органом неспособность должника (физического или юридического лица) удовлетворить в полном объеме требования по денежным обязательствам, выставленные кредиторами, или выполнить обязательства перед государством по уплате обязательных платежей [1].

Среди множества определений банкротства, представленных в отечественной экономической теории, выделяется понятие, сформулированное Бреславцевой Н.А. По ее определению банкротство является цивилизованной формой разрешения конфликтов, возникающих между кредитором и должником. Тип отношений, позволяющий в допустимой степени учесть интересы обеих сторон, т.к. по завершении процесса банкротства должник больше не несет обя-

зательства, связанные с обанкротившимся предприятием, получая возможность дальнейшего участия в предпринимательской деятельности. В свою очередь кредитор получает часть затраченных средств [2, с. 29].

На практике многие субъекты хозяйственной деятельности вступают в финансово-кредитные отношения. В отдельных случаях денежный размер взятых предпринимателем обязательств может превышать предел, при котором должник способен их погашать. При этом юридическое или физическое лицо объявляется несостоятельным (банкротом).

Несостоятельность предприятий или физических лиц является распространенным явлением в условиях рыночной экономики и представляется, как сформировавшееся негативное состояние субъекта в общей системе экономических связей, отличительной чертой которого является неплатежеспособность субъекта по взятым обязательствам.

По мнению другого российского ученого Кукукиной И.Г. под несостоятельностью понимается такое финансовое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он неспособен в течение установленного срока выполнить свои долговые обязательства и восстановить платежеспособность самостоятельно. В случае, когда у хозяйствующего субъекта наблюдается противоположный эффект, наблюдается необратимая неплатежеспособность [3, с. 9].

Банкротство – это завершение деятельности хозяйствующего субъекта, вызванное отсутствием финансовых ресурсов для восстановления платежеспособности в порядке, установленном законодательством.

Существует несколько видов банкротства [4, с. 337]:

- реальное банкротство. Предприятие не может восстановить свою платежеспособность вследствие реальных потерь капитала. Арбитражный суд объявляет компанию несостоятельной в соответствии с законом о банкротстве. Компания стала банкротом из-за не продуктивного управления деятельностью компании.

- временное (условное) банкротство. Происходит из-за большого размера дебиторской задолженности. В данном случае при помощи определенных внешних процедур восстановление платежеспособности предприятия возможно.

- преднамеренное (умышленное) банкротство. В данном случае руководитель или собственник предприятия умышленно создает неплатежеспособность предприятия в личных интересах или интересах иных лиц.

- фиктивное банкротство. Ситуация, когда предприятие заведомо ложно объявляет о своей неплатежеспособности в целях получения от кредиторов отсрочки и рассрочки платежей.

Каждое предприятие стремится уберечься от банкротства. Своевременное распознавание проблем и оперативный поиск путей их решения могут спасти ситуацию.

Эксперты выделяют три основные причины, которые приводят к банкротству компании.

Во-первых, «недоработка продукта», или «продукт компании не нужен рынку». Это означает следующее: создается на первый взгляд полноценный продукт, который обладает рядом «интересных фишек», способных притянуть внимание потребителей и вызывают первоначальный восторг, однако после использования данного продукта, люди понимают, что он недоработан. В результате такой продукт либо пытаются продавать «как есть», либо просто убирают с рынка через некоторое время.

Во-вторых, «ссора внутри команды». Попытки сооснователя пересмотреть первоначальные финансовые условия своего участия в проекте приводят к падению КПД всей команды, и проект прекращает свое существование, либо команда сразу расходится и каждая сторона самостоятельно пытается доделать продукт.

В-третьих, «расфокусировка», когда команда не доделав один продукт, бросает его и начинает заниматься новым, по мнению руководства более перспективным. И так процесс идет по спирали, наращивая затраты команды и сжигая время. Поэтому на выходе потенциальные клиенты получают к тестированию в лучшем случае красивый, но абсолютно непригодный продукт.

Аналитики CB Insights в 2016 году опубликовали доклад с результатами анализа историй компаний, которые сначала громко заявляли о себе на рынке, но потом резко пропадали-разорялись, и сформулировали топ-20 причин банкротства компаний. Рассмотрим данные причины на *рисунке 1*.



Рисунок 1. Диаграмма «20 причин банкротства компаний»

Как видно из диаграммы основную часть составляют причины, относящиеся к маркетингу, а именно: «отсутствие спроса», «ошибки в ценообразовании», «неудачное месторасположение» и так далее [5]. Остальные причины лежат в менеджменте и управлении командой.

На основании результатов экспертного исследования, проведенного Высшей школой экономики, каждое пятое промышленное российское предприятие находится на пути к банкротству.

Статистика показывает, что около 17-19% предприятий переживают экономический рост. Основная часть – это 55-65% субъектов хозяйственной деятельности – переживает состояние стагнации. Оставшиеся 18-20% организаций осуществляют свою деятельность на условиях рецессии. Рецессия является еще одним предвестником приближающегося банкротства. На практике применение Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» демонстрирует, что число предприятий-должников, которые восстановили свою платежеспособность, минимально.

Выделим основные проблемы, которые возникают на этапах проведения процедуры банкротства:

- защит государственных интересов в ходе банкротства;
- определение представителей требований бюджетных и внебюджетных фондов;
- скупка долгов при инициировании процедуры банкротства;
- проблемы «собственника-кредитора»;
- искусственное создание задолженности между фирмами, принадлежащими одному собственнику, в целях ущемления интересов других кредиторов;
- незаинтересованность арбитражного управляющего в восстановлении платежеспособности должника;
- недостаточность времени для внешнего управления по восстановлению платежеспособности должника;
- проблемы, появляющиеся в процессе назначения временного управления;
- проблема профессионализма арбитражных управляющих;
- определение реальной стоимости реализуемого имущества должника;
- проблема отчуждения должником имущества в преддверии банкротства;
- создание искусственной задолженности по зарплате.

Также немаловажным признаком является то, что тема банкротства была, есть и будет обсуждаемой темой среди ученых и политиков, так как благополучное развитие крупного, среднего и малого бизнеса влияет на экономику страны.

Несмотря на постоянное совершенствование законодательства в сфере банкротства, на практике остается ещё много «белых пятен», требующих законодательного урегулирования. Главным же остается вопрос удовлетворения требований кредиторов, о чем также говорит интерес к вопросу субсидиарной ответственности.

Рассмотрим основные зарубежные и отечественные методики оценки вероятности банкротства применительно к коммерческим организациям.

1. Модели банкротства Эдварда Алтмана (известны 2,3,5 и 7 факторные модели для разных отраслей экономики. Поскольку считались они под США, то для российских реалий они адаптируются) [6, с. 261]:

Обычная, 3-х факторная:

$$Z = -0.3877 - 1.0736K_{\text{покр}} + 0,0579 K_{\text{завис}} \quad (1)$$

$$K_{\text{зависимости}} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Величина всех активов}}$$

$Z = 0$ – вероятность банкротства = 50%

$Z > 0$ – вероятность банкротства не достигает 50%

$Z < 0$ – вероятность банкротства превышает 50%

Адаптированная, 5-ти факторная:

$$Z = 1.2 p_{\text{СОК}} + 1.4R_{\text{ЧП}} + 3.3R_A + 0.6K_{\text{СК}} + K_A \quad (2)$$

$p_{\text{СОК}}$ – удельный вес СОКа в активах

$R_{\text{ЧП}}$ – чистая рентабельность активов (= ЧП / Активы)

R_A – рентабельность активов

$K_{\text{СК}}$ – отношение собственного капитала к заемному

K_A – оборачиваемость активов (= Выручка / Активы)

Степень вероятности банкротства определяется из соотношений:

$Z < 1.8$ – очень высокая вероятность банкротства

$1,8 < Z < 2.7$ – вероятность банкротства достаточно высока

$2,7 < Z < 3$ – вероятность банкротства невелика, но возможна

$Z > 3$ – вероятность банкротства очень низка

2. Диагностика банкротства по системе Бивера:

Бивер выделил следующие группы предприятий:

I группа – финансово устойчивые предприятия;

II группа – появление начальных симптомов финансовой неустойчивости (примерно 5 лет до наступления банкротства);

III группа – значительный риск кризисного состояния (примерно 1 год до наступления банкротства).

Коэффициент Бивера:

$$K_{\text{БИВЕРА}} = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}} \quad (3)$$

Группы предприятий, согласно значению коэффициента Бивера:

I группа – значение от 0,4 до 0,45; II группа – значение 0,17; III группа – значение -0,15.

Коэффициент текущей ликвидности:

$$K_{\text{ТА}} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства}} \quad (4)$$

Группы предприятий, согласно значению коэффициента текущей ликвидности: I группа – значение < 3.2; II группа – значение < 2; III группа – значение < 1.

Экономическая рентабельность:

$$\text{ЭР} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Валюта баланса}} \times 100\% \quad (5)$$

Группы предприятий, согласно значению экономической рентабельности:

I группа – значение $\geq 8,0$; II группа – значение $\geq 2,0$; III группа – значение $\leq 1,0$.

$$\text{ЛЕВЕРИДЖ} = \frac{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}} \times 100\% \quad (6)$$

Группы предприятий, согласно значению экономической рентабельности: I группа – значение $\leq 35,0$; II группа – значение $\geq 50,0$; III группа – значение $\geq 80,0$.

Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом:

$$K_{\text{ПОКР}} = \frac{\text{Собственный} - \text{Оборотный капитал}}{\text{Активы}} \quad (7)$$

Группы предприятий, согласно значению коэффициента покрытия:

I группа – значение от 0,4; II группа – значение $\geq 0,3$; III группа – значение 0,06.

3. Методика Лиса и Таффлера.

Методика Лиса:

$$Z = 0,63 K_1 + 0,92K_2 + 0,057K_3 + 0,001K_4 \quad (8)$$

K_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов; K_2 – отношение прибыли к выручке; K_3 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов; K_4 – отношение собственного капитала к заемному.

Предельное значение этого критерия, определяющего банкротство = 0,037. У Газпрома он равен 0,04, что означает, что вероятность банкротства предсказуема.

Методика Таффлера:

$$Z = 0,53 K_1 + 0,13 K_2 + 0,18 K_3 + 0,16 K_4 \quad (9)$$

K_1 – отношение прибыли к краткосрочным обязательствам; K_2 – отношение прибыли к выручке; K_3 – отношение краткосрочных обязательств; K_4 – отношение выручки к сумме активов.

Z должен быть больше 0,3 чтобы вероятность банкротства в долгосрочной перспективе была мала. У Газпрома он равен 0,79 (т.е. вероятность должна быть банкротства малой).

Для прогнозирования и оценки состояния банкротства юридических лиц в РФ эффективнее использовать методы российских ученых (исследователей), так как внедрение моделей зарубежных авторов не предусматривает существование и влияние факторов, рассчитываемых по исходным данным, содержащимся в российской бухгалтерской отчетности.

Одной из первых моделей прогнозирования банкротства на предприятии в отечественной теории стала модель, предложенная в 1998 году Беликовым А.Ю. в диссертации, написанной под руководством Давыдовой Г.В. Регрессионная формула модели выглядит следующим образом [8, с. 308]:

$$Z = 8.38 * K_1 + 1 * K_2 + 0.054 * K_3 + 0.63 * K_4 \quad (10)$$

Расчет коэффициентов, используемых в модели, представлен в *таблице 1*.

Таблица 1

Формулы расчёта коэффициентов модели Беликова А.Ю.

Коэффициент	Формула расчета
K_1	Оборотный капитал / Активы
K_2	Чистая прибыль / Собственный капитал
K_3	Выручка / Активы
K_4	Чистая прибыль / Полная себестоимость

Основой для построения данной модели послужила выборка из числа торговых предприятий, ставших банкротами, но сохранивших свою финансовую устойчивость. В условиях, когда $Z < 0$, степень риска банкротства является максимальной (90-100%). В случае, когда $0 < Z < 0,18$, степень риска банкротства остается высокой, на уровне 60-80%.

При $0,18 < Z < 0,32$, степень риска банкротства является средней (35-50%). При показателе $0,32 < Z < 0,42$, уровень риска банкротства уменьшается до 15-20% и считается низким. Когда $Z > 0,42$ – показатель риска банкротства опускается до минимального (не более 10%).

Главным недостатком данной модели является её применимость исключительно для торговых предприятий. Данная методика годится для прогнозирования кризисной ситуации, когда уже заметны очевидные ее признаки, а не заранее, еще до появления таковых.

Разработка еще одной модели для прогнозирования банкротства принадлежит профессору Зайцевой О.П. Формула расчетов регрессионной направленности выглядит следующим образом [7, с. 320]:

$$K_{\text{факт}} = 0,25 * K_1 + 0,1 * K_2 + 0,2 * K_3 + 0,25 * K_4 + 0,1 * K_5 + 0,1 * K_6 \quad (11)$$

Расчет коэффициентов, используемых в модели, представлен в *таблице 2*.

Таблица 2

Формулы расчёта коэффициентов модели Зайцевой О.П.

Коэффициент	Формула расчета	Норматив
1	2	3
K_1	Чистый убыток / Собственный капитал	$K_1 = 0$
K_2	Кредиторская задолженность / Дебиторская задолженность	$K_2 = 1$
K_3	Краткосрочные обязательства / Наиболее ликвидные активы	$K_3 = 7$

1	2	3
К ₄	Чистый убыток / Выручка	К ₄ = 0
К ₅	Заемный капитал / Собственный капитал	К ₅ = 0,7
К ₆	Активы / Выручка	К ₆ =К ₆ пр.года

Для определения вероятности банкротства предприятия необходимо произвести сравнение фактического значения интегрального показателя с нормативным. Нормативное значение К_{норматив} рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{норматив}} = 1,57 + 0,1 * K_6 \text{ прошлого года} \quad (12)$$

Если $K_{\text{факт}} > K_{\text{норматив}}$, то высока вероятность банкротства предприятия. Если наоборот, то риск банкротства незначительный.

К преимуществам данной модели относятся возможность использования в российских условиях и простота интерпретации результатов. Очевидным несовершенством является необходимость привлечения показателей коэффициента загрузки по предыдущим периодам, что не способствует применению модели при необходимости проведения внешнего анализа.

В результате, можно сделать вывод, что, в современных реалиях, одним из главных условий предупреждения банкротства, является оценка его вероятности. В статье были рассмотрены основные зарубежные и отечественные методики анализа вероятности банкротства коммерческой организации. Можно подвести следующий итог, что своевременное обнаружение признаков банкротства является одной из насущных задач финансового менеджмента предприятия.

Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ (последняя редакция) // СПС «Консультант Плюс». [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 10.10.2017).
2. Бреславцева, Н.А. Михайлова, Н.В., Гончаренко, О.Н. Бухгалтерский учет: учеб.пособие / Н.А. Бреславцева. – Ростов н/Д : Феникс, 2012. – 318 с.
3. Кукукина, И.Г., Астраханцева, И.А. Учет и анализ банкротств. Антикризисное управление : учеб.пособие / под ред. Кукукиной И.Г. М.: Высшее образование, 2015. – 30 с.
4. Сатдарова, Л.М. Актуальные проблемы российского законодательства о банкротстве граждан [Текст] / Сатдарова Л.М.// Научные исследования: от тео-

рии к практике : материалы IX Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 10 июля 2016 г.) / редкол.: Широков О.Н. [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 3 (9). – С. 336–339. – ISSN 2413-3957.

5. Казакова, Ф.А., Плотников, А.П. Управление финансовыми потоками в логистике / Саратов: «Издательский дом “Вариа”». 2016. С.43.

6. Баканов, М.И., Шеремет, А.Д. Теория финансового анализа: Учебник. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2013 – 406 с.

7. Олиниченко, К.В., Кузьмичева, И.А. Банкротство предприятий и система критериев их неплатежеспособности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 6-2. – С. 318-322; [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 10.10.2017).

8. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа: учебник /А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 456 с.

© М.А. Егорова, 2017

УДК 336

Егорова 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: к.э.н., доцент **Казакова Ф.А.**

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовая устойчивость характеризует степень безопасности вложения средств и является одним из ключевых индикаторов финансового состояния предприятия. Нынешнее нестабильное состояние экономики влияет на каждую компанию по-разному. Один из результатов внешних воздействий – появление финансовой ненадежности.

Финансовая устойчивость во многом характеризуется сбалансированностью финансовых потоков, позволяющей организации поддерживать свою деятельность, одновременно производя продукцию и обслуживая кредитные обязательства. Анализ финансовой стабильности позволяет судить, насколько организация финансово независима и является ли ее финансовое положение стабильным.

Устойчивое финансовое положение хозяйствующего субъекта во многом определяется сочетанием своевременной выплаты долгов, финансирования своей деятельности, преодоления непредвиденных осложнений и поддержания платежеспособности при любых обстоятельствах. Для оценки финансовой устойчивости организации проводится углубленный анализ исследования различных показателей на основе бухгалтерской отчетности.

Анализ финансовой отчетности – это инструмент управления организацией, с помощью которого выявляются основные проблемы управления финансово-хозяйственной деятельности предприятия в цели выбора направлений инвестирования капитала и прогнозирования отдельных показателей деятельности.[1, с. 272]

Савицкая Г.В. считает, что «финансовое состояние предприятия – экономическая категория, отражающая состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени». Автор также отмечает, что «в процессе хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяется структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, изменение финансового состояния предприятия, внешним проявлением которого является платежеспособность». Автор дает такое определение финансовой устойчивости: «Финансовая устойчивость предприятия – это его способность функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, чтобы обеспечить ее постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты деятельности компании». [2, с. 141]

По мнению Шеремета А.Д. и Негашева Е.В., финансовая стабильность является одной из характеристик финансового состояния компании. Определение финансового состояния Крейниной М.Н.: «финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности предприятия, определяющей конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, с его помощью оценивается, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям» [3, с. 22].

Исходя из мнения авторов, суть финансовой стабильности, на наш взгляд, можно определить его финансовой независимостью и определенной степенью достаточности собственного капитала. Анализ финансовой устой-

чивости предприятия проводится с помощью абсолютных и относительных показателей (рисунк 1).



Рисунок 1. Классификация методов анализа финансовой устойчивости

На базе информации про недостаток или излишек собственных оборотных средств, с сформированных на основе различных источников формируются абсолютные показатели финансовой устойчивости. Для детального анализа финансовой устойчивости на базе абсолютных показателей рассчитываются показатели, представленные на рисунке 2.

Показатель	Формула расчета показателя
Собственные оборотные средства (СОС)	Собственный капитал (СК) - внеоборотные активы (ВОА)
Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ)	Собственные оборотные средства (СОС) + долгосрочные кредиты и займы (ДКЗ)
Основные источники формирования запасов (ОИЗ)	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ) + краткосрочные кредиты и займы (ККЗ)
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств (ДСОС)	Собственные оборотные средства (СОС) - запасы (З)
Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных средств (ДСДИ)	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ) - запасы (З)
Излишек (недостаток) общей величины основных источников покрытия запасов (ДОИЗ)	Собственные и долгосрочные заемные средства (СДИ) + краткосрочные кредиты и займы (ККЗ) - запасы (З)
Трехфакторная модель финансовой устойчивости (М)	(ДСОС; ДСДИ; ДОИЗ)

Рисунок 2. Показатели финансовой устойчивости (абсолютные)

Так как, в условиях инфляции абсолютные показатели трудно свести в сопоставимый ряд, то оценку финансовой устойчивости можно проводить на базе относительных показателей.

Шеремет А.Д. классифицирует финансовое состояние предприятия по степени его финансовой устойчивости, которая включает в себя четыре типа устойчивости: абсолютная устойчивость, нормальная, неустойчивое и кризисное финансовое состояние.

Первый тип финансовой устойчивости[4, с. 47]:

$$M1 = (1;1;1), \quad ДСОС > 0; ДСДИ > 0; ДОИЗ > 0, \quad (1)$$

где СОС – собственные оборотные средства на конец расчетного периода; СДИ – собственные и долгосрочные источники; ОИЗ – основные источники формирования запасов.

Второй тип (нормальная финансовая устойчивость):

$$M2 = (0;1;1), \quad ДСОС < 0; ДСДИ > 0; ДОИЗ > 0, \quad (2)$$

Третий тип (неустойчивое финансовое состояние):

$$M3 = (0;0;1), \quad ДСОС < 0; ДСДИ < 0; ДОИЗ > 0, \quad (3)$$

Четвертый тип (кризисное финансовое положение):

$$M3 = (0;0;0), \quad ДСОС < 0; ДСДИ < 0; ДОИЗ < 0. \quad (4)$$

Стоит упомянуть, что существуют также методики анализа финансовой устойчивости, базирующиеся на оценке влияния, как отдельных факторов (параметров), так и индикаторов эффективности в разрезе деятельности организации (финансовой, операционной и инвестиционной). Конечным итогом применения данных методик является оценка соотношения собственных и заемных средств предприятия.

Надо отметить, что все показатели финансовой устойчивости фиксирует ситуацию на предприятии на определенную дату. Однако текущая ситуация на предприятии может быть довольно вариативной. Так, к примеру, кризисные макроэкономические факторы могут способствовать снижению выручки при одновременном росте расходов, что, в свою очередь, вызывает уменьшение прибыли. Далее по цепочке идет уменьшение объема нераспределенной прибыли предприятия, а вместе с ней и собственных средств, что в итоге приводит к снижению финансовой устойчивости коммерческой организации.

Достаточно интересной представляется методика прогнозирования и оценки уровня финансовой устойчивости, предложенная Кировым А.В. В модель включаются совокупность критериев, представляющих собой факторы роста, такие как, темпы роста рентабельности активов и продаж, темп снижения WACC, темпы роста выручки и т.д.

Модель предполагает систему сбалансированных показателей, на базе которой делается вывод о финансовом равновесии и отклонениях от него. При этом, под финансовым равновесием понимается соблюдение соотношения между показателями доходности и риска предприятия. Как итог, деятельность предприятия характеризуется многофакторным показателем [5, с. 322].

Использование методики оценки и прогнозирования финансовой устойчивости Кирова А.В. формирует многофакторную оценку индикаторов, определяющих развитие организации, воздействие на которые позволяет достичь устойчивого финансового состояния предприятия на длительный срок.

Достаточно перспективным, при изучении финансовой устойчивости коммерческого предприятия является применение средств экономико-математического моделирования. Так факторный анализ, в достаточной степени, помогает определить и отобрать значимые факторы, влияющих на финансовую стабильность организации. А корреляционно-регрессионный анализ позволяет выполнить прогнозирование индикаторов финансовой устойчивости на долгосрочную перспективу [6, с. 40].

Таким образом, анализ финансовой устойчивости проводят, учитывая практически все аспекты функционирования предприятия, при этом используя множество методик анализа и оценки [7, с. 47].

В результате, можно сделать вывод, что, в современных реалиях, важнейшим условием обеспечения успешного бизнеса, стоящим перед российскими коммерческими организациями является повышение и поддержание собственной финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость во многом является критерием финансовой стабильности и надежности организации. Чем выше финансовая устойчивость, тем уверенней чувствует себя предприятие в агрессивной конкурентной среде, тем шире поле для рыночного маневра и развития. Исходя из выше изложенного, подведем итог, что обеспечение и укрепление финансовой устойчивости является важнейшей целью предприятия в условиях современного финансового кризиса.

Литература

1. Игнатьева, Е.В. Методика анализа финансового состояния предприятия// Молодой ученый. – 2015. – №5. – С. 272-275.

2. Кулакова Н.Н., Семененко М.Г., Черняев С.И., Анализ финансовой устойчивости предприятия. // Символ науки – 2016 – № 5-1 (17) С. 21-26.
3. Киров, А.В. Управление финансовой устойчивостью фирмы: ресурсно-факторный подход: монография. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2011. – С.322
4. Крайнова К.А., Кулина Е.А., Сатушкина В.С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. – 2015. – №11.3. – С. 46-50
5. Муравьева, Н.Н. Разработка модели оценки и прогнозирования финансовой устойчивости коммерческих организаций // Апробация. – 2014. – № 5 (20). – С. 39-43
6. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Савицкая Г.В. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 288.
7. Казакова, Ф.А. Логистические стратегии в системе управления инновационным развитием промышленных предприятий / Ф.А.Казакова // Инновационная деятельность – Саратов: Издательство СГТУ, 2016. – С. 46-51.

© М.А. Егорова, 2017

УДК 658.155

Журавлёва Е.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: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Существенное влияние на результативность деятельности любого коммерческого предприятия оказывают особенности, способы управления финансовыми потоками и своевременность управленческих решений по их регулированию. Следовательно, основной задачей каждой коммерчески ориентированной структуры состоит в том, чтобы осуществлять управление финансовыми потоками с наибольшей эффективностью, что означает обеспечивать финансовое равновесие или даже профицит бюджета, постоянно балансируя между величиной поступления и расходования финансов, проводя их пространственно-временную синхронизацию.

При управлении финансовыми потоками предприятия необходимо осуществлять определение оптимального уровня финансов, составление бюджетов, расчет финансовых циклов, формирование прогнозов будущих финансовых потоков и т.д., что позволит выявлять отклонения и причины возникновения отклонений параметров финансовых потоков[1].

Планомерное и результативное управление финансовыми потоками имеет большое значение по следующим причинам:

- Пространственно-временная синхронизация финансовых потоков определяет финансовую устойчивость предприятия и обеспечивает его стабильность и стратегическое развитие. Чем более успешно распределены во времени объемы поступления и расходования денежных средств, тем более успешно осуществляется достижение стратегических целей фирмы. Чем более синхронизированы во времени финансовые потоки, тем более платежеспособным является предприятие[1].

- Равномерное, ритмичное поступление денежных средств положительно влияет на операционный процесс компании. Нарушение ритма выливается в нарушение процесса формирования запасов сырья и материалов, снижение производительности труда, перебои в реализации готовой продукции и т.п.

- При наличии своевременных ритмичных денежных поступлений у предприятия не возникает потребности в заемном капитале либо она значительно снижена. Управление финансовыми потоками служит тому, чтобы использовать внутренние источники для развития компании, не прибегая к кредитованию [2, 3].

- Стабильное поступление денежных средств ускоряет оборот капитала коммерческой организации, тем самым снижая финансовый цикл и потребность в капитале для текущей хозяйственной деятельности. Такой результат достигим при разумном, грамотном управлении финансовыми потоками.

Системы управления финансовыми потоками – это сочетание методов и инструментов воздействия финансовой службы компании на движение денежных ресурсов с целью осуществления поставленных руководством предприятия целей. Она состоит из многочисленных элементов, к которым относятся: программное и информационное обеспечение; нормативно-правовая база; финансовые инструменты; финансовые методы[2].

Нормативно-правовую базу составляют законы, нормы и правила, стандарты, установленные государством, а также нормы и правила, определенные самим хозяйствующим субъектом в уставе и локальных нормативных актах или соглашениях с контрагентами.

Рассмотрим структурную реализацию функций управления финансовыми потоками на предприятии. Если финансовые потоки являются объектом управления, то субъектом выступает финансовая служба организации. Следует отме-

тить, что реализация функций по управлению финансовой деятельностью могут быть организованы по разному, с точки зрения распределения функциональных задач между отделами предприятия. Для крупных предприятий финансовый отдел будет иметь большую численность сотрудников, а для маленьких достаточно одного финансового директора. Существует несколько вариантов реализации данной функции:

1). начальник финансового и планового отделов и главный бухгалтер – одно лицо (для малых предприятий);

2). отдел финансового планирования и оперативного управления выделяется в структуре организации, он участвует в управлении финансовыми потоками в большей степени, нежели бухгалтерия (для средних предприятий);

3). финансовый директор руководит не только финансовой службой, но и бухгалтерией; в то же время в компании может быть создан отдел финансового планирования и оперативного управления, валютный и аналитический отделы, которые также будут в подчинении финансового директора (для крупных предприятий).

Современная экономика настолько динамична, что эффективное управление финансовыми потоками становится невозможным без систематизации внутренней отчетности предприятия. Чтобы управление финансовыми потоками осуществлялось наиболее качественно и результативно, финансовой службе следует придерживаться следующих базовых принципов [2, 3]:

1). Достоверность информации. Управление не только денежными ресурсами, но и предприятием в целом базируется на полноценном информационном обеспечении. Здесь стоит отметить, что система ведения бухгалтерского учета будет иметь отличия на различных предприятиях, отличия также возникают при сравнении с методами бухучета, принятыми в международной практике. Информационное обеспечение процессов управления финансовыми потоками предприятия обеспечит своевременную реализацию мер по корректировке деятельности в ответ на изменения внешней среды.

2). Сбалансированность. Как известно, каждое предприятие имеет множество финансовых потоков, и все они классифицируются по разным основаниям. Необходимо оптимизировать финансовые потоки таким образом, чтобы они были сбалансированы по своим объемам, временным интервалам и другим характеристикам в процессе управления предприятием.

3). Эффективность. Поступление финансовых потоков рассредоточено во времени. Из-за такой неравномерности нередко на предприятии образуются временно свободные ресурсы. Деньги, которые не используются в определенный отрезок времени, можно причислить к непроизводительным активам (поскольку они не задействованы в производственных целях в конкретном периоде времени). Следовательно, необходимо распределять средства во

времени так, чтобы достигнуть наибольшего коэффициента их полезного использования.

4). Ликвидность. Неравномерное поступление финансовых средств на предприятие нередко вызывает их дефицит, формируя отрицательную платежеспособность хозяйствующего субъекта. Именно поэтому так важно добиваться высоких показателей ликвидности денежных средств на протяжении всего финансового цикла. Ликвидность достигается путем синхронизации положительного и отрицательного финансовых потоков в отдельных временных интервалах финансового цикла.

Таким образом, предприятие способно извлечь дополнительную прибыль, благодаря умелому руководству и управлению финансовыми потоками за счет использования незадействованных ресурсов в инвестировании вместо накопления свободных остатков оборотных активов предприятия.

Литература

1. Бердникова Л.Ф., Хохрина Е.В. Влияние денежных потоков на состояние и результаты финансовой деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2016. – №16. – С. 137-141.
2. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие. – СПб.: Питер, 2015. – 235 с.
3. Головач Н.А. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 366 с.

© Е.С. Журавлева, 2017

УДК 336

Курапова К.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 Тюрина В.Ю.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В современных условиях развития экономики характерно сложное финансово-экономическое положение многих предприятий, что связано с низкой плате-

жеспособностью и инфляционным характером прибыли предприятий. Для решения данной проблемы, прежде всего, необходимо повысить эффективность производства, наладив выпуск конкурентоспособной продукции и услуг на основе применения современных технологий, совершенствования форм хозяйствования и управления производством, активной и инициативной позиции бизнес-структур.

В научной литературе отсутствует единая общепринятая точка зрения о сущности финансовой устойчивости предприятия. Исходя из этого, рассмотрим мнения различных авторов.

По мнению Шеремета А.Д., финансовая устойчивость выступает одной из главных характеристик финансового состояния организации. Шереметом А.Д. выделено четыре типа финансового состояния: абсолютная устойчивость финансового состояния, нормальная устойчивость финансового состояния, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние [2].

Несколько другую позицию по раскрытию сущности финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и взаимосвязи между ними занимает Савицкая Г.В.: «Финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [3].

Исходя из выше сказанного, указанные авторы имеют такую позицию, где финансовое состояние это более широкое понятие, чем понятие финансовой устойчивости, а финансовая устойчивость является одной из составных частей характеристики финансового состояния организации. Но нужно выделить, что не все авторы занимают такую четкую позицию по данным вопросам.

Многие авторы под финансовой устойчивостью понимают платежеспособность предприятия. Этому взгляду придерживается Абрютин М.С., которая пишет, что «финансовая устойчивость – это нечто иное, как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [1].

По мнению Рогуленко Т.М. и Ланг М.М., «финансовая устойчивость характеризует качество принимаемых решений по выбору варианта создания, распределения и использования затрат и запасов как единства их состава и структуры, уровня ликвидности при продаже продукта, формирующего платежеспособность к заданному периоду времени, оборачиваемости обязательств и средств за счет собственного и заемного финансирования» [2].

По мнению Галушкиной А., «финансовая устойчивость предприятия отражает состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, ко-

торое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска» [3].

В научных работах различных авторов описаны разнообразные методы, используемые для анализа финансовой устойчивости коммерческих предприятий. Как писала Санникова И.Н., в своих работах для оценки уровня финансовой устойчивости в зарубежной практике и в нашей стране используется определенная система коэффициентов [2].

В научных трудах одного из авторитетных авторов в области экономического анализа Любушина Н.П. особое внимание уделяется оценке уровня финансовой устойчивости. Любушин Н.П. разработал ряд научных предложений по тематике «Финансовая устойчивость». По его мнению, явление устойчивости системы, которое рассматривается применительно к экономическим системам, является фундаментальным свойством природных и социально-экономических систем при их развитии, что нашло отражение в нормативной документации по анализу финансового состояния организаций [2].

Как указывает Гиляровская Л.Т.: «Понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации» [1].

Проанализировав различные точки зрения можно сделать вывод, о том, что финансовая устойчивость – это такая экономическая категория, которая выражает такую систему экономических отношений, при которых организация формирует платежеспособный спрос, способно при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать его за счет собственных источников активное инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета.

Финансовая устойчивость имеет ряд классификационных признаков и следующие функции обеспечения: целевая, побудительная и регулирующая. Платежеспособность отражает способность хозяйствующего субъекта платить по своим долгам и обязательствам в данный конкретный период времени. В целом, финансовая устойчивость организации понимается, как характеристика риска несостоятельности организации, ее способности, не ухудшать свое состояние в процессе деятельности.

Финансовая устойчивость обеспечивается на всей производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, а значит, предполагает оценку различных сторон его финансово-хозяйственной деятельности, т. е. это комплексное понятие, предполагающее зависимость от многочисленных и разнообразных факторов.

Таким образом, функционирование хозяйствующего субъекта зависит от финансово – экономической деятельности предприятия. Расчет финансовой устойчивости предприятия необходим для того, чтобы оценить риски, которые, в первую очередь, связаны с финансированием при помощи привлечения дополнительного капитала.

У каждой организации есть два вида финансирования деятельности: привлеченные и собственные. К собственным источникам финансирования относят те суммы денег, которые не нужно отдавать организации кредиторам. Привлеченные источники финансирования напротив – имеют четкий характер существования. Их срок определяется моментом, когда необходимо выплатить кредиторскую задолженность, другими словами – отдать имеющийся кредит.

Финансовая устойчивость организации находится в непосредственной взаимосвязи активов предприятия и источников их формирования. Если активы организации в большей части сформированы за счет привлеченного капитала, то ее финансовое состояние будет характеризоваться неустойчивостью, так как будет существовать необходимость постоянного слежения за своевременным возвратом денежных средств.

Значимую роль в анализе финансовой устойчивости предприятия играют кризисные явления в стране. По этой причине необходимо четкое осмысление роли финансового кризиса в устойчивом развитии предприятия и принятии актуальных мер по управлению такими кризисными явлениями, когда их приближение не является для руководства предприятием неожиданностью, а осуществляемые меры тщательно спланированы и своевременны [2, с. 87].

Чтобы успешно управлять финансовой устойчивостью необходимо отчетливо представлять ее роль в оценке финансовой деятельности предприятия, которая заключается в том, чтобы обеспечить постоянную платежеспособность с помощью собственного капитала. Такое состояние делает организацию самостоятельной и уберегает ее от неблагоприятных воздействий, а также обеспечивает независимость от кредитов, что снижает вероятный риск банкротства.

Для повышения финансовой устойчивости любому предприятию необходимо проводить анализ своей деятельности в динамике за несколько лет, чтобы была возможность выявить недостатки своей работы и принять меры по их ликвидации.

Предотвратить потерю финансовой устойчивости, эффективно преодолеть влияние негативных последствий и, как следствие, заручиться поддержкой инвесторов, поможет процесс антикризисного финансового управления организацией.

Восстановить финансовую устойчивость организации под влиянием финансовых кризисов, минимизировать размер снижения рыночной цены предприятия – основополагающая цель антикризисного финансового управления [1, с. 315].

Малые предприятия являются более незащищенными к потере финансовой устойчивости, по той причине, что они не владеют достаточным количеством финансовых источников и имеют высокие риски при кредитовании.

Отсюда следует, что в условиях экономического кризиса залогом прочности и устойчивости организации служит ее финансовая устойчивость. Устойчивость предприятия, прежде всего, зависит от состава и структуры выпускаемой продукции и оказываемых услуг, издержек производства. [3, с. 247].

Таким образом, проблема финансовой устойчивости является не только общеэкономической проблемой, но и серьезной финансовой проблемой, поэтому при управлении финансовой устойчивостью предприятия необходимо рациональное сочетание интересов экономических субъектов, кредитно-банковских организаций и государства.

Литература

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности [Текст] / М.С. Абрютина – Москва: «Финпресс», 2012. – 419с.
2. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст] / Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 159с.
3. Кравченко Е.Н., Тажибов Т.Г. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ [Текст] / Кравченко Е.Н., Тажибов Т.Г. – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2015. – 503с.

© К.А. Курапова, 2017

УДК 336

Курапова К.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 **Тюрина В.Ю.**

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовая устойчивость является одним из важнейших показателей, характеризующим стабильную финансовую деятельность предприятия. Если

предприятие в состоянии свободно распоряжаться своими финансовыми ресурсами и эффективно их использовать, а также у него имеется налаженный механизм постоянного производства и продажи услуг или товаров, то мы можем считать такое предприятие финансово устойчивым.

Финансовая устойчивость определена как стабильностью экономической среды, в пределах которой осуществляется деятельность коммерческих организаций, так и результатами его функционирования. Политика поддержания финансовой устойчивости коммерческих организаций многообразна, таким образом, можно сделать вывод, что она заключается во взаимодействии внутренних и внешних факторов, влияющих, непосредственно, на нее.

В связи с этим актуальным представляется, рассмотрение влияния факторов на финансовую устойчивость предприятия, так как их относят к разряду неуправляемых или частично управляемых со стороны предприятия. А также они оказывают воздействие на внутренние факторы, как бы проявляют себя через них, изменяя количественное выражение последних.

Исследование концепции финансовой устойчивости организаций позволяет выделить огромное разнообразие взаимосвязанных и взаимозависимых факторов, непосредственно либо косвенно воздействующих на финансовую устойчивость субъектов хозяйствования.

Однако на сегодняшний день единый подход к классификации факторов, влияющих на уровень устойчивости финансовой системы организаций, в экономической литературе отсутствует. В связи с этим, главной проблемой является разработка такой классификации, которая бы с наибольшей степенью достоверности отражала их место и уровень влияния при оценке финансовой устойчивости организаций [1].

Существует ряд факторов, которые оказывают влияние на финансовую стабильность хозяйствующего субъекта. Они классифицируются следующим образом:

- по времени действия: временные или постоянные;
- по структуре: простые и сложные;
- по важности результата: второстепенные и основные;
- по месту возникновения: внутренние и внешние.

В первую очередь необходимо анализировать внутренние факторы, поскольку предприятие может воздействовать на них (учитывать, изменять, корректировать).

К внутренним факторам относят:

- отраслевую принадлежность предприятия;
- структуру выпускаемой продукции, ее долю в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включающие запасы и резервы, а также их состав и структуру;
- контроль качества продукции;
- стадию жизненного цикла предприятия.

Самыми значимыми, на наш взгляд, внутренними факторами являются оптимизация состава и структуры активов предприятия и источников их финансирования. Для того, чтобы предприятие могло повысить уровень доходности, а также увеличить свои потенциальные возможности, необходимо уменьшать производственные запасы и увеличивать стоимость ликвидных активов.

Не менее значимыми для обеспечения финансовой устойчивости предприятия являются внешние факторы, к которым относят:

- влияние экономических условий хозяйствования;
- платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей;
- налоговую политику Правительства;
- законодательные акты по контролю над деятельностью предприятий;
- внешнеэкономические связи и систему ценностей в обществе [2].

Внешние факторы не зависят от деятельности предприятия, они связаны с государственным регулированием и развитием экономики в целом, поэтому им нужно уделять больше внимания, чем внутренним. Когда страна находится в стадии кризиса, влияние внешних факторов возрастает [3].

Немаловажным фактором, влияющим на финансовую устойчивость предприятия, является платежеспособность населения, поскольку рост спроса дает стимул к расширению объемов деятельности, которая, в свою очередь, может привести к росту прибыли предприятия, и, как следствие, улучшению его финансового состояния [2].

Подводя итог, можно заметить, что финансовая устойчивость является одним из основных показателей функционирования предприятия. Для обеспечения финансовой устойчивости руководству предприятия необходимо учитывать современные условия на рынке и оценивать степень влияния и последствия от воздействия на деятельность предприятия как внешних, так и внутренних факторов бизнес-среды.

Таким образом, в ходе исследования было выявлено, что финансовая устойчивость – это способность предприятия функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов под влиянием внутренних и внешних факторов, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе.

Степень совокупного влияния вышеперечисленных факторов зависит как от их соотношения, так и от стадии производственного цикла организации, а также от профессионализма менеджеров. Согласно практике, огромное количество предпринимательских неудач связано именно с неспособностью менеджеров своевременно учесть и оперативно среагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Итак, изучив факторы внешней и внутренней среды, оказывающие непосредственное либо косвенное влияние на финансовую устойчивость организации, нами были сформированы следующие выводы.

Во-первых, финансовая устойчивость – это результат наличия у организации некоего запаса прочности, защищающего её от случайностей и резких и неожиданных колебаний факторов внутренней и внешней среды.

Во-вторых, умение своевременно выявлять и достоверно определять уровень влияния данных факторов, а также оперативно принимать качественные управленческие решения является важнейшим условием существования любого субъекта хозяйствования, так как разумный учет факторов в процессе управления организацией может повысить уровень его платежеспособности, ликвидности и, как следствие, финансовой независимости.

Литература

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности [Текст] / Абрютина М.С. – Москва: «Финпресс», 2012. – 419с.
2. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций [Текст] / Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. – Москва: ЮНИТИ – ДАНА, 2014. – 159с.
3. Кравченко, Е.Н. Финансовая устойчивость организации: формирование, учет и анализ [Текст] / Е.Н. Кравченко, Т.Г. Тажибов – Волгоград: Волгоградский филиал РГТЭУ, 2015. – 503с.

© К.А. Курапова, 2017

Ланкина Ю.С.

магистрант направления «Финансы и кредит»

Сердюкова Л.О.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМОЙ

На сегодняшний день мировая экономика переживает зону турбулентности, которая хоть и не заканчивается всплесками инфляции, обвала финансовых рынков и рецессии национальной экономики развитых стран мира, но при этом, может стать причиной нового мирового финансового кризиса подобного 2008 года. Причиной таких опасений является одни из основных проблем, которые стоят перед мировой валютной системой. Несмотря на то, что их минимальное количество, уровень их влияния и возможного эффекта безграничен, что является прямым риском для всей мировой экономики.

«Валютные войны», изменение корзины резервных валют СПЗ МВФ, ультрамягкая денежно-кредитная политика ведущих центральных банков мира, баланс активов которых достигает отметки в 14 трлн американских долларов. Все это основные проблемы, которые не просто стоят перед мировой валютной системой, но и являются острой тематикой для финансовой и экономической политики каждой страны мира.

Интересно то, что со всех этих проблем, первыми начали проявлять себя вопросы, касаемые денежно-кредитной политики таких банковских регуляторов, как ФРС, Банк Англии, Банк Японии, Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) и Швейцарский Национальный Банк (ШНБ), в частности ФРС, ЕЦБ и Банк Японии. Речь идет о их стимулирующей программе денежно-кредитной политики, которая стала реакцией и действующим инструментом в борьбе против рецессии реального сектора экономики после мирового финансового кризиса 2008 года. Для того, чтобы стимулировать производство, потребление и создать условия для роста экономики и числа рабочих мест, ведущим центральным банкам, в частности ФРС, пришлось принять решение об снижении уровня процентной ставки рефинансирования до минимальных исторических значений. Такие регуляторы, как Банк Японии и ШНБ пошли дальше и снизили свои

процентные ставки до отрицательных он (-0,1% и -0,75% соответственно), что стало первым случаем в истории экономики.

Именно данная проблема, которая стояла перед мировой валютной системой стала причиной возникновения других трудностей, среди которых постоянный рост баланса активов. В конечном итоге, ведущие банковские регуляторы привели к тому, что такие рынки, как фондовый, демонстрируют свои исторические тенденции роста, обновляя при этом каждый временной период (около месяца-двух) свои исторические максимумы. В результате, общая рыночная капитализация биржевого индекса S&P500 составляет 20 трлн американских долларов, что выше, чем ВВП США 65% которого формирует малый и средний бизнес.

Более того, у текущих руководителей ФРС, ЕЦБ и Банка Японии – Йеллен, Драги и Курода возникают вопросы о том, как провести программу по ужесточению денежно-кредитной политики с целью сокращения баланса активов и возврата процентных ставок до приемлемых уровней, чтобы не навредить экономике и финансовым рынкам? Пока что данный вопрос остается без ответа, хотя первые шаги сделаны, в частности со стороны американского ЦБ, который на протяжении 2014 года начал ужесточать свою монетарную политику путем сворачивания программы количественного смягчения QE3 и повышения процентной ставки на 25 базисных пунктов (с 0,25% до 0,5%).

Помимо перегрева финансовых рынков, ультрамягкая денежно-кредитная политика ведущих центральных банков мира привели к новой проблеме под названием «валютные войны». Валютные войны – это действия финансовых властей страны, нацеленные на понижение курса своей валюты относительно других, которые важны для международной торговли этого государства. В ответ на подобные действия другие страны начинают снижать обменный курс своей валюты, в результате чего этот процесс становится сложно остановить.

Смысл целенаправленного снижения обменного курса собственной валюты (девальвации) заключается в улучшении положения собственной промышленности (в первую очередь экспортной) и ухудшении условий для импорта товаров и услуг. Предполагается, что косвенное ограничение конкуренции со стороны иностранных производителей может ускорить экономический рост в стране, снизить безработицу, при необходимости «перезапустить» экономику, находящуюся в состоянии кризиса или депрессии[1].

В конечном итоге, между ведущими странами и рынками мира началась нерыночная конкуренция за счет умеренной девальвации национальной валюты. В особенности, проявления крайне агрессии во время «валютных войн» демонстрировали такие страны, как Китай и Япония. С помощью своих денежно-

кредитных мер и инструментов они вызвали девальвацию национальных валют. Если китайское правительство придерживалось в большей степени курса жесткой политики и удержания ценовых колебаний, что делало ранее юань валютой не полноценно свободной конвертации, то японская иена девальвировала с 80 до 120 по отношению к американскому доллару из-за больших масштабов программы количественного смягчения.

Единственный центральный банк, действия которого остаются незамеченными – это ШНБ, который придерживался соблюдением паритета по валютной паре евро/швейцарский франк. В конечном итоге, руководство ШНБ отпустило свою валюту, что привело к ее резкому укреплению. Народный Банк Китая, который ранее придерживался одной валютной политики пошел на путь либерализации из-за включения их китайского юаня в корзину СПЗ МВФ. И отсюда возникает другая проблема, которая стоит перед мировой валютной системой – это дедолларизация.

Долю американского доллара при формировании золотовалютных резервов стран можно определить и по корзине СПЗ, которую формирует международный финансовый институт-регулятор МВФ. На данный момент в нее входит 5 ключевых валют мира: американский доллар, евро, британский фунт стерлингов, японская иена и китайский юань.

Период	 USD	 EUR		 JPY	 GBP
1999–2000 ^[4]	0,5820 (39 %)	0,2280 (21 %)	0,1239 (11 %)	27,2 (18 %)	0,1050 (11 %)
		0,3519 (32 %) ^[5]			
2001–2005 ^[4]	0,5770 (44 %)	0,4260 (31 %)		21,0 (14 %)	0,0984 (11 %)
2006–2010 ^[4]	0,6320 (44 %)	0,4100 (34 %)		18,4 (11 %)	0,0903 (11 %)
2011–2015 ^[6]	0,6600 (41,9 %)	0,4230 (37,4 %)		12,1000 (9,4 %)	0,1110 (11,3 %)
Период	 USD	 EUR	 CNY	 JPY	 GBP
2016–2020 ^[7]	(41.73%)	(30.93%)	(10.92%)	(8.33%)	(8.09%)

Рисунок 1. Курс основных валют мира к СПЗ и их доля в общей корзине[2]

Согласно корзине СПЗ доля американского доллара составляет 41,73%, что больше, чем у евро (второе место – 30,93%) и у китайского юаня (третье место – 10,92%). Анализируя вышеизложенную информацию, можно сделать выводы о том, что роль американского доллара в мировой практике формирования золотовалютных резервов крайне высокая, но, в последние года слегка уменьшилась, что можно объяснить ростом стоимости золота, так и включением китайского юаня в корзину СПЗ с 1 октября 2016 года.

Но, несмотря на включение китайского юаня в корзину СПЗ, произошла резкая девальвация валюты и небольшой обвал всех финансовых рынков Поднебесной. На этом фоне, **объемы** резервов страны начали резко уменьшаться по

причине постоянной траты финансовых ресурсов для проведения покупки юаня за эти же резервы. К примеру, летом 2014 года объем резервов составлял 3,99 триллионов долларов. По последним данным за 2017 год, объем резервов составляет лишь 3 триллиона долларов [3]. 25% потеря резервов является последствием той валютной политики Народного Банка Китая, который он соблюдает последние года, начиная с 2014 – 2015 годов, когда началась подготовка юаня под стандарты СПЗ корзины.

Таким образом, современная мировая валютная система стоит перед многими проблемами. Среди них есть уходящие, как «валютные войны» и ультра-мягкая денежно-кредитная политика, но есть те, которые в будущем могут стать причиной нового мирового финансового кризиса, среди которых валютная политика Китая, смена корзины СПЗ и сокращение баланса активов ФРС, ЕЦБ и Банка Японии, суммарный объем которых 14 трлн долларов.

Литература

1. Валютные войны. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 10.11.2017).
2. International Monetary Fund.SDR Valuation. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 10.11.2017).
3. Официальный сайт Народного Банка Китая. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 10.11.2017).

© Ю.С. Ланкина, Л.О. Сердюкова, 2017

УДК 33.336.6

Лейтес М.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»,

Филиппов Д.В.

к.э.н., доцент,

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Эффективное и рациональное управление потоками денежных средств и их эквивалентов способствует достижению финансовой устойчивости, при-

быльности и положительной динамики развития предприятия. Важная особенность потоковых методов состоит в необходимости рассматривать финансовые потоки во взаимосвязи с производством, транспортом, снабжением, сбытом и другими хозяйственными функциями предприятия. В таком случае хозяйственные процессы представляются как потоки товарных, финансовых и других нематериальных ресурсов, как серии коммерческих операций. В потоковые схемы могут быть включены и каналы передачи информации, документооборот компании и управленческие решения [3].

Финансовый поток можно определить, как движение финансовых ресурсов в течение определенного промежутка времени. Финансовые потоки создаются и используются для эффективного прохождения товарными потоками всего пути следования от момента возникновения до момента прекращения существования в виде потока. При этом их специфика заключается, в первую очередь, в потребности обслуживать процесс перемещения в пространстве и во времени соответствующего материального потока.

Важнейшими задачами, решаемыми в процессе управления финансовыми потоками, являются:

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств;
- обеспечение полной сбалансированности положительных и отрицательных финансовых потоков во времени и по объемам;
- обеспечение более тесной взаимосвязи финансовых потоков по видам хозяйственной деятельности предприятия;
- повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью предприятия.

С учетом условий и особенностей осуществления хозяйственной деятельности предприятий необходимо оптимизировать финансовые потоки, что позволит обеспечить:

- сбалансированность объемов финансовых потоков;
- синхронность формирования финансовых потоков во времени;
- рост чистого финансового потока предприятия.

Финансовые потоки в том или ином виде существуют при любых способах организации производственно-хозяйственной деятельности, но наибольшей эффективности их движение достигается при применении логистических принципов управления, что требует использования логистического механизма финансового обслуживания товарных потоков. «Логистические финансовые потоки создаются и используются для обеспечения эффективного движения товарных потоков, их специфика заключается в первую очередь в потребности об-

служивания перемещения в пространстве и во времени соответствующего потока товарно-материальных или товарно-нематериальных ценностей. Тем самым, под логистизацией финансового потока понимается направленное движение финансовых средств внутри логистической системы, в целях обеспечения оптимального движения определенного товарного потока [7]».

Логистический механизм финансового обслуживания товарных потоков – это совокупность форм и методов, а также средств организации логистизации финансовых ресурсов, обслуживающих движение товарных потоков. «Логистический механизм обеспечивает процессы обмена и распределения финансовых ресурсов между кредиторами и дебиторами на финансовых рынках при помощи финансовых инструментов через финансовые учреждения. При этом финансовые ресурсы представляют собой совокупность денежных средств и находятся в постоянном движении (кругообороте), изменяя свое назначение, и условно подразделяются, накапливаются или распределяются через фонды, носящие целевой характер[6]».

Финансовые потоки, обслуживающие товарные потоки предприятий, по своему составу, направлениям движения, назначению являются неоднородными, поэтому рассмотрим их классификацию:

1. По отношению к логистической системе потоки могут рассматриваться как внешние и внутренние.
2. По способу переноса авансированной стоимости на товары финансовые потоки сопровождают движение основных фондов предприятия или движение оборотных средств предприятия.
3. По формам расчетов финансовые потоки можно разделить на денежные, информационно-финансовые и учетно-финансовые.
4. По видам хозяйственной деятельности различают финансовые потоки горизонтальные и вертикальные.
5. По распределению во времени можно выделить финансовый поток с совпадением финансовых поступлений и расходов, и финансовый поток, у которого эти величины имеют временной интервал.
6. По генерированию в рамках одного временного периода финансовые потоки делятся на пренумерандо (денежные поступления сконцентрированы в начале периода) и постнумерандо (финансовый поток сконцентрирован на конец периода).
7. По времени поступления финансовые потоки подразделяются на финансовые потоки, имеющие неравные и равные суммы поступления.
8. По направленности движения финансовые потоки предприятий подразделяются на положительные, отрицательные и встречные, т. е. потоки, имею-

щие коррекционный, или клиринговый, характер: при необходимости проведения клиринговых расчетов между компаниями с взаимным перечислением денежных средств по взаимным обязательствам.

Финансовые потоки предприятий создаются и используются для обеспечения эффективного прохождения товарными потоками всего пути следования от момента возникновения до момента прекращения существования в виде потока. При этом их специфика заключается, во-первых, в потребности обслуживать процесс перемещения в пространстве и, во-вторых, процесс перемещения во времени соответствующего товарного потока.

Основной целью финансового обслуживания товарных потоков на предприятиях является обеспечение их своевременного движения финансовыми ресурсами. При этом финансовые ресурсы должны быть представлены не только в нужные сроки, но и в необходимых объемах, в наиболее приемлемой форме, с использованием оптимальных источников финансирования. Каждой товарной сделке соответствует определенный финансовый поток, и, следовательно, перед каждым предприятием, независимо от его организационно-правовой формы, стоит задача повышения эффективности движения товарных потоков, заключаемых товарных сделок, за счет улучшения их финансового обслуживания.

Литература

1. Астаркина, Н.Р. Интегральная методика оценки эффективности и выбора инвестиционного проекта на предприятиях малого бизнеса // Экономические науки, 2012. – № 92. – С. 131-134.
2. Голубева С., Шеховцева Е., Пахомова А. Управление финансовыми рисками в процессе координации потоков промышленных предприятий // Финансовая жизнь, 2012. – №4. – С. 86-95.
3. Коваль Р.Ю., Кузнецова А.В., Курбатова Е.С. Финансовые потоки в системе управления предприятием// Атояновские чтения: альманах – Саратов: Издательство «КУБиК», 2016. – С.43-50.
4. Коваль Р.Ю., Курбатова Е.С., Лейтес М.А. Финансовый аспект проектного менеджмента// Проектный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сб. научн. тр. по материалам Междунар. научн.-практ. конф. 7 декабря 2016. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2016. – С.114-120.
5. Кузнецова А.В., Курбатова Е.С., Лейтес М.А. Особенности финансовых потоков при реализации проектов// Проектный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сб. научн. тр. по материалам Междунар. научн.-практ. конф. 7 декабря 2016. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2016. – С. 135-142.

6. Рахманина И.А., Славнецкова Л.В. Финансовые потоки в сбытовой логистике // Логистика и экономика регионов: сб. научн. тр. по материалам V Международной научно-практической конференции: в 2-х частях, 2010. – С. 322-327.

7. Славнецкова, Л.В. Логистизация финансовых потоков предприятий машиностроительной отрасли // Логистика и экономика ресурсосбережения и энергосбережения в промышленности (МНПК «ЛЭРЭП-2-2007»): сб. науч. тр. по материалам Международной научно-практической конференции, 2007. – С. 219-223.

© М.А. Лейтес, Д.В. Филиппов, 2017

УДК 338.2

Морозов С.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономика труда и промышленных комплексов»

Мызрова О.А.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА ОАО «РЖД»

ОАО «РЖД» в своем развитии прошла путь от монополистической транснациональной компании в виде единой ОАО «РЖД» до системы, состоящей из государственно-частных, дочерних предприятиями ОАО «РЖД» и частных компаний. Современное ОАО «Российские железные дороги» – это государственная вертикально интегрированная компания, владелец инфраструктуры общего пользования, значительной части подвижного состава и важнейший оператор российской сети железных дорог[5].

Кроме того, предприятия, обслуживающие железнодорожное сообщение, зачастую являются конкурентами, и поэтому, на наш взгляд, говорить о единой финансовой системе железнодорожного транспорта становится нерациональным. Это в свою очередь приводит к тому, что система взаимодействия организаций железнодорожного транспорта становится более гибкой и конкурентоспособной.

Уставный капитал ОАО «РЖД» сформирован за счет финансовых ресурсов самого общества, а также средств дочерних и зависимых обществ, и коммерческих организаций акционерной формы.

Таблица 1

**Финансовые параметры участия дочерних и зависимых обществ
в уставном капитале ОАО «РЖД»[1]**

п/п	Наименование обществ	Доля в УК, %
1	2	3
1	БЛЕК СИ ФЕРРИС ЛИМИТЕД	51
2	АО Oy Karelian Trains Ltd	50
3	ОАО «АК «Железные дороги Якутии»	46,85
4	ОАО «Алтай-Пригород»	51
5	ОАО «Арена-2000»	99,94
6	ООО «Аэроэкспресс»	25
7	ОАО «Байкальская ППК»	49,9
8	ОАО «Баминвест»	82,84
9	ОАО «Башкортостанская ППК»	100 - 1
10	ООО «Развитие ТЛЦ»	99,99
11	ОАО «БЭТ»	50,00003
12	ООО «Бомбардье Транспортейшн (Сигнал)»	36
13	АО «ВРК-2»	100 - 1
14	АО «ВРК-3»	100 - 1
15	АО «ВРК-1»	100 - 1
16	АО «ВРМ»	25 + 1
17	ОАО «ВВРЗ им. С. М. Кирова»	100 - 1
18	АО «ВНИИЖТ»	100 - 1
19	АО «ВНИКТИ»	100 - 1
20	ОАО «ВВППК»	49,3333
21	ОАО «Волгоградтранспригород»	51
22	ОАО «Вологодский ВРЗ»	100 - 1
23	ОАО «ВСМ»	87,381
24	АО «ФГК»	100 - 1
25	ОАО «Издательский дом «Гудок»	100 - 1
26	ЗАО «ДЦВ» г. Воронеж	49

Продолжение таблицы 1

1	2	3
27	АО «ДЦВ ВСЖД»	25
28	ЗАО «ДЦВ» г. Калининград	49
29	ЗАО «ДЦВ Красноярской ж. д.»	49
30	АО «ДЦВ» г. Нижний Новгород	49
31	ЗАО «ДЦВ Зап. Сиб. ж. д.»	49
32	ЗАО «ДЦВ» г. Ростов-на-Дону	31
33	ЗАО «ДЦВ» г. Самара	49
34	АО «ДЦВ ОЖД»	49
35	ЗАО «Дорожный центр внедрения» г. Саратов	25
36	ЗАО «ДЦВ» г. Хабаровск	49
37	ЗАО «ДЦВ» г. Челябинск	49
38	ЗАО «ДЦВ» г. Чита	49
39	ЗАО «ДЦВ» г. Ярославль	49
40	ЗАО «ЕРЛ»	40,1
41	ЗАО «Желдорипотека»	50,01
42	АО «Желдорреммаш»	25 + 1
43	ОАО «ЖТК»	100 - 1
44	ОАО «Забайкалстальинвест»	25,1
45	ОАО «Забайкальская ППК»	51
46	ЗАО Забайкальское «ЖАСО»	22,1892
47	АО «Зарубежстройтехнология»	100 - 1
48	ООО «ИНТЕСМО»	25
49	ОАО «ИМЗ»	100 - 1
50	АО «ИЭРТ»	100 - 1
51	АО «Калужский завод «Ремпутьмаш»	100 - 1
52	ОАО «КППК»	100 - 1
53	ОАО «Краспригород»	51
54	АО «КРП-инвест»	100 - 1
55	АО «Компания ТрансТелеКом»	100 - 1
56	ОАО «Кубань Экспресс-Пригород»	49
57	ОАО «Кузбасс-Пригород»	51
58	ОАО «Люблинский ЛМЗ»	100 - 1
59	ОАО «Московский ЛРЗ»	100 - 1

Продолжение таблицы 1

60	ОАО «Московский МЗ «Красный путь»	100 - 1
61	ОАО «МТ ППК»	49,9987
62	ОАО «НИИАС»	74,9998
63	ОАО «НСЗ»	25,001
64	ОАО «Омск-Пригород»	51,0215
65	АО «ОТЛК»	99,84
66	ЗАО «ОЦВ»	43,4333
67	ООО «ОЦРВ»	26
68	ОАО «ПНК»	25 + 1
69	ОАО «ППК»	51
70	ОАО «Петуховский ЛМЗ»	100 - 1
71	АО «ПУЛ транс»	50
72	АО «ППК «Черноземье»	50,01
73	АО «Пассажирская компания «Сахалин»	99
74	КОО «РазВИн»	50
75	ЗАО «Раском»	46
76	ЗАО «РТ-ДВ»	51
77	ОАО «РейлТрансАвто»	51
78	АО «Рефсервис»	100 - 1
79	АО «РЖД-ЗДОРОВЬЕ»	100 - 1
80	АО «РЖДстрой»	100 - 1
81	АО «Росжелдорпроект»	25 + 1
82	АО «Русская тройка»	25,0001
83	ОАО «Самарская ППК»	49
84	ОАО «Саратовская ППК»	51
85	ОАО «СЗППК»	74
86	ОАО «Скоростные магистрали»	75,1
87	ОАО «СКППК»	74
88	ОАО «Содружество»	49,3333
89	ОАО «СПК»	51
90	ОАО «СППК»	100 - 1
1	ЗАО «ТАЛЬГОРУС»	26
92	ОАО «ТД РЖД»	50,13
93	АО «ТВС»	100 - 1

1	2	3
94	ООО «Транс-Евразия Лоджистикс ГмбХ»	30
95	ЗАО «ТРАНСКАТ»	56,9999
96	ЗАО ЛК «ТРАНСЛИЗ»	25
97	ЗАО «ТрансТех»	49
98	ОАО «УК «МТУ»	25
99	АО «ФПК»	100 - 1
100	ЗАО «ЦЕНТР ВНЕДРЕНИЯ МЖД»	25
101	ООО «ЦНИИТЭИ-ИС»	24
102	ОАО «Центральная ППК»	25,33
103	ООО «ЧОП «РЖД-ОХРАНА»	99,99
104	ОАО «Экспериментальный завод «Металлист - Ремпутъмаш»	100 - 1
105	ОАО «Экспресс Приморья»	51
106	ОАО «Экспресс-пригород»	51
107	ОАО «ЭЛТЕЗА»	50,00004
108	ООО «ЭНЕРГОПРОМСБЫТ»	51
109	ЗАО «ЮКЖД»	100 - 1
110	ОАО «ЮУППК»	100 - 1
111	ОАО «ЯЖДК»	45
112	Gefco	75

Как видно из *таблицы 1*, в формировании уставного капитала приняли участие более ста организаций. При этом ОАО «РЖД» в большей степени является акционером пригородных железнодорожных компаний совместно с администрациями муниципальных образований и профильных обслуживающих и обеспечивающих организаций железнодорожного транспорта.

В организации управления финансами ОАО «РЖД» важное направление имеет работа с непрофильными активами общества, направленная на их отчуждение, которое проводится в соответствии с утвержденной программой и реестром непрофильных активов, утвержденными Советом директоров Компании от 8 ноября 2016 г.

В рамках организации управления финансами в реестр непрофильных активов ОАО «РЖД» включено 3 943 объекта недвижимости:

1. 375 объектов здравоохранения, 850 объектов социального назначения, 101 объект образования, 80 объектов жилого назначения, 519 объектов комму-

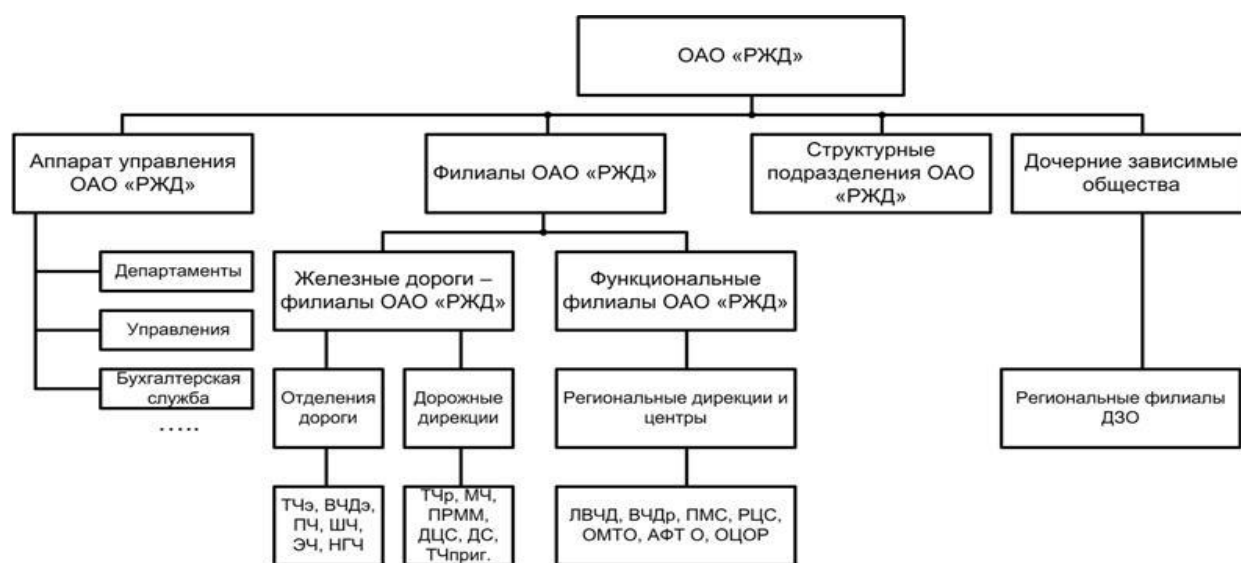
нального назначения, отчуждение которых предусмотрено соответствующими концепциями реформирования, утвержденными советом директоров ОАО «РЖД» либо находящимися в стадии разработки/актуализации;

2. 155 автодорожных путепроводов;

3. 1 863 объекта, неиспользуемых в деятельности ОАО «РЖД», из которых 620 объектов остаточной стоимостью 1,7 млрд руб., занятых органами полиции и прокуратуры, планируется передать в федеральную собственность в соответствии с совместными решениями ОАО «РЖД» и Росимущества.

Кроме того, в реестр непрофильных активов включены акций (доли ДЗО), планируемые к реализации и временно остающихся в собственности ОАО «РЖД». В 2016 году ОАО «РЖД» были отчуждены 148 непрофильных активов, являющихся недвижимым имуществом, балансовой стоимостью 447 940 тыс. руб., в результате чего доход Компании от реализации составил 914 474 тыс. руб. Контроль ОАО «РЖД» временно сохраняет над пакетами акций 29 ДЗО.

Организация управления финансовыми ресурсами железнодорожного транспорта ОАО «РЖД» осуществляется соответствующими органами, входящими в определенные уровни структуры управления (Рисунок 1).



Организационная структура ОАО «РЖД»

Рисунок 1. Организационная структура управления ОАО «РЖД»

Организация управления финансовыми ресурсами железнодорожного транспорта выполняет следующие функции:

1. Финансовое планирование (разработка финансовых планов);

2. Организация расчетов за перевозки и по прочим видам деятельности;

3. Централизация финансовых ресурсов, в том числе в целях финансирования капитальных вложений, расходов на ремонт основных средств;

4. Разработка методических указаний и осуществление экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте;

5. Финансовый контроль за деятельностью обособленных подразделений и др.

В рамках функции финансовый контроль наряду с внутренним финансовым контролем, внешними контрольными органами осуществляется контроль за движением денежных потоков и результатами финансово-хозяйственной деятельности. Функции внешнего контроля осуществляются:

1. Министерством финансов РФ – по использованию бюджетных средств и при осуществлении внешнеэкономической деятельности;

2. Кредитными организациями – по контролю за целевым использованием заемных средств и срочностью исполнения обязательств;

3. Федеральным казначейством – по использованию бюджетных ассигнований;

4. Налоговыми органами – за правильностью и своевременностью начисления и уплаты налогов и сборов;

5. Другими контрольными органами. Общие вопросы организации финансово-экономической деятельности и управления финансами в ОАО «РЖД», система производственно-экономического планирования деятельности подразделений, входящих в ОАО «РЖД»; порядок их финансирования определяются Регламентом внутрихозяйственных отношений в Обществе [4].

Таким образом, современное состояние организации управления финансами железнодорожного транспорта представляет собой управление финансами ОАО «РЖД» в целом, а также дочерних, зависимых и других коммерческих организаций, что не позволяет, в силу особенностей деятельности, сформировать единую систему управления финансами, включающую в т.ч. и конкурирующие аутсорсинговые коммерческие организации.

Литература

1. Годовой отчет ОАО «РЖД» за 2017 г. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 15.11.2017г.).

2. Коваль Р.Ю., Кузнецова А.В., Курбатова Е.С. Финансовые потоки в системе управления предприятием// Атояновские чтения: альманах – Саратов: Издательство «КУБиК», 2016. – С.43-50.

3. Кузнецова А.В., Курбатова Е.С., Лейтес М.А. Особенности финансовых потоков при реализации проектов// Проектный менеджмент: проблемы и пер-

спективы развития: сб. научн. тр. по материалам Междунар. научн.-практ. конф. 7 декабря 2016. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2016. – С. 135-142.

4. Поляева, В. Основные принципы организации финансов железнодорожного транспорта. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 15.11.2017г.).

5. Российские железные дороги. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 10 ноября 2017г.).

© С.А. Морозов, О.А. Мызрова, 2017

УДК 336

Николаева А.К.

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 **Николаева И.Б.**

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ВУЗОВ

В настоящее время возрастает роль государственных закупок в распределении финансовых ресурсов в различные сектора экономики. Выступая в качестве крупнейшего заказчика и потребителя продукции таких отраслей как оборонная, образование, здравоохранение, государство оказывает огромное влияние на формирование структуры и развитие рыночной экономики всей страны. Поэтому одним из важнейших приоритетов становится создание условий для повышения эффективности системы государственных закупок, которая является стратегическим инструментом обеспечения нового качества экономического роста.

Согласно действующему закону о контрактной системе государственные закупки – это совокупность действий заказчиков, направленных на удовлетворение государственных или муниципальных нужд. Доля бюджетных средств, осваиваемых через такую систему, в нашей стране составляет не менее 40 процентов[4].

В этих условиях процесс государственных закупок должен быть законным, прозрачным и эффективным, а система государственных закупок выполнять ряд

взаимосвязанных между собой функций, которые направлены на стимулирование экономической системы как на федеральном так и региональном уровнях.

Прежде всего, как инструмент экономической политики механизм государственных закупок выполняет функцию регулирования и выявления неэффективного использования бюджетных средств. При этом сокращение государственных расходов не влечет за собой урезания потребностей государства за счет того, что в процессе торгов возникает возможность удовлетворить государственные нужды дешевле.

Стимулирующая функция системы государственных закупок позволяет расширить бизнес как национальным, так и мелким добросовестным производителям, уравнивая их шансы работать с таким крупным заказчиком как государство.

Сегодня среди крупнейших государственных заказчиков следует выделить систему высшего образования, модернизация которой является органической частью модернизации экономики России. Финансовая поддержка государства учреждений высшего образования через контрактную систему государственных закупок носит не только экономический, но и социальный характер и ориентирована на комплексный подход:

- качественное усовершенствование образовательных программ;
- интеграция образования и науки;
- внедрение новых финансовых и управленческих механизмов в российские вузы;
- инновационная направленность государственных закупок.

В силу того, что специфика закупочного процесса в высших учебных заведениях обусловлена, прежде всего, их сложной научно-исследовательской и организационной структурой, этот процесс отличается от закупочного процесса других бюджетных организаций.

Структура вуза, как правило, помимо учебных подразделений включает научно-исследовательскую инфраструктуру (информационные центры, научные лаборатории и центры), а также студенческие общежития, спортивные базы и десятки других подразделений. Соответственно возникают существенные различия в характере и объеме государственных закупок между подразделениями учреждений высшего образования.

Кроме того, у вузов в последнее время возрастают объемы государственных закупок высокотехнологического оборудования, которые требуют особого контроля его эффективного и целевого использования. В связи с этим возникает необходимость создания такой системы мониторинга всех этапов

процесса государственных закупок дорогостоящего высокотехнологичного оборудования, которая позволяла бы не только осуществлять контроль за его целевым и эффективным использованием, но и оценивать эффективность проведения самих закупок.

Исследуя эффективность государственных закупок вузов следует обратить внимание на их экономическую и общественную значимость. Максимальная эффективность таких закупок должна быть ориентирована на системный результат, который полностью соответствует приоритетам развития не только отдельно взятого вуза и системы высшего образования, но и государства.

С учетом этого фактора можно сформулировать систему принципов оценки эффективности государственных закупок, которыми должен руководствоваться государственный заказчик в лице вуза:

- бесперебойные поставки высококачественных товаров и продукции для выполнения высшим образовательным учреждением своих функций;
- определение справедливой начальной цены государственного контракта;
- составление планов закупки дорогостоящего высокотехнологичного оборудования в соответствии с национальными программами развития страны;
- создание условий для честной конкуренции на право стать поставщиком (исполнителем, подрядчиком) и снижения коррупции в сфере государственных закупок;
- предоставление преференций отечественным производителям, в том числе малому бизнесу;
- ориентация государственных закупок на разработку инновационной продукции, технологий;
- эффективное и целевое использование предметов государственных закупок.

Современные методики расчета эффективности государственных закупок ориентированы на оперативную и комплексную оценку.

Оперативная предусматривает оценку эффективности использования бюджетных средств по каждой закупке, т.е. экономии. Комплексная же оценка ориентирована на анализ всей системы закупок в целом с использованием системы показателей эффективности государственных закупок.

Для оценки экономии средств при проведении конкурсов используются следующие группы показателей[3]:

- абсолютные и относительные показатели сокращения расхода средств как по отдельному конкурсу, так и по группе конкурсов;

– абсолютные относительные показатели сравнительной эффективности проведения конкурсов, которые также определяются как для отдельного конкурса, так и для группы конкурсов.

С целью определения «конкурсного разброса» предложений участников используются показатели сравнительной эффективности. Показатели сравнительной эффективности носят вспомогательный характер и служат лишь для оценки разброса конкурсных предложений. Сам разброс конкурсных предложений может сильно меняться от конкурса к конкурсу.

При такой оценке из анализа эффективности государственных закупок выпадает ряд важнейших показателей, в частности – дисциплина планирования и исполнения контрактов соблюдение законодательства при размещении заказов, дисциплина планирования и исполнения контрактов.

Поэтому необходимо проводить комплексную оценку эффективности государственных закупок, по показателям:

- соблюдение законодательства;
- выполнение плана государственных закупок;
- конкурентные закупки;
- обоснованность определения начальной (максимальной) цены контракта.

Указанные показатели характеризуют все стадии процесса размещения государственного заказа – планирование, размещение заказа, исполнение контракта и дают наиболее полное представление о состоянии размещения государственных заказов вузами.

Литература

1. Кийкова, Е.В., Малышева, Л.А., Овсянникова, Г.Л. Повышение эффективности процесса закупок в вузе на основе системы показателей. [\[Электронный ресурс\]](#).

2. Мальцева (Морозова), А.А., Шешукова, Т.Г. Система государственных закупок: методика оценки эффективности // Международный бухгалтерский учет. М., 2015. № 6 (348). С. 28–36.

3. Николаева, И.Б. Оценка экономической эффективности конкурсных закупок фирмы [Текст] / Николаева И.Б., Николаев Д.А.// Экономическая безопасность и управление инновациями : сб. тр. междунар. науч.-практ. конф., г. Саратов, 25 мая 2017 г. – Саратов, 2017. – С. 250-253.

4. Сайт Национальной Ассоциации институтов закупок [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.К. Николаева, 2017

Николаева А.К.

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 **Николаева И.Б.**

СПОСОБЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПКАХ

Одним из наиболее доступных способов ограничения конкуренции в государственных закупках является проведение закупки у единственного поставщика вместо конкурентной закупочной процедуры. Если заказчик может самостоятельно выбрать любого поставщика, его дискреционная власть является максимальной, что позволяет извлекать максимальную выгоду.

Закупочное законодательство во многих странах ограничивает проведение закупок у единственного поставщика, поэтому заказчики, стремясь ограничить участие нежелательных компаний в конкурентных закупочных процедурах, используют и другие способы [2]:

- предъявление избыточных требований к участникам закупок;
- подтасовка условий контракта;
- необъективная оценка заявок;
- разглашение информации о ценах контракта.

Первый способ ограничения конкуренции – установление избыточных требований к участникам закупки и манипулирование условиями контракта – может быть реализован в процессе составления технического задания или проекта государственного контракта. Устанавливая избыточные требования к участникам закупки и манипулируя условиями контракта, заказчик проводит аукцион таким образом, что исполнить государственный контракт может только одна компания или узкий круг компаний, предложивший взятку.

Второй способ ограничения конкуренции возможен, когда выбор поставщика происходит через многомерный аукцион. Коррумпированный заказчик искусственно переоценивает уровень квалификации или качественные характеристики товара поставщика, давшего взятку, или недооценивает данные характеристики, содержащиеся в заявках, поданных другими участниками аукциона.

Следующий способ ограничения конкуренции – раскрытие информации о ставках – заключается в том, что заказчик раскрывает компании, давшей взятку, конфиденциальную информацию о других ставках и позволяет ей изменить свою ставку, чтобы получить максимальную прибыль. В отличие от перечисленных выше способов ограничения конкуренции раскрытие информации о ставках всегда связано с нарушением закона.

Рассмотренные ограничения конкуренции приводят к неэффективному распределению государственных контрактов и намеренному завышению цен государственных контрактов.

Поэтому государство стимулирует конкуренцию в государственных закупках различными способами.

Одним из таких способов является регламентация деятельности государственных заказчиков в Федеральных законах №94-ФЗ и №44-ФЗ. Однако внедрение подобных законов может приводить к негативным последствиям, прежде всего, делая государственные закупки более формализованными и негибкими по сравнению с закупками частных компаний, кроме того, жесткое регулирование государственных закупок может повысить издержки участия компаний в закупках.

В итоге, несмотря на возможный антикоррупционный эффект, принятие жестких законов о государственных закупках может дестимулировать ценовую конкуренцию, поэтому правительства пытаются повысить ее с помощью дополнительных мер.

Второй способ стимулирования государством конкуренции в государственных закупках – внедрение электронных государственных закупок, направленных как на борьбу с коррупцией благодаря более высокой прозрачности и подотчетности, так и на снижение издержек участия компаний.

В России замена открытых аукционов на электронные аукционы проходила в два основных этапа:

- с 1 июля 2010 г. на электронный формат были переведены федеральные аукционы;
- с 1 января 2011 г. на электронный формат были переведены муниципальные и региональные аукционы.

В рамках этого направления с 1 января 2011 г. был осуществлен переход с региональных сайтов государственных закупок на единый общероссийский сайт государственных закупок (<http://zakupki.gov.ru/>).

Наконец, третий способ стимулирования государством конкуренции в государственных закупках – обязательное обоснование заказчиком начальной (максимальной) цены государственного контракта. Данные требования были

введены Федеральным законом от 21.04.2011 № 79-ФЗ и реализованы с 27 апреля 2011 г.

Цель этого нововведения состояла в том, чтобы сократить растраты государственных средств, однако она была в тот период недостижима по ряду причин. Во-первых, согласно ч. 1 ст. 19.1 94-ФЗ, отсутствовали законодательные ограничения на выбор источников информации о ценах. Следовательно, недобросовестный заказчик мог легально устанавливать завышенную начальную цену. Во-вторых, требование об обосновании начальной цены государственного контракта не распространялось на закупки у единственного поставщика. В-третьих, данное требование могло не выполняться из-за слабого мониторинга со стороны контролирующего органа и общества.

В 2013 году Минэкономразвития России разработало Методические рекомендации по применению методов определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), в целях оказания помощи заказчикам, уполномоченным органам, уполномоченным учреждениям в определении и обосновании начальной (максимальной) цены контракта при осуществлении закупок с использованием конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), для обеспечения государственных или муниципальных нужд в соответствии с положениями Федерального закона от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Таким образом, государство старается стимулировать участие компаний в государственных закупках, повышая прозрачность государственных закупок, проводя более тщательный мониторинг и снижая издержки участия компаний.

Литература

1. Алескеров, Ф.Т. О моделях манипулирования при проведении конкурсов для государственных закупок // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: В 3 кн. / под ред. Ясин Е.Г.: М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2010. – С. 422-427.
2. Островная, М.В. Влияние закупочных процедур на рентоориентированное поведение заказчиков и поставщиков: опыт России // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2015. – Т. 9. – № 1. – С. 69–91.

© А.К. Николаева, 2017

Николаева И.Б.

к.э.н., доцент

Попова А.В.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕНДЕРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На сегодняшний день тендер является инструментом снижения затрат по закупке услуг и товаров. Целью его применения является снижение расходования бюджетных средств. Тендеры применяются в рамках проведения государственных и коммерческих закупок. Государственные закупки ведутся по Федеральному закону №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Из статистики Единой информационной системы в сфере закупок видно, что динамика закупок по 223-ФЗ имеет устойчивую динамику к росту. Так в 2015 году рост составил 29,8%, а в 2016 году – 11,5 % по отношению к 2015 г. по 223-ФЗ и составил 25,72 трлн. рубл. По 44-ФЗ объемы закупок проявляют относительную стабильность в объемах за 2014-2016 гг.

Как видно из рисунка, объемы размещенных заказов, в зависимости от применяемой законодательной базы, отличаются не только по объемам, но и по тенденции изменения стоимости. Так объемы заказов по 223-ФЗ демонстрируют стабильный рост, при неизменности объемов заказов по 44-ФЗ (*Рисунок 1*).

В законе № 44-ФЗ устанавливаются требования к обеспечению заявок при проведении конкурсов или аукционов. Заказчик обязан в конкурсной документации или в документации об аукционе указать размер обеспечения заявок конкурса. Размер обеспечения заявки в соответствии с законом № 44-ФЗ составляет 1% – 5% начальной (максимальной) цены контракта или, если при проведении аукционов начальная (максимальная) цена контракта не превышает 3 млн руб., 1% начальной (максимальной) цены контракта [1].

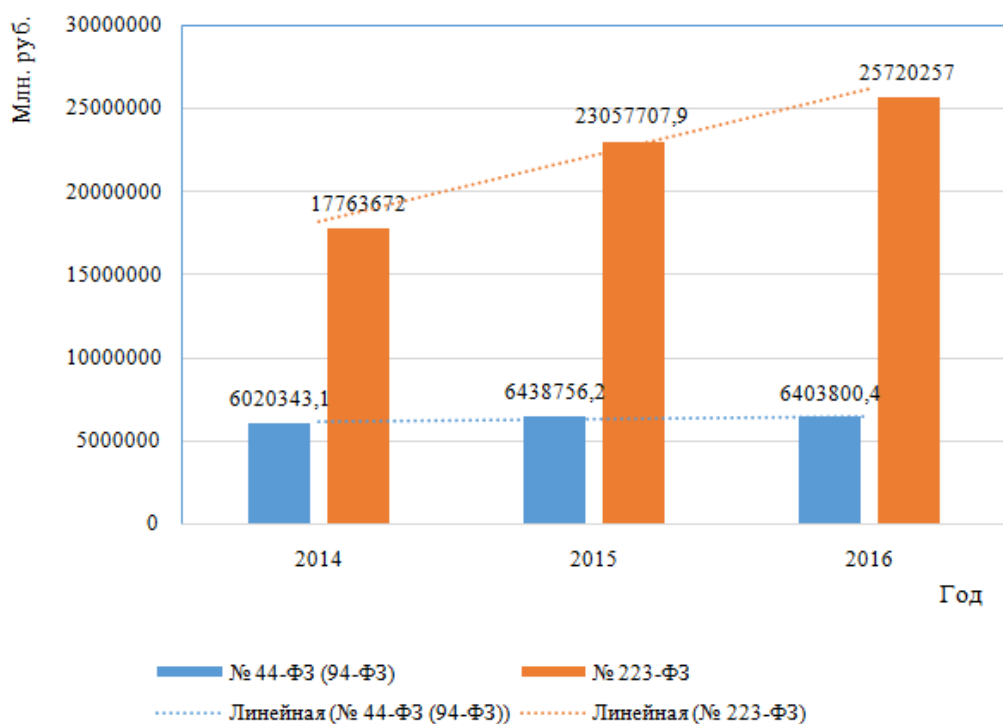


Рисунок 1. Динамика объема размещенных тендеров в Российской Федерации по 44-ФЗ, 223-ФЗ

Вид обеспечения заявок конкурсов или аукционов (денежные средства или банковская гарантия) зависит от способа проведения торгов:

- конкурс или закрытый аукцион предполагают внесение денежных средств или представление банковской гарантии;
- электронный аукцион требует внесения денежных средств.

В настоящее время банки предлагают разнообразные услуги по представлению банковских гарантий и тендерного кредитования государственных и коммерческих конкурсов, аукционов и электронных аукционов (см. Таблица 1) [2].

Знание специфики работы банков и особые условия сотрудничества с ними позволяют сформировать оптимальную систему финансирования для участников тендеров.

Таблица 1

Услуги по представлению банковских гарантий и тендерного кредитования государственных и коммерческих конкурсов, аукционов и электронных аукционов

Условия представления	Тендерный кредит	Тендерная кредитная линия	Тендерный займ	Банковская гарантия	Кредит на исполнение контракта
1	2	3	4	5	6
Годовая процентная ставка	12 - 18%	12 - 18%	12-13%	2 - 5%	12 - 18%

Сумма	от 1 млн.руб.	от 3 млн.руб.	от 0руб	от 500 тыс.руб.	от 5 млн.руб.
Срок выдачи	до 60 дн.	до 12 мес.	до 60 дн.	индивид.	до 36 мес.
Срок оформления	5 рабочих дн.	5 - 10 рабочих дн.	до 2-х рабочих дн.	от 2-х рабочих дн.	от 7 рабочих дн.
Комиссия за выдачу	от 2%	от 2%	4-6%	от 0,5%	от 2%
Залоговое обеспечение	нет	нет	нет	нет	индивид.
Поручительство собственников	да	да	нет	да	да
Открытие счета в банке-кредиторе	да	да	нет	да/нет	да
Опыт участия в торгах	нет	нет	да	нет	да

Таким образом, финансирование тендеров является ключевым моментом увеличения конкуренции участников тендерных торгов, а для банковской системы еще одним доходным направлением кредитования бизнеса.

Литература

1. Пошаговая схема участия в коммерческих тендерах. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 05.12.2017 г.).
2. Участие в тендерах [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 05.12.2017 г.).

© И.Б. Николаева, А.В. Попова, 2017

УДК 336

Николаева И.Б.

к.э.н., доцент

Ушанова Л.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия. Оно определяет платежеспособность

предприятия и его потенциал в деловом сотрудничестве, является гарантом эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности, как самого предприятия, так и его партнеров. Финансовое состояние предприятия характеризует размещение и использование денежных средств предприятия. Финансовое состояние зависит от степени выполнения финансового плана и пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также от скорости оборота производственных фондов и оборотных средств.

Однако в процессе финансового планирования и бюджетирования, возникает ряд проблем:

- проблемы эффективности и точности, среди которых, например, более высокий уровень фактических затрат, чем при планировании и т.д.;
- проблемы организационного характера, среди которых кадровое и информационное обеспечение. Примером может служить взаимосвязь бухгалтерии компании с другими подразделениями, когда последние не предоставляют всю необходимую информацию первым, что влияет на процесс финансового планирования.

Для решения подобных проблем необходимо постоянно совершенствовать систему финансового планирования с целью повышения уровня эффективности менеджмента предприятия в следующих направлениях [1; 2]:

- постоянная оценка активов по реальной рыночной цене;
- минимизация и при возможности отказ от бартерных и иных не денежных расчетов с контрагентами предприятия;
- анализ финансовой устойчивости предприятия на всех этапах стратегического развития предприятия и рынка отрасли;
- привлечение финансовых ресурсов со стороны внешних источников.

В нынешней экономической ситуации последнее направление имеет особое значение. При этом необходимо учитывать, что инвесторы или потенциальные акционеры оценивают предприятие, как бизнес-единицу, которая благодаря своим уникальным способностям может генерировать прибыль долгий промежуток времени, и кроме того, имеет способность к росту своей производительности.

Основные методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия представлены на *рисунке 1* [2].



Рисунок 1. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия

Для повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия важно постоянно обновлять производственные и информационные технологии, которые применяются в деятельности, модернизировать промышленное оборудование, вводить новые виды продукции, которые смогут удовлетворять повышение спроса потребителей данного сегмента рынка.

Кроме этого, предприятию стоит сделать акцент на оздоровление своего баланса и структуры активов. Кредиторская задолженность и высокая себестоимость продукции – это основные факторы, которые способствуют снижению финансового потенциала компании.

Не стоит забывать и про внешние факторы, вызванные влиянием финансовых рынков. Если взять за пример прошлый экономический кризис 2014 года, то стоит заметить, что большое количество предприятий были в тяжелом финансовом положении. И причиной такой тенденции были стратегические ошибки в управлении финансами предприятия, а именно: отсутствие грамотного анализа внешней среды, отсутствие инструментов по операциям хеджирования валютных рисков и рисков волатильности на товарно-сырьевых рынках, в том числе нефтяном рынке, которые играют важную роль при формировании затрат на производство и логистику готовой продукции.

Таким образом, совершенствование финансовой деятельности предприятия представляет комплексную программу, в которой основное место занимают совершенствование бюджетирования, финансового планирования, анализа внешней среды и рисков, а также увеличение уровня инвестиционной привлекательности организации.

Литература

1. Шептиева, О.Е. Совершенствование системы финансового планирования на предприятиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №2-3. – С. 148-152.

2. Оганян, М.Ш. Совершенствование системы финансового планирования и контроля в организациях // Экономика и предпринимательство. – 2012. – №7(160).

© Николаева И.Б., Ушанова Л.А., 2017

УДК 336

Попова А.В.

магистрант направления «Финансы и кредит»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ПОТРЕБНОСТИ В ФИНАНСИРОВАНИИ УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРОВ

На сегодняшний день одной из форм выбора подрядчиков и исполнителей являются тендеры. Этот способ стал распространенным для организации государственных закупок. Тендеры направлены на экономию и оптимизацию расходования бюджетных средств. На сегодняшний день этот способ распространился и на коммерческие организации и прочих. Организаторами тендеров могут выступать как государственные заказчики и многие коммерческие структуры, так и собственники или обладатели права на имущество. А участниками могут быть любые юридические или физические лица, способные исполнить свои обязательства.

К участникам в тендерах предъявляется большое количество требований. Основным является то, сможет ли участник исполнить лот в полном объеме. Причем по разным тендерам может быть различное финансирование, зачастую поэтапно или по завершении объекта тендера. В связи с этим у участников возникает потребность в финансировании тендера во время его выполнения, а иногда и в залоге его выполнения. Для того, чтобы разобраться в особенностях потребностей финансирования, необходимо рассмотреть классификацию тендеров.

Тендеры классифицируются по различным признакам. В зависимости от цели проведения они делятся на тендеры на продажу и тендеры на закупку. По процедуре проведения они разделяются на: конкурс, двухэтапный конкурс, аукцион, запрос предложений; запрос котировок, конкурентные переговоры и другие процедуры. По формам проведения тендеры могут быть открытыми и закрытыми. Открытая форма дает возможность поучаствовать всем желающим, в закрытой же приглашения направляются лишь ограниченному числу участников. Такая процедура проводится, когда договор связан с коммерческой или государственной тайной, когда круг участников, в сфере которой проводится тендер, мал или же затраты на проведение открытого тендера не оправданы. Извещение о торгах не подлежит публикации, если сведения, составляющие государственную тайну, содержатся в документации или проекте договора. При выборе открытой или закрытой формы тендера организатор торгов должен опираться в первую очередь на действующее законодательство. Также различают тендеры в электронной форме и в «бумажной». В электронной форме закупки проводят на электронной торговой площадке – «программно-аппаратном комплексе организационных, информационных и технических решений, обеспечивающих взаимодействие заказчика и участника тендера через электронные каналы связи» или посредством подачи заявки, подписанной электронной подписью на электронную почту заказчика. Особенности проведения тендера в электронной форме регулируются законодательно и в локальных актах организатора.

Отдельно стоит рассматривать государственные закупки. Процедура проведения тендеров различается в зависимости от того, каким законом регулируется закупка. Все государственные тендеры регулируются федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Организаторами в таких случаях выступают государственные учреждения, органы государственной власти или корпорация Росатом. Данный закон строго регламентирует проведение процедуры тендеров, устанавливая конкретные правила отбора участников. Кроме того, существует жесткая система планирования и отчетности государственных закупок. Для участия в государственном тендере необходимо понимать единую схему проведения процедуры в соответствии с законом. Заказчику запрещено устанавливать иные требования, кроме тех, которые указаны в законе № 44-ФЗ. Помимо этого, Распоряжением Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р утвержден перечень закупок товаров, работ, услуг, которые должны происходить исключительно посредством электронного

аукциона. Для этого утверждены пять официальных электронных торговых площадок. В список входят шесть электронных торговых площадок [1]:

- 1) Сбербанк-АСТ (sberbank-ast.ru)
- 2) Росэлторг (roseltorg.ru)
- 3) РТС-тендер (rts-tender.ru)
- 4) ММВБ – Национальная электронная площадка (etp-micex.ru)
- 5) Заказ РФ (zakazrf.ru)
- 6) Российский аукционный дом (с 31.12.2016).

Также закон устанавливает запрет заказчикам закупать товары определённой марки и производителя, что даёт возможность более широкому кругу участников подать заявку на участие в тендере, предоставив различные ценовые предложения. Государственные закупки направлены на экономию и целевое расходование бюджетных средств, поэтому цена зачастую будет иметь первостепенное значение. Однако закон устанавливает ряд обеспечительных мер, таких как антидемпинговые меры, обеспечение заявки и особые требования к банковской гарантии, выступающей как обеспечение контракта. В этом случае возникают потребности в свободных финансовых средствах для обеспечительных мер выполнения тендера, при этом денежные средства попросту изымаются из оборота до окончания выполнения работ по тендеру.

В государственных тендерах, несмотря на строгость закона, создаются более мягкие условия для участников и даётся больше возможностей для участия в закупках. В то время как коммерческие тендеры и тендеры, регулируемые 223-ФЗ, хотя и предоставляют больше свободы организатору и участнику, однако существующие сложности зачастую отталкивают потенциальных участников, что не способствует развитию эффективной конкуренции [2].

Таблица 1

Сравнение государственных и коммерческих тендеров [3]

	Государственные тендеры	Коммерческие тендеры	Тендеры регулируемые 223-ФЗ
1	2	3	4
Регулирующий закон	44-ФЗ, ГК РФ (только конкурс и аукцион)	ГК РФ (только конкурс и аукцион)	223-ФЗ, ГК РФ (только конкурс и аукцион)
Способы закупок	Установлены законом, неизменны	Установлены заказчиком	Установлены положением заказчика, у всех разные
Порядок проведения закупок	Установлены законом, неизменны	Установлены заказчиком	Установлены положением заказчика, у всех разные

1	2	3	4
Свобода конкуренции	Участник может предложить эквивалент требуемому товару (по общему правилу)	Участник обязан предложить требуемый товар	Участник обязан предложить требуемый товар (с учетом антимонопольных ограничений)
Требования к участникам	Закрытый перечень требований	У каждого заказчика свой перечень требований	У каждого заказчика свой перечень требований
Порядок оценки заявок участников	Установлен законодательно	Установлен заказчиком	Установлен положением и документацией заказчика
Виды закупок в электронной форме	Аукцион	Любой способ закупок, установленный заказчиком	Любой способ закупок, прописанный в положении заказчика
Электронные площадки	6 утвержденных электронных площадок	Любая электронная площадка	Любая электронная площадка

В теории принять участие в конкурсах, аукционах и торгах, организуемых государственными заказчиками, может любая коммерческая компания. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» устанавливает правила взаимодействия исполнителя и заказчика в системе государственных закупок. От каждой из сторон требуется выполнение определенных обязательств на каждом этапе, начиная с подачи заявки на участие в тендерном аукционе и заканчивая завершением исполнения госконтракта.

Для потенциального подрядчика, желающего стать игроком рынка госконтрактов, необходимым условием является подтверждение собственной платежеспособности. Коммерческая организация обязана подтвердить не только уровень своей квалификации, но и наличие денежных средств для исполнения госконтракта.

Большинство потенциальных подрядчиков, средних и небольших коммерческих организаций, не имея реальной возможности изымать средства из оборота на продолжительный срок, нуждаются в привлечении для финансирования госконтрактов средств со стороны. В зависимости от этапа сделки, финансирование госконтракта может быть выделено на:

1) Тендерный кредит

Для того, чтобы потенциальный исполнитель мог подать заявку на участие в торгах, он обязан для подтверждения собственной платежеспособности

перечислить организатору торгов/тендера/конкурса определенную сумму. Как правило, этот взнос составляет примерно 0,5-5% от общей стоимости контракта. Эти средства «замораживаются» потенциальным заказчиком и являются недоступными исполнителю в течение всего периода его участия в тендере. Эти правила препятствуют участию исполнителя в нескольких конкурсах одновременно, если деньги изымаются из оборота собственных средств компании. Однако, обращение в кредитную организацию за финансовым обеспечением тендерной заявки, позволяет быстро решить данную проблему.

2) Кредит под акты выполненных работ

Специфика оплаты работ по госконтрактам заключается в том, что зачастую бюджетные организации по причине бюрократизации процессов финансового оборота задерживают оплату работ исполнителя, в том числе и на этапе подписания актов выполненных работ. Кредит в данном случае позволит уберечь компанию от финансовых проблем, вызванных задержкой платежей.

3) Целевой займ на исполнение госконтракта

Исполнителю госконтракта, одержавшему победу в результате торгов, на следующем этапе потребуются средства, которые смогут покрыть его расходы на оказание услуг, поставку товаров или выполнение работ. Если компания-исполнитель испытывает недостаток собственных средств для исполнения государственного или муниципального контракта, банк или другая кредитная организация принимает к рассмотрению заявки на получение целевого займа. Объем займа может составить до 30% от общей стоимости контракта.

Займ на исполнение госконтракта позволяет пополнить оборотные средства для закупки товарно-материальных ценностей, а также оплаты выполнения работ субподрядчиков, участвующих в исполнении госконтракта. Получение целевого займа позволяет не изымать собственные оборотные средства, получив финансовую поддержку, учитывающую все особенности исполнения государственных контрактов. Это дает компании возможность участвовать в нескольких тендерах одновременно и заключить параллельно несколько успешных сделок [4].

Таким образом, участники тендеров до участия должны озаботиться вопросом наличия финансирования и при отсутствии собственных свободных средств выбрать способ привлечения заемных.

Литература

1. Электронные торговые площадки госзакупок по 44-ФЗ. – Открытые торги. Центр тендерного сопровождения Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 13.11.2017 г.).

2. Зотова, Ю. Что такое тендеры (разница между государственными и коммерческими закупками) Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 13.11.2017 г.).

3. Классификация тендеров. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 01.11.2017 г.).

4. Финансирование госконтрактов Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 10.22.2017 г.).

© А.В. Попова, 2017

УДК 338

Сноркина 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: к.э.н., доцент **Кочерягина Н.В.**

РОЛЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Современное развитие отечественной экономики основывается на сырьевой экспортно-ориентированной стратегии. Анализ структуры экспорта дает основание считать, что около 60-70% наполняемости бюджета формирует топливно-энергетический сектор экономики, включающий нефтегазовую отрасль. Успех сырьевой экспортно-ориентированной стратегии опирается на теорию «голландской болезни». В последнее время чаще встречается такое понятие, как «российская болезнь», отдельное внимание уделяется моно-сырьевой экспортной специализации.

Дальнейшее исследование экспортно-импортной структуры внешней торговли Российской Федерации в 2016 году показывает, что в экспорте товаров суммарная доля машин, оборудования и транспортных средств составляла всего 4%; в то же время, данная группа в импорте товаров на территорию РФ составляет более 50%.

Доля четырех крупнейших производителей (Япония 6,3%, США 11%, Германия 11,3%, Китай 18,3%) в мировом экспорте продукции машиностроения составляет 46,9%. Доля отечественной продукции машиностроения в мировой торговле всего лишь 0,8%, при этом следует отметить, что вследствие

политики санкций наметилась негативная тенденция к дальнейшему падению данного показателя. Важнейшей задачей государства и отдельных субъектов экономики, является понимание и решение данной проблемы. На *рисунках 1-2* представлены динамика экспорта и импорта продукции машиностроения за период с 2010 года.

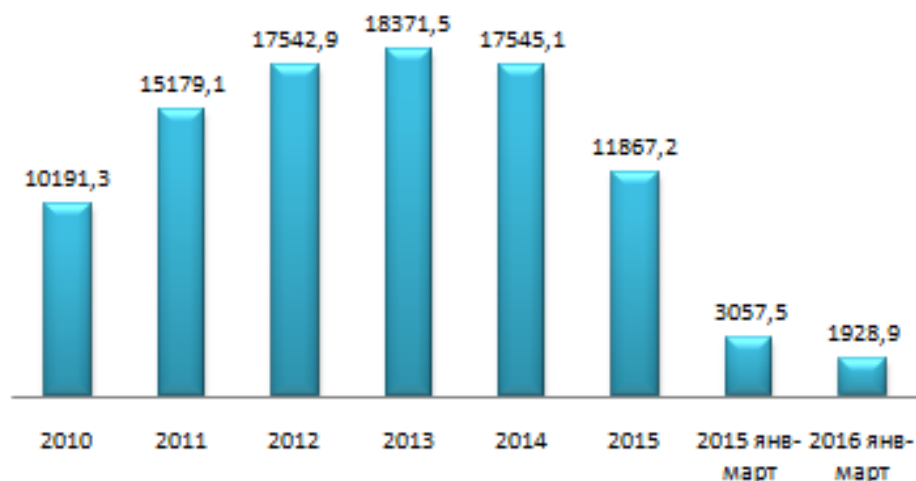


Рисунок 1. Динамик импорта продукции машиностроения, млн.долл. США

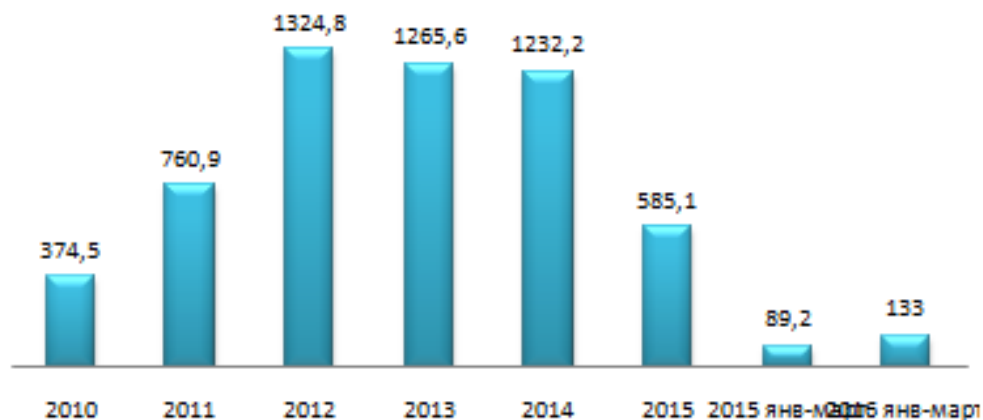


Рисунок 2. Динамик экспорта продукции машиностроения, млн.долл. США

Импорт продукции машиностроения сократился на 36,9%,составив за январь-март 2016 г. 1,9 млрд. долл. США. Основная причина падения уровня импорта связана с общим замедлением товарооборота с ключевыми торговыми партнерами. Экспорт продукции машиностроения за 1 квартал 2016 года увеличился на 49% в сравнении с аналогичным периодом 2015г.,составив 133 млн. долл. США. Основная причина увеличения связана с наращиваем экспорта отдельных товарных позиций.

Ведущей отраслью промышленности страны считается машиностроение. Собственно эта отрасль отражает развитие уровня научно-технического потен-

циала и обороноспособности России. Перспективы индустрии в мире также определяет машиностроение. Машиностроительный комплекс включает в себя не только машиностроение, но и ремонтное производство, металлургию, металлообработку. От него зависит производительность общественного труда и научно-технический прогресс. Предприятия этой отрасли технически и технологически сопряжены с другими отраслями промышленности. Одно рабочее место в машиностроении дает 20 рабочих мест в сопряженных отраслях [1].

Главными задачами машиностроения на современном этапе развития являются следующие:

- обеспечить общество новыми, все более эффективными машинами;
- повысить уровень качества и конкурентоспособности товаров на внешнем рынке;
- обеспечить рост производительности труда с помощью быстрого перехода на новые поколения машин и механизмов.

В настоящее время в отечественном машиностроительном комплексе наиболее конкурентоспособные позиции имеют такие подотрасли, как производство ракетно-космической техники, промышленные роботы и средства автоматизации, а также телекоммуникационное оборудование.

На сегодняшний день, деятельность промышленного предприятия, выпускаемого технические изделия, такие как машины и оборудования, обречена на неудачу, если на предприятии не основан высокоэффективный логистический сервис – это неизбежное условие рыночного успеха предприятия. При отсутствии логистического сервисного обслуживания технически сложный товар теряет свою потребительскую ценность, делается неконкурентоспособным и отклоняется покупателем[2].

Сервисная логистика – это раздел логистики, в котором определяются значения экономических показателей, при которых достигается наивысший результат потоков или услуг, предоставляемых предприятиями или покупателями являющимися партнёрами по логистической цепи.

Сегодня на рынке редко встретишь фирмы, которые предоставляют своим клиентам (потребителям) товары или услуги обслуживания в чистом виде. Чтобы привлечь покупателя, нужно данному товару придать те свойства, которые бы удовлетворяли его. Опыт показывает, что привлечь новых покупателей, фирме обходится дороже, чем удержать уже имевших. Поэтому концентрируясь на лояльности потребителя, фирмы прикладывают различные усилия для развития логистического сервиса.

Под логистическим сервисом понимается, неразрывная связь с процессом распределения и предоставления услуг, оказываемых в процессе поставки това-

ра[2]. Планирование логистического сервиса включает умение определять перечень значимых услуг для покупателя, ранжирование услуг, определение стандартов обслуживания клиентов, расчет оптимального уровня сервиса. Для оценки качества логистического сервиса необходимо провести оценку удовлетворённости потребителей качеством обслуживания, так как улучшение качества логистического обслуживания взаимосвязано с успешным ведением бизнеса компаний.

Литература

1. Васильев, В.Н. Организация, управление и экономика гибкого интегрированного производства в машиностроении / Васильев В.Н. – М.: Машиностроение, 2016. – 312 с.
2. Миротин, Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры / Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 252 с.

© Д. Сноркина, 2017

УДК 338.47

Сучков А.В.

аспирант

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.**

МЕТОД АВС В ОБОСНОВАНИИ АУТСОРСИНГА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Структурная реформа железнодорожного транспорта в России обусловила повышенные требования в холдинге ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) к обеспечению его эффективности и конкурентоспособности, создала новые условия, при которых возникает необходимость внедрения логистических технологий в управление его подразделениями.

Эта задача особенно актуальна в настоящее время, когда на предприятиях пассажирского вагонного хозяйства на аутсорсинг были переведены такие важные виды деятельности как ремонт и техническое обслуживание электрического и электронного оборудования пассажирских вагонов, окраска пассажирских

вагонов, наружная помывка и экипировка вагонов, санитарное поддержание вагонов в пути следования и многие другие.

Возникает необходимость решения вопроса об обосновании и развитии аутсорсинга различных видов деятельности функциональных структур ОАО «Российские железные дороги», обоснования его возможностей за счет использования логистической инфраструктуры холдинга и ее дальнейшего развития.

В научной литературе под аутсорсингом понимается «делегирование полномочий стороннему подрядчику отдельных функций организации»[1]. По сути, в общем виде, аутсорсинг логистической деятельности представляет собой целенаправленное привлечение партнера, т.е. логистического посредника для передачи ему бизнес-функций или бизнес-процессов компании, что будет способствовать повышению эффективности функционирования организации за счет концентрации всех усилий на основной [2,3].

На основании этого встает проблема обоснования использования аутсорсинга и определения его эффективности. Причины использования аутсорсинга логистической деятельности на предприятиях пассажирского вагонного хозяйства подтверждаются рядом преимуществ:

- структурные предприятия освобождаются от второстепенных подразделений, передавая выполнение их функций специализированным компаниям с более меньшими затратами и высоким качеством, или, как минимум, снижается нагрузка на эти подразделения за счет снижения объемов логистических операций и функций;

- решение кадровой проблемы благодаря доступу к нужным специалистам аутсорсинговой компании в рамках контракта;

- отпадает содержание непрофильных процессов, тем самым повышается контроль над издержками, улучшается структура оборотных средств и другие [4].

Рассматривая возможности и преимущества аутсорсинга, следует оценивать и его недостатки. В частности, возможны риски потери контроля над переданными аутсорсеру функциями, риск снижения качества при недобросовестности аутсорсера, опасность утечки информации и появления зависимости от партнера, особенно если ему переданы важные бизнес-процессы.

Для решения данной проблемы в целях дальнейшего анализа, мониторинга и разработки эффективных решений по обоснованию аутсорсинга на предприятиях пассажирского вагонного хозяйства целесообразно использование ABC – метода (Activity-basedcosting) для анализа логистических операций, выполняемых аутсорсинговыми компаниями, который представляет собой инструмент оперативного управления на основе определения ключевых расходов по аутсорсингу логистической деятельности. Действительно, по мнению боль-

шинства западных ученых в области логистического управления ABC-метод на сегодняшний день представляет наибольший интерес для определения себестоимости операций и продукции, учета затрат.

С помощью ABC-метода, представляющего собой пооперационное калькулирование операций как объектов учета с целью дальнейшего определения себестоимости продукции, то есть учет затрат по функциям, вполне возможно обоснование целого комплекса управленческих решений по оптимизации издержек (например, обоснование экономического размера заказа, поставки), а также принятия решения о внедрении аутсорсинга с учетом распределения логистических затрат переданных на аутсорсинг видов деятельности (бизнес-процессов).

Процесс обоснования аутсорсинга логистической деятельности функциональных структур ОАО «Российские железные дороги» следует начинать с группировки затрат логистических бизнес-процессов, переданных на аутсорсинг, систематизации их по степени влияния на общий результат функционирования. В основе такой группировки могут быть следующие параметры: величина удельного веса в себестоимости по каждому виду плановых ремонтов или технического обслуживания пассажирских вагонов (в прочих материальных затратах в составе прямых затрат) или величина удельного веса в расходах по вагонной составляющей по работе пассажирских поездов (в прочих материальных затратах в составе эксплуатационных расходов) и другие параметры. В зависимости от выбранного критерия создается адаптированная модель ABC-метода для анализа логистических операций. Алгоритм анализа может проводиться, как минимум, в три этапа и может быть следующим: сбор статистических данных; проведение анализа методом ABC по значениям выбранных параметров; получение результатов и их оценка.

Сбор статистической информации на предприятиях пассажирского вагонного хозяйства: о стоимости запасных частей и стоимости работ, объема услуг логистического аутсорсинга осуществляется за определенный (отчетный) период по каждому виду плановых ремонтов или технического обслуживания пассажирских вагонов. Результатом анализа данных станет информация, которая поможет выявить логистические операции, по которым затрачивается наибольшее количество ресурсов, а также информация о величине удельного веса в себестоимости по каждому виду плановых ремонтов или технического обслуживания пассажирских вагонов (прочих материальных затратах в составе прямых затрат). В ходе анализа ABC-методом по значениям выбранных параметров определяется стратегическая группа расходов, управлению которыми должно уделяться особое внимание, а именно выполняться специальные процедуры контроля (мониторинга) и планирования. С помощью ABC-метода для

анализа логистических операций можно определить рейтинг логистических операций по затратам в аутсорсинге логистической деятельности в пассажирских перевозках, выявить сезонные колебания, которые, свойственны такому виду ремонта как текущий, или трендовые компоненты, которые зависят от объемов перевозок и от программы ремонта в депо в условиях.

Нужно отметить, что, несмотря на сложность применения, ABC-метод предоставляет предприятиям ряд преимуществ: позволяет правильно дифференцировать ассортимент (номенклатуру ресурсов, а применительно к торговле как одному из видов деятельности предприятий пассажирского вагонного хозяйства, ассортимент товаров) по степени вклада в намеченный результат; эффективно управлять запасами, тем самым обеспечивать сокращение затрат и рентабельность продукции[5].

Таким образом, представленные в статье выводы по обоснованию применения аутсорсинга логистической деятельности в функциональных структурах ОАО «Российские железные дороги» на основе ABC-метода позволяют использовать возможности этого инструмента для обоснования управленческих решений по аутсорсинговой деятельности, стратегии компании, а также сформировать основу для дальнейшего развития и конкретизации методики оценки показателей эффективности аутсорсинга логистической деятельности с выделением наиболее значимых элементов затрат и факторов.

Литература

1. Аутсорсинг: история, методология, практика: Монография / Курбанов А.Х., Плотников В.А. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
2. Логистика: Учебник. Полный курс MBA / под ред. В.И.Сергеева. – М.: Эксмо, 2011.С. 722.
3. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Под общ.и науч. ред. проф. В.И.Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2013. С. 539.
4. Ившин, С.Ю. Комплексный анализ дефиниции «Логистический аутсорсинг». // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки 2014. №1. С. 35-40.
5. Хузина Н.Ш., Байгузина Л.З. Сравнительный анализ калькуляционных методов управленческого учета: JIN (Just-In-Time) и ABC (Activity Based Costing).// Начало в науке: материалы Всероссийской научно-практической конференции школьников, студентов, магистрантов и аспирантов (18-19 апреля 2014г., г. Уфа) в 3 ч. Ч. 3. – Уфа: Аэтерна, 2014. С.136-138.

© А.В. Сучков, 2017

Тимофеева А.А.

студент направления «Экономика»

Осипов Е.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.**

СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Управление финансами – это неотъемлемая часть общей системы управления организацией. Управление финансами в организации осуществляется с помощью финансового механизма.

Финансовый механизм – это совокупность способов планирования, организации финансовых отношений, и использования их финансовых ресурсов для эффективного воздействия на результаты работы организации.

Финансовый механизм состоит из двух подсистем, которые взаимодействуют между собой:

- субъект управления
- объект управления

Субъект управления (или управляющая подсистема) - включают в себя совокупность следующих элементов:

- организационная структура управления финансами,
- финансовые методы,
- кадры финансовой службы,
- информация финансового характера,
- финансовые инструменты,
- техническое обеспечение управления финансами

К ним относят методы финансового планирования, финансового контроля, прогнозирования, страхования, финансового анализа, кредитования, финансовых расчетов, факторинга, аренды, лизинга и др.

Финансовые рычаги – это действия и приемы финансовых методов.

К финансовым рычагам относится набор финансовых приёмов и показателей, где система может оказывать влияние на хозяйственную деятельность хозяйственного субъекта.

Среди финансовых показателей можно выделить две группы:

- абсолютные – цена, прибыль, арендная плата, амортизационные отчисления, проценты;
- относительные которые характеризуют эффективность работы. Это фондоотдача, производительность, рентабельность, уровень затрат на 1 руб. продукции, уровень оплаты труда и т.д.

Информация, которая носит финансовый характер, является основой информационного обеспечения системы управления финансами на любом уровне. Она может включать в себя сведения финансового характера:

- бухгалтерскую (финансовую) отчетность;
- информацию кредитно-банковской системы (торговых, фондовых и валютных бирж и др.)

Технические средства управления финансами включают применение технических средств различного характера- персональные компьютеры, программное обеспечение, без которых в современных условиях попросту невозможно осуществлять управление финансами организации. Объект системы управления финансами организации представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов:

- финансовые ресурсы, источники финансовых ресурсов,
- финансовые отношения, денежный оборот.

Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах это залог финансового благополучия компании, т.е. его финансовая устойчивость и платежеспособность. Поскольку финансовые ресурсы не бесплатны и стоимость их зависит от их источника, то тогда возникает задача улучшения структуры источников финансирования, как в долгосрочном, так и в краткосрочном аспекте. Система стратегических целей, достижение которых служит хорошим знаком успешного управления финансами организации может включать в себя следующие из них:

- уклонение от банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- увеличение продаж и прибыли;
- максимизация цены компании.

Формы и методы реализации поставленных задач упорядочиваются финансовой политикой предприятия, включающей в себя:

- оптимальной концепции управления финансовыми потоками, обеспечивающей тандем высокой платежеспособности и доходности с защитой от коммерческих рисков;

- фокусирование на основные направления использования финансовых ресурсов на текущий период и ближайшую перспективу (за пределами календарного года);
- учет перспектив развития производственно-торгового процесса, прежде всего за счет собственных инвестиций;
- также надо принять во внимание состояние макроэкономической конъюнктуры – налогообложение, учетную ставку банковского процента, доходность по государственным ценным бумагам, нормы амортизационных отчислений по группам основных средств и др.

© А.А.Тимофеева, Е.А. Осипов, 2017

УДК 336

Ушанова Л.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 **Николаева И.Б.**

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

При ведении бизнеса в современных условиях предприятию необходимо привлечение дополнительных заемных средств. Поэтому кредиторская задолженность может выступать одним из источников привлечения дополнительных ресурсов. Но при наличии большой суммы кредиторской задолженности, она негативно отражается на финансовом состоянии предприятия.

Кредиторская задолженность – долговая обязанность перед определенным объектом, какого-либо физического лица, организации или же фирмы, которая в указанный срок должна быть выплачена.

Правовым языком, кредиторская задолженность – это некая доля того имущества, которой владеет организация, и при этом эта часть является сущностью правовых обязательств каждой из сторон должника и кредитора.

Кредиторы имеют полное право на то, чтобы требовать с организации ее задолженность, а организация в свою очередь имеет право на владение и пользование кредиторской задолженностью, но при этом она обязана ее вернуть.

По сути, кредиторская задолженность – это чужое денежное имущество, которым владеет организация, при этом автоматически считаясь должником.

Юридическое понимание кредиторской задолженности вполне может рассматриваться двойственно. С одной стороны – это доля имущества, а именно вещи или деньги, которые принадлежат предприятию либо организации, при этом имея законные права владения на них. С другой – это долг, который является объектом обязательственных правоотношений.

Величина кредиторской задолженности отражается в пассиве баланса предприятия по строке 1520 раздела V. Если договором предусмотрена отсрочка погашения долга более чем на год, кредиторская задолженность будет отражена в разделе IV бухгалтерского баланса в составе долгосрочных обязательств. Расшифровка кредиторской задолженности в разрезе ее отдельных видов приводится в пояснениях к балансу (п. 27 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность», утвержденного приказом Минфина России от 06.07.1999г. №43н)[1].

Кредиторская задолженность образуется в ситуации, когда день поступления продукции или, например, услуг не совпадает с фактическим днем их оплаты. Наличие данной задолженности не является благоприятным фактором для предприятия, поскольку она существенно понижает показатели при оценке платежеспособности предприятия, его ликвидности, финансового состояния.

Управление кредиторской задолженностью – одна из основных задач современного бизнеса. От эффективности такого управления зависит не только успех предприятия, но и его существование в принципе. Один из элементов управления кредиторской задолженностью – поддержание ее рациональной структуры.

Соотношение между отдельными видами кредиторской задолженности определяется каждым предприятием индивидуально в зависимости от различных факторов, влияющих на его деятельность. Тем не менее, основным показателем надежности и рациональности структуры обязательств перед кредиторами выступает наименьший риск прерывания деятельности предприятия.

Например, некоторые предприятия считают, что задержка уплаты налоговых платежей в бюджет – самый дешевый способ временно привлечь дополнительное финансирование. Пеня по налогам составляет 1/300 ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки, что на порядок меньше, чем процентные ставки по банковским кредитам. Однако задолженность перед бюдже-

том – это самый рискованный вид обязательств в силу того, что налоговые органы имеют возможность начать взыскание и приостановить операции по счетам предприятия на сумму задолженности по налогам.

Не менее рискованна и задолженность по заработной плате перед работниками предприятия. Во-первых, такой источник оборотных средств может привести к текучести кадров, во-вторых, работники могут обратиться в трудовую инспекцию или прокуратуру с жалобой на несвоевременную выплату заработной платы. Такие случаи наносят серьезный урон репутации предприятия, и влекут за собой материальные потери.

Управляемой и рациональной принято считать структуру кредиторской задолженности с преобладанием обязательств перед поставщиками товаров, работ, услуг и покупателями по авансам, полученным в счет предстоящих поставок.

Если значительную долю кредиторской задолженности составляют авансы, полученные в счет предстоящих отгрузок, можно сказать, что предприятие имеет хорошую репутацию и его продукция пользуется спросом.

Однако в современных рыночных условиях покупатели чаще всего рассчитывают на отсрочку платежа. Наряду с ценой товара или услуги, на выбор поставщика могут повлиять и выгодные параметры отсрочки. В этом случае конкурентоспособность предприятия может сильно зависеть от эффективности управления кредиторской задолженностью.

Просроченная кредиторская задолженность несет не только репутационные риски, но и риск потери бизнеса. В соответствии со ст. 7 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ любой кредитор может обратиться в суд с заявлением о признании предприятия банкротом при наличии признаков ее несостоятельности[2].

Вот почему так важно проводить регулярный анализ финансово-хозяйственной деятельности и не допускать просроченной кредиторской задолженности.

Литература

1. Гетьман, В.Г. Финансовый учет // учебник, Финансы и статистика, 2015., 818 с.;
2. Гукова А.В., Клопов В.Н. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» №127-ФЗ от 26.10.2002 (ред. от 29.12.2015 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016 г.)

© Л.А. Ушанова, 2017

Шляпкина 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 **Плотников А.Н.**

ПРОБЛЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Большинству российских инвесторов трудно найти ресурсы для капитализации своего бизнеса. Использование кредитных источников финансирования в виде банковских кредитов и в докризисный период составляло около 10%. Государственные инвестиции в основные фонды страны остаются безуспешными, что приводит к постоянному, нецелевому использованию бюджетных средств. Из-за высоких рисков и недостатков законодательной системы иностранные инвесторы неохотно приезжают в Россию. Иностранные инвестиции в отечественную экономику, как правило, являются спекулятивными. Об этом свидетельствует реакция иностранных инвесторов на позицию России, высказанную на Всемирном экономическом форуме в Давосе.

Эти проблемы не позволяют успешно развивать отечественную экономику. Российская экономика остается очень дорогостоящей, сложной в освоении, неконкурентоспособной и, самое главное, зависимой от цен на энергоносители.

Внедрение дорогостоящих проектов невозможно без инвестиций третьих сторон. В случае, если реализация новых инвестиционных проектов будет осуществляться в том же духе, без изменения и разработки новых инструментов финансирования инвестиций, Россия не избежит последствий, которые, в свою очередь, приведут к неблагоприятным экономическим последствиям, сложившимся в инвестиционной сфере. В краткосрочной перспективе внутренний рынок будет сужаться, спрос на продукцию филиалов уменьшится, что приведет к снижению производства. В конечном итоге экономический рост будет замедляться, т. е. будет снижен производственный потенциал, который уже невелик среди отечественных предприятий, производство вступит в фазу стагнации. Выходом из сложившейся ситуации является переход на финансирование проекта. Как показывает опыт зарубежных стран – это один из способов реализации долгосрочных инвестиционных проектов с высокой стоимостью.

«Способ финансирования инвестиционных проектов используется в том случае, когда источником обслуживания долга являются денежные потоки, генерируемые этим проектом. Специфика такого типа инвестиций заключается в том, что оценка затрат и доходов осуществляется с учетом распределения риска между участниками проекта» [1].

После того, как банк-кредитор проведет анализ рассматриваемого инвестиционного проекта и проект пройдет необходимые экспертизы, кредитный комитет банка принимает решение о финансировании проекта. В случае положительного решения о запуске кредитной линии, рекомендуется схема финансирования проекта с использованием инструмента проектного финансирования. Как правило, схема реализации инвестиционного проекта посредством проектного финансирования выглядит так, как показано на *рисунке 1*.



Рисунок 1. Универсальная схема реализации инвестиционного проекта посредством проектного финансирования: 1-8 - последовательность действий при реализации проекта

Схема реализации инвестиционного проекта посредством финансирования проекта включает в себя следующую последовательность действий:

1) Подготовка проектной документации, создание модели и описательной части бизнес-проекта, внесение в уставный капитал проектной компании.

2) Инвестиции учредителей в проектной компании, взносы соинвесторов, спонсоров проекта, которые должны составлять не менее 30% от общего бюджета проекта.

3) Предоставление банку-кредитору гарантий и поручительств по договору кредитной линии для этого проекта.

4) Начало финансирования проекта; банк-кредитор открывает кредитную линию для финансирования проекта на условиях, которые ранее были согласованы с инициаторами проекта.

5) Проектная компания начинает реализацию проекта, начинается финансирование контрактов, платежи производятся подрядчикам (подрядчикам, поставщикам, консультантам).

6) Исполнители передают активы, созданные по договору с проектной компанией.

7) Проектная компания начинает продажу активов.

8) Проектная компания выплачивает основную сумму и выплачивает проценты за обслуживание кредита.

Проектная компания привлекает заемные источники финансирования, а также финансирует проект за свой счет (вклад учредителей и соинвесторов) [2].

Таким образом, банк-кредитор защищает себя от рисков и добивается уверенности в том, что акционеры проектной компании не прогнозируют дополнительных рисков, которые, в свою очередь, не связаны с этим проектом [3].

Стоит отметить, что при реализации крупных проектов существует потребность в синдицированных кредитах (кредит, предоставленный заемщику группой кредиторов, участвующих в конкретной сделке в определенных акциях в рамках обычно единого кредитного соглашения). Примером этого может служить предоставление синдицированного кредита в сентябре 2016 года ОАО «Мечел» в размере 2 млрд. долларов США со сроком погашения 5 лет и в марте 2016 года – консорциуму NordStream (проект «Северного потока» Газпрома) в размере 3,1 млрд. евро со сроком погашения 16 лет. Но с учетом сложности осуществления такого вида проектного финансирования организаторами синдицированных кредитов являются крупные иностранные банки, имеющие необходимый опыт в организации, сопровождении и реализации таких кредитов.

Часто привлекается финансирование со стороны международных финансовых организаций – Европейского инвестиционного банка, Европейского банка реконструкции и развития, Всемирного банка, Азиатского банка развития, Африканского банка развития и др. Участие международных организаций в проекте повышает его привлекательность, повышает коммерческую стоимость нереализованного проекта, защищает от политических и страновых рисков.

Литература

1. Аскинадзи, В.М. Инвестиционный менеджмент / В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова // Москва: Изд-во Евразийский открытый институт. 2011. 202с.
2. Плотников, А.Н. Финансирование инновационной деятельности в строительстве: учебное пособие / А.Н. Плотников // Москва: Изд-во «ФОРУМ». 2012. 144 с.

3. Плотников, А.Н. Экономика: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим и не экономическим специальностям. 2-е изд., перераб. и доп. / С.Г. Землянухина, О.В. Мраморнова, Е.В. Янченко, Л.В. Санкова, А.Н. Плотников и др. // Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2008. 688 с.

©А.А. Шляпкина, 2017

УДК 338

Яхина Т.М., Безродная О.О.

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 **Пчелинцева И.Н.**

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

Финансовая устойчивость определяется как стабильность экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатами его функционирования. Политика поддержания финансовой устойчивости предприятия многогранна, но, на наш взгляд, она заключается во взаимодействии внутренних и внешних факторов, влияющих на нее.

В связи с этим актуальным представляется, рассмотрение влияния внешних факторов на финансовую устойчивость предприятия, так как их относят к разряду неуправляемых или частично управляемых со стороны предприятия.

Однако большинство авторов, среди которых Мельник М.В., Гиляровская Л.Т., Шеремет А.Д., Герасимова Е.Б., Бариленко В.И., Бланк И.А., Баканов М.И. и другие, акцентируют свое внимание на выделении лишь внутренних и внешних факторов, как наиболее значимых при учете воздействия на уровень финансовой устойчивости организаций.

В то время как первые напрямую зависят от организации работы самой компании, и могут, при этом, подвергаться корректировкам посредством изменения экономической среды; вторые, по отношению к ним, являются внешними (т.е. связаны с общим состоянием макроэкономической обстановки в стране), а их изменение либо частично, либо полностью неподвластно воле руководства организации [1].

К числу факторов внешней и внутренней среды, оказывающих непосредственное влияние на финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов Гилларовская Л.Т. и Ендовицкая А.В. относят следующие (таблица 1).

В дополнение к данному перечню Насыров Н.В. в качестве основных выделяет факторы отраслевой принадлежности организации, а также степени монополизации и импортозамещения в отрасли [3].

Отраслевая принадлежность является одним из наиболее значимых факторов в связи с тем, что вид выпускаемой продукции в значительной степени предопределяет спрос на неё, а также уровень устанавливаемых цен и, как следствие, доходов организации.

Влияние степени монополизации отрасли на уровень финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта заключается в том, что в высокомонополизированных отраслях устойчивость финансовой системы, по определению, будет выше, что объясняется установлением монопольно высоких цен на производимую продукцию. В то время как для отраслей, в которых преобладают конкурентные отношения, свойственна неопределенность финансовых результатов, что, в свою очередь, порождает необходимость разработки системы специальных мер по управлению финансовой устойчивостью данных субъектов хозяйствования.

Таблица 1

Факторы, воздействующие на финансовую устойчивость организаций

Факторы	Краткая характеристика
1	2
Экономическая политика государства	От проводимой государством экономической политики (уменьшение налогов, поощрение отечественных производителей, принимаемые меры по повышению качества выпускаемых товаров либо оказываемых услуг) зависит напрямую уровень финансовой устойчивости организаций.
Колебание валютных курсов	Данный фактор затрагивает, в основном, организации, которые совершают валютные операции, имеют в наличии иностранную валюту и т.д.
Банкротство должников	Неплатежеспособность должников неизбежно ведет к невозможности получения организацией своих долгов
Инфляция	Рост темпов инфляции в стране оказывает негативное влияние на финансовую устойчивость организаций
Сезонность поступления денежных потоков	В некоторых организациях основные денежные потоки приходятся на определенное время года
Качество выпускаемой продукции	Продукция высокого качества обеспечивает рост покупательной способности, что положительно сказывается на общем финансовом состоянии организации

1	2
Требования кредиторов	Даже для самой финансово устойчивой организации единовременное требование кредиторами возмещения долгов может обернуться абсолютно неожиданными последствиями, вплоть до банкротства
Изменение налоговой системы	Повышение налоговых платежей в стране может привести к ситуации, когда организация будет не в силах рассчитываться по ним, что впоследствии будет способствовать снижению уровня финансовой устойчивости организации

Не менее значимым фактором, воздействующим на финансовую устойчивость особенно российских организаций, является также степень импортозамещения в отрасли. Высокий уровень импорта в значительной мере усложняет положение российских производителей, деятельность которых ориентирована преимущественно на отечественный рынок [2].

В свою очередь Зуб А.Т. рассматривает только внешние факторы, воздействующие (прямо либо косвенно) на финансовое состояние организаций. Учитывая тот факт, что любая организация вынуждена в процессе осуществления своей деятельности так или иначе контактировать с находящейся в непрерывном движении изменчивой внешней средой, одной из важнейших составляющих её успешного функционирования он определяет способность организации своевременно и оперативно (а главное эффективно!) справляться с данными изменениями.

Всю совокупность внешних факторов Зуб А.Т. подразделяет на 4 категории: экономические, политико-правовые, социокультурные, технологические.

К экономическим факторам, главным образом, он относит стадии экономического цикла, а также благополучие и здоровье экономики страны в целом, которые оказывают непосредственное влияние на прибыльность организации [5].

Однако, если брать во внимание размеры организаций, стоит заметить, что в России значительно преобладают малые и средние предприятия. А, следовательно, сфера их деятельности представлена преимущественно регионами. В связи с этим, на наш взгляд, в данной категории факторов целесообразно основное внимание сосредоточить на состоянии именно региональной экономики, особенно с учетом присущей для России высокой степени дифференциации регионов относительно уровня индустриального развития, финансового потенциала и ресурсообеспеченности. В то время как плохие экономические условия будут вести, соответственно, к снижению спроса на товары; благоприятные, напротив – будут предоставлять возможности для его роста.

Под политико-правовыми Зуб А.Т., прежде всего, подразумевает факторы законодательного и государственного характера, которые способны как ограничить деятельность организации, так и повлиять на уровень имеющихся у нее возможностей и угроз.

К числу социокультурных он относит все те факторы, за счет которых формируется стиль жизни и работы общества и которые так или иначе оказывают влияние практически на все организации.

Технологические – факторы, отражающие уровень научного и технологического развития, а именно революционные технологические перемены и открытия, которые могут представлять для организации не только большие возможности, но и серьезные угрозы.

Рассмотрев внешние факторы, можно сделать вывод о том, что они оказывают достаточно ощутимое воздействие как на общее финансовое состояние организации, так и на её финансовую устойчивость в частности.

Что касается внутренних факторов, к ним, как уже отмечалось ранее, относятся факторы, напрямую зависящие от организации работы хозяйствующего субъекта. К основным из них Артёменко В.Г., Анисимова Н.В. и Голант Е.А. относят следующие.

Так, успех или неудача предпринимательства в большинстве своем определяется структурой и составом выпускаемых товаров (выполняемых работ, оказываемых услуг). В связи с этим, важно не только заранее решить, что выпускать, но и четко определить организацию процесса производства, а именно, избрать наиболее эффективные производственные технологии, а также модели системы производства и управления, т.к. от этого во многом зависят издержки производства.

Не менее важным фактором является состав и структура активов и финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта, а также избранная тактика и стратегия управления ими. Так как, во-первых, устойчивость организации и её потенциальная предпринимательская результативность определяются непосредственно качеством управления текущими активами, а также составом и количеством задействованных при этом оборотных средств, размером запасов и активов в денежной форме и т.д. А во-вторых, чем больше деятельность организации обеспечена собственными финансовыми ресурсами (в первую очередь прибылью), тем спокойнее она чувствует себя в рыночной среде. При этом, важно учитывать не только общую массу прибыли, но и структуру ее распределения, а также долю, направляемую на развитие производства [2].

Весомое воздействие на уровень финансовой устойчивости субъекта хозяйствования оказывают также и дополнительно мобилизуемые им на рынке

ссудных капиталов финансовые средства. Чем больше он способен привлечь финансовых ресурсов, тем, соответственно, выше его финансовые возможности. Однако, здесь важно учесть возросшие финансовые риски, связанные с невозможностью своевременного и полного погашения своих обязательств. Особую роль в данном случае играют формируемые организацией резервы, так как представляют собой некоторые финансовые гарантии платежеспособности любого хозяйствующего субъекта.

Степень совокупного влияния вышеперечисленных факторов зависит как от их соотношения, так и от стадии производственного цикла организации, а также от профессионализма менеджеров. Согласно практике, огромное количество предпринимательских неудач связано именно с неспособностью менеджеров своевременно учесть и оперативно среагировать на изменения внутренней и внешней среды.

Таким образом, проблема финансовой устойчивости является не только общеэкономической проблемой, но и серьезной финансовой проблемой, поэтому при управлении финансовой устойчивостью предприятия необходимо учитывать как внутренние так и внешние факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость организаций.

Искусство своевременно выявлять и достоверно определять уровень влияния данных факторов, а также оперативно принимать управленческие решения является важнейшим условием существования любого субъекта хозяйствования, так как разумный учет факторов в процессе управления организацией может повысить уровень его платежеспособности, ликвидности и, как следствие, финансовой независимости.

Литература

1. Кучковская, Н.В. Социальное партнерство как национальный приоритет в социально-экономическом развитии России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009.- № 17. – С.8-14.
2. Кучковская, Н.В. Инновационные аспекты социальной ответственности транснациональных корпораций в России // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 10: Инновационная деятельность. – 2008. – № 3. – С.23-27.
3. Чернявская Е.Ю., Перфильева И.В. Международные спортивные состязания как фактор социального и экономического развития// Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. –2016. – № 3 (36). – С. 131-137.

© Яхина Т.М., Безродная О.О., 2017

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

УДК 338.2

Агашина С.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 **Тюрина В.Ю.**

ИННОВАЦИИ РЕЦИКЛИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обстановка с утилизацией твёрдых бытовых отходов в России на данный момент не соответствует многим требованиям зарубежных стандартов. В настоящее время в экономике не сформированы условия, которые подтолкнули бы использование вторичных ресурсов, в результате чего объёмы оборота, сбора, использования и рециклинга вторичного сырья не высоки.

Решение научной задачи по обоснованию методологического подхода и формированию практических рекомендаций для внедрения большего количества инноваций в сферу рециклинговых предприятий.

Прежде чем рассмотреть инновации рециклинговых предприятий, нужно дать понятие рециклинга и понятие инноваций на предприятии.

В экологических словарях термин рециклинг означает возвращение отходов в круговорот «производство – потребление».[3]

В некоторых других источниках термину рециклинг дают понятие как возврат в промышленное производство многих материалов, содержащихся в отходах промышленности, бытовой сферы и строительства.

В непростых условиях кризиса наиболее важную роль получает повторная переработка отходов, которая становится источником наиболее дешёвых стройматериалов. Современные модели оборудования, как и новые результативные технологии, дают возможность вторично вводить в промышленный оборот поврежденные или бракованные бетонные и железобетонные конструкции, битый кирпичи арматурную сталь. Спрос на вторичный щебень на сегодняшний день остается постоянно высоким. Для производства наиболее мелких фракций нужна двойная переработка и грохочение. Рециклинг регулярно используют собственники зданий и сооружений, подлежащие реконструкции или сносу. При вывозе отходов, которые образуются при демонтаже объектов, на

свалку с предприятий взыскивается плата за негативное воздействие на окружающую среду. Вследствие этого гораздо прибыльней использовать услуги фирм, которые занимаются повторной переработкой и утилизацией отходов, при этом получить новое сырье, которым впоследствии можно воспользоваться на этом же объекте. Также необходимо отметить что кроме экономических преимуществ, вторичное использование отходов заметно уменьшает негативное воздействие отходов на окружающую среду.[5]

Таким образом, рециклинг – это современные экологичные технологии плюс реальная экономия.

Для выявления более полной картины инноваций рециклинговых предприятий необходимо знать понятие инновации на предприятии.

Итак, инновации на предприятии – это форма проявления научно-технического прогресса на микроуровне. Такие инновации содействуют обновлению перечня выпускаемой продукции, а также увеличению ее качества с целью удовлетворить потребности потребителей и максимизировать прибыли организации.[1]

При использовании инновации на предприятии необходимо помнить об эффективности инновационного развития предприятия. Ее определяют исходя из соотношения эффекта (прибыли организации) и вызвавших его затрат. Существует шесть видов эффекта от инновации, представленные на *рисунке 1*.



Рисунок 1. Виды эффекта от инновации.

Рассмотрим каждый из шести видов эффекта подробнее.

Экономическим эффектом является результат, который приводит к сохранению материальных, трудовых или природных ресурсов, либо может позволить повысить производство средств производства, предметов потребления и услуг, получающих стоимостную оценку.

Научно-технический эффект может быть оценен через ожидаемый экономический эффект. Исследования показывают: 15% результатов прикладных исследований характеризуются потенциальным экономическим эффектом и 85% – ожидаемым.

Расчет показателей финансового эффекта опирается на финансовые показатели.

Показатели ресурсного эффекта показывают влияние инновации на объем производства и потребление того или иного ресурса, используемого в производстве.

Социальным является результат, который содействует удовлетворению потребностей человека и общества, не получающих стоимостной оценки (улучшение здоровья, удовлетворение эстетических запросов и т. д.). Множество проявлений социального эффекта невозможно измерить прямо или косвенно. В этом случае следует ограничиться лишь качественными показателями. Чем значительнее социальное достижение, тем сложнее дать ему интегральную количественную оценку. Для этого пришлось бы сложить многие эффекты, одни из которых имеют лишь качественные характеристики, а другие измеряются в несопоставимых системах единиц. Несомненно, разумно разработать шкалы предпочтений, которые могут охватить весь комплекс показателей благосостояния общества, а также использование экспертных методов оценки.[2]

Показатели экологического эффекта (шум, вибрация, освещенность, электромагнитное поле) учитывают влияние инноваций на окружающую среду.

Для того чтобы предприятие осуществляло инновационную деятельность ему необходимо владеть такой структурой и таким настроем, которые могут помочь создать атмосферу предпринимательства, а также атмосферу для восприятия новых благоприятных возможностей. Поэтому инновационная деятельность является важной составляющей на любом предприятии, так как в нынешних условиях успешная деятельность каждой организации невозможна без инноваций.

Литература

1. Балабанов, В.С. Инновационный менеджмент / В.С. Балабанов, М.Н. Дудин. – М.: Элит, 2014. – 282с.
2. Фатхудинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов/ Р.А. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2013. – 448с.
3. Экологический словарь – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Вторичная переработка полимерных материалов спасет мир – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
5. Журнал об экологии и переработке «ЭкоПрогресс» – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

6. Анисимов, Ю.П. Инновационный менеджмент: учеб.пособие/ Ю.П. Анисимов, Е.В. Солнцева; под общ. ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж: ГОУВ-ПО «Воронежский государственный технический университет», 2007. 208 с.

7. Садовничая, И.О. Рециклинг в условиях кризиса //Сборник «Антикризисная стратегия и тактика»: Материалы научно-практической on-line конференции. – М.: МЭСИ, 2010.

© С.В. Агашина, 2017

УДК 338.2; 658.14

Астафьева Н.В.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ РАБОТНИКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

В настоящее время предприятия нефтегазового комплекса в Российской Федерации играют ведущую роль в экономике страны и регионов, и заинтересованность государства в их развитии очевидна. Но при осуществлении каждодневной деятельности и реализации масштабных проектов предприятия нефтегазового комплекса сталкиваются с немаловажной проблемой – нехваткой высококвалифицированных специалистов. Быстрое развитие техники и технологии требует масштабного обучения и переобучения всего кадрового состава нефтегазовых компаний. Уровень знаний, с которыми молодой специалист после окончания вуза приходит на работу в компанию, часто является недостаточным, что показывает дисбаланс между требованиями компаний к квалификации выпускников высших учебных заведений и содержанием программ обучения.

Стремительно усложняющиеся техника и технологии, применяемые для поиска, добычи, транспортировки и переработки углеводородного сырья, обуславливают необходимость развития систем подготовки кадров, владеющих современными технологиями и способных к быстрому освоению инновационных для отрасли технических решений. Несбалансированность научно-технического прогресса и кадрового обеспечения отрасли может привести к возникновению негативных последствий, результатом которых станет снижение темпов эконо-

мического роста нефтегазовых компаний. В настоящее время существуют системы среднего профессионального и высшего профессионального образования, развита сеть учреждений дополнительного образования и внутрикорпоративных центров подготовки кадров, однако проблемы качества подготовки специалистов остаются на достаточно высоком уровне.

Профессиональная деятельность будущего специалиста на предприятиях нефтегазового комплекса в современных условиях предполагает владение профессиональными знаниями, умение применять инновационные технологии на производстве, творческую самореализацию, брать на себя ответственность за решение производственных задач. Современному предприятию необходимы такие работники, которые способны не только видеть проблемы, но и продуктивно решать их с применением инновационных методов и подходов на основе использования передового отечественного и зарубежного опыта функционирования предприятий данной отрасли.

В современных условиях задача вузов состоит в том, чтобы не просто передавать студентам существующие знания, самые современные и востребованные, не только выпускать специалистов в определенной профессиональной сфере деятельности, не только научить студентов получать знания из стремительно увеличивающегося объема информации, но и научить создавать новые знания. Вузам необходимо готовить работников, способных к высокоинтенсивному труду и осуществлению непрерывного профессионального образования. Это свидетельствует о новом подходе к профессиональной подготовке студентов, отказе от сведения этого процесса только к усвоению знаний, умений и навыков, что обуславливает необходимость формирования у студентов профессиональных качеств, обеспечивающих успешное выполнение конкретных функций, связанных с будущей профессией, и подготовки потенциальных работников, способных к эффективной профессиональной деятельности и быстрой адаптации в современных условиях, владеющих новыми технологиями в своем направлении, умением использовать полученные знания при решении профессиональных задач. Для этого необходима интеграция образовательной, производственной и научной сторон деятельности университетов, стимулирование у студентов интереса к науке и творчеству, развитие их креативных способностей. Второе необходимое умение – умение превращать новые знания в инновации на практике. В-третьих, необходимо научить студента коммерциализовать свои знания и разработки.

Процесс модернизации нефтеперерабатывающей отрасли заставляет вузы пересматривать свои подходы к подготовке кадров. Однако уровень подготовки специалистов все еще отстает от потребностей рынка. Среди факторов, увеличи-

вающих потребность в специалистах, доминирующими являются увеличение объемов добычи, приток инвестиций, развитие малых форм нефтегазового бизнеса. Среди понижающих – ликвидация рабочих мест на истощенных месторождениях, сокращение инвестиций, снижение мировых цен на энергоносители, широкое применение новых технологий, повышение производительности труда.

В инновационном образовании компоненты профессионального знания должны быть структурированы по градиенту качества, отражать наилучшее направление развития предметной области. В современном понимании качественное образование – это не только передача глубоких знаний, но и формирование таких знаний и навыков, потребность в которых порождается именно инновационной экономикой. Практика показывает, что высшим учебным заведениям необходимо создание стимулирующей среды, подталкивающей их к более широкому применению инноваций и к более чуткой реакции на потребности инновационной экономики и предприятий нефтяной отрасли, изменение требований рынков труда, которым необходим развитый человеческий капитал, а также разработка эффективной программы инновационного развития системы образования, основную траекторию которого можно обозначить следующим образом: от обучения к качественному образованию.

Подготовка кадров для предприятий нефтеперерабатывающей отрасли в современных экономических условиях должна быть ориентирована, на наш взгляд, на обеспечение их эффективной деятельности на основе получения профессиональных знаний и компетенций и обеспечения соответствия содержания образования требованиям предприятий. В связи с этим считаем целесообразным предложить следующие направления повышения качества подготовки работников предприятий нефтегазового комплекса в вузах:

- реализацию концепции непрерывного образования в процессе повышения квалификации и переподготовки персонала предприятий, способствующего расширенному воспроизводству, развитию персонала, обучению новым профессиям и специальностям, формированию современного мировоззрения;

- осуществление дуального образования как системы подготовки студентов по выбранной профессии одновременно в двух учреждениях: с одной стороны, в высшем учебном заведении, а, с другой стороны, – на производстве, то есть сочетание обучения теории и практической подготовки. Для студентов должны разрабатываться программы прикладного бакалавриата и магистратуры, а на предприятиях создаваться учебная база для приобретения практических навыков;

- установление взаимосвязи науки и практики в процессе подготовки специалистов для продуцирования инноваций и в дальнейшем трансфера (передачи и распространения) инноваций в практическую деятельность предприятий нефтяной отрасли;

- разработку и реализацию программ корпоративного образования, включающих в себя несколько уровней управления, начиная с подготовки молодых специалистов и заканчивая топ-менеджментом нефтяных компаний;

- в вузах необходимо развивать экономическую компоненту подготовки выпускников технических направлений и специальностей системы высшего образования как необходимый элемент профессионально-личностных и социальных компетенций, обеспечивающих конкурентоспособность специалистов в современной цифровой экономике;

- создание полного цикла подготовки специалистов и многоуровневой образовательной системы, в которую должны быть включены учебные заведения среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского образования, в частности, интеграция разных типов высших учебных заведений, что позволит обеспечить более широкую мобильность в темпах обучения и в выборе образовательной траектории подготовки будущего специалиста;

- проведение непрерывного мониторинга и анализа востребованности выпускников на региональном рынке труда, развитие инфраструктуры обеспечения качества образования;

- рекрутинг на рынке труда, т.е. нефтяные компании могут набирать опытных специалистов и из других регионов либо использовать еще один способ найма персонала – кадровый лизинг. Потребность в кадровом лизинге возникает у работодателя в том случае, когда имеются некоторые ограничения по количеству собственных сотрудников.

Таким образом, разработка стратегии управления системой обеспечения кадрами на предприятиях нефтеперерабатывающего комплекса должна производиться на основе глубокого систематического анализа динамики внешних и внутрипроизводственных факторов, в результате чего может быть представлена целостная концепция развития персонала компании согласно долгосрочной стратегии ее развития. Однако вне зависимости от выбора источника покрытия потребности в кадрах любая нефтеперерабатывающая компания должна строить свою систему внутрикорпоративного обучения, отвечающую следующим требованиям: использование новых знаний, ориентирование на лучшие практики, минимизация затрат на построение системы, использование современной инфраструктуры для обучения, минимизация финансовых и временных затрат на обучение, непрерывность обучения, формирование системы трансфера новых знаний, технологий и инноваций, ориентированных на потребности предприятия.

© Н.В. Астафьева, 2017

Афанасьев И.П.

магистрант направления «Инноватика»

Рыжова О.А.

к.э.н., доц.

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина

Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доц. **Кочерягина Н.В.**

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИННОВАЦИОННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Во все времена одним из самых ценных ресурсов была и есть информация. На сегодняшний день существует многообразие информации, получаемой из различных источников: знающие люди, Интернет, печатные издания, СМИ и т.д. Однако далеко не вся информация бывает достоверной и может быть полезной. Именно достоверная информация могла поменять ход событий даже во время войн. В настоящее время войны сменили свою форму и превратились в информационные. Наличие ценной информации позволяет управлять ситуацией не только на отдельных предприятиях, но и в государствах и на мировых рынках. Выделим основные критерии «полезной» информации: ценность, кумулятивность, полнота, достоверность, адекватность, доступность, актуальность, объективность и субъективность [4].

Совершенствование любой современной системы управления происходит на базе информационных технологий. Основной целью информационных технологий является обеспечение эффективного использования информационных ресурсов в ситуациях, представленных на *рисунке 1*.

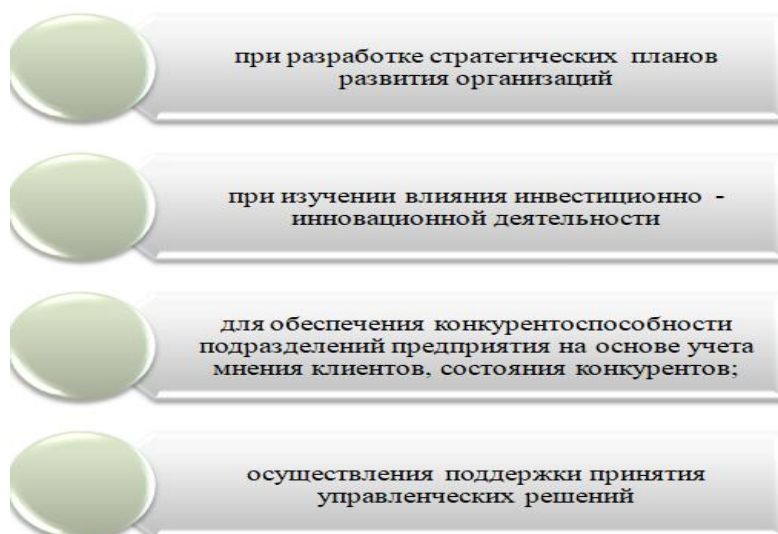


Рисунок 1. Ситуации, в рамках которых эффективно используются информационные ресурсы [2]

Представим существующие определения понятия «информационные технологии» в *таблице 1*.

Таблица 1

Понятие информационных технологий [1,2,3]

Автор	Понятие информационных технологий
Трофимов В.В.	Информационная технология — это совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации для снижения трудоемкости процессов использования информационного ресурса, повышения их надежности и оперативности.
Гохберг Г. С.	Под технологией обычно понимается описание процесса производства материальных благ, как последовательность действий над предметом труда в целях получения конечного продукта. Особенностью информационных технологий является то, что в них и начальным, и конечным продуктом труда является информация, а орудиями труда — компьютерная техника и средства телекоммуникаций. При этом, конечно, перерабатываемая информация связана с различными материальными носителями, однако главную роль в информационных технологиях играет не непосредственно сам носитель, а связанная с ним информация.
Рагулин П. Г.	Информационная технология — совокупность методов и способов получения, обработки, представления информации, направленных на изменение ее состояния, свойств, формы, содержания и осуществляемых в интересах пользователей.

Проанализировав вышеизложенные определения, можно сделать вывод о том, что информационные технологии рассматриваются разными авторами как совокупность различных методов и способов взаимодействия с информацией и как описание процесса производства материальных благ, начальным и конечным продуктом которых является информация. В свою очередь нам бы хотелось привести уточненное определение понятия «информационные технологии». На наш взгляд, информационные технологии представляют собой совокупность различных методов взаимодействия с информацией посредством компьютерной техники и телекоммуникаций.

Рассмотрим основные виды информационных технологий, представленные на *рисунке 2*.

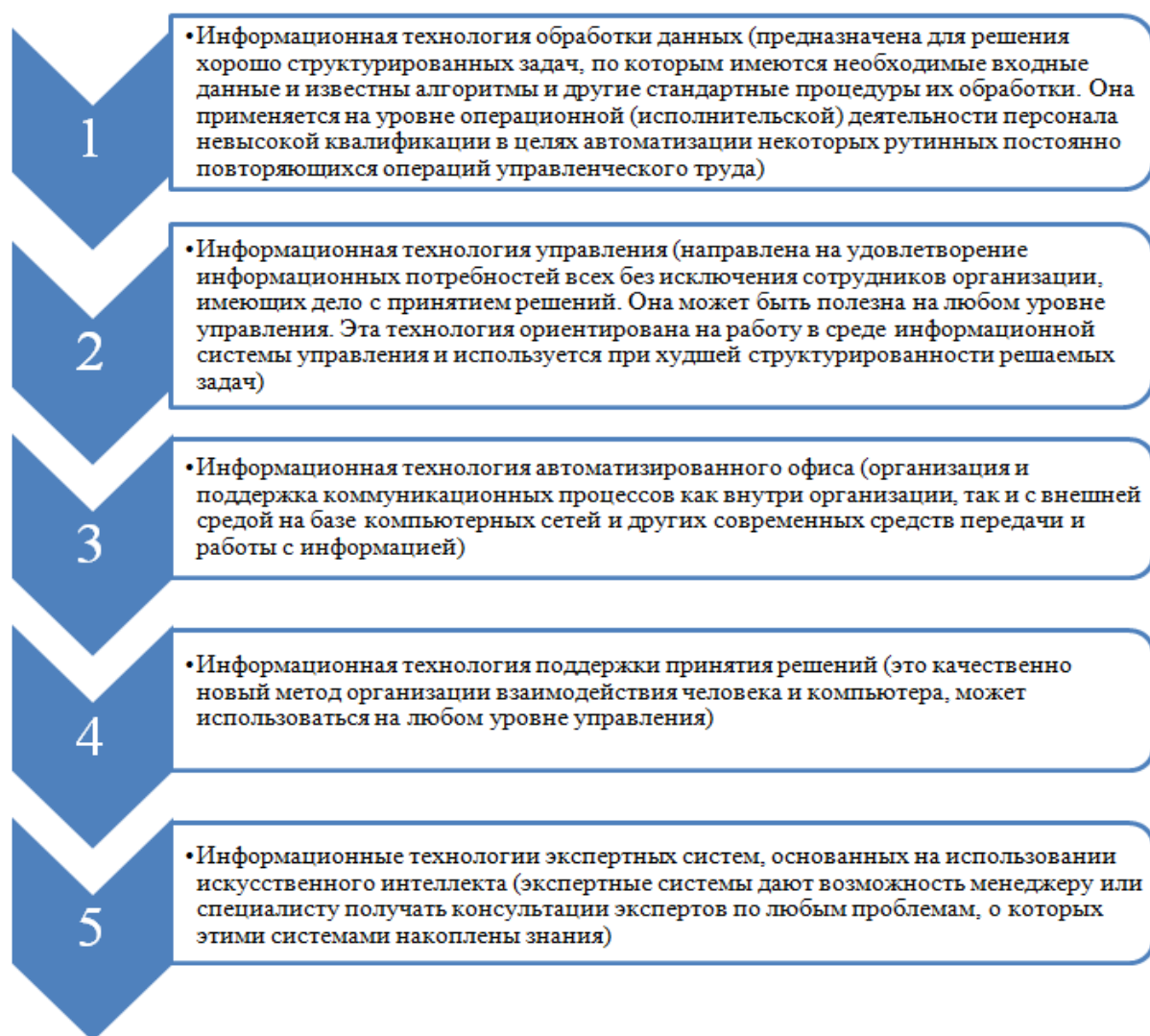


Рисунок 2. Виды информационных технологий[4]

Также стоит отметить, что многообразие современных информационных технологий значительно упрощает и помогает в управлении предприятием. Деятельность большинства лидеров мирового рынка основана на конкуренции при помощи инноваций. На данный момент инновационная деятельность активно развивается и является двигателем прогресса. Инновации охватывают все сферы жизни общества, и умение управлять ими дает предприятию много конкурентных преимуществ. Рассмотрим понятие «инновационное предприятие». Инновационное предприятие – коммерческая организация, которая осуществляет практическую реализацию технологий, содержащих конфиденциальные сведения технического, экономического, административного, финансового или иного характера, и получает наибольшую долю доходов от создания и последующей реализации инновационной продукции или вследствие применения инновационных технико-технологических процессов[4].

Рассмотрим, какую роль играют информационные технологии в деятельности инновационного предприятия. Инновации, используемые предприятием, подразделяются на продуктовые, управленческие, маркетинговые и технологические. Кратко опишем роль информационных технологий для каждого вида инноваций:

– продуктовые инновации – это внедрение совершенно нового, модернизированного или модифицированного товара. В настоящее время новые товары появляются именно в сфере информационных технологий. Выпуск новых гаджетов, создание микропроцессоров, микрокомпьютеров, изобретение интегрированных микросхем и т.д. Информационные технологии в данном случае являются «толчком» для развития продуктовых инноваций и их активного распространения.

– управленческие инновации – это изменение организационной структуры предприятия или его отдельных элементов в целях оптимизации деятельности. Информационные технологии в данном случае являются инструментом продуктивного стратегического диалога между руководителями компании и топ-менеджерами. Информационные технологии позволяют оперативно принимать решения и управлять предприятием независимо от расстояния между управляющим и управляемым субъектом.

– информационные технологии в маркетинговых инновациях позволяют использовать новые методы маркетинговых исследований, налаживать новые каналы сбыта и изменять направленность сбытовой политики компании. Сеть Интернет активно используется большинством компаний для рекламы и реализации своей продукции.

– Информационные технологии в технологических инновациях позволяют автоматизировать производство, компьютеризировать и роботизировать производственные линии.

В завершении статьи можно сделать вывод о том, что информационные технологии охватывают все сферы инновационной деятельности и значительно упрощают процесс управления инновационным предприятием.

Литература

1. Гохберг, Г.С. Информационные технологии: учебник для студ. учреждений сред.проф. Образования/ Г.С. Гохберг, А.В. Зафиевский, А.А. Короткин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 240 с.
2. Информационные технологии: учебник для академического бакалавриата / под ред. В.В. Трофимова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 624 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс.

3. Рагулин, П.Г. Информационные технологии. Электронный учебник. – Владивосток: ТИДОТ Дальневост. ун-та, 2004. – 208 с.

4. Электронная библиотека. – Электронный доступ: [\[Электронный ресурс\]](#) (09.11.2017 г.).

© И.П. Афанасьев, О.А. Рыжова, 2017

УДК 574

Вострова И.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 **Горячева И.А.**

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА СТРОИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестирование представляет собой наиболее важный аспект деятельности любой успешно-развивающейся организации. Однако, инвестиционная деятельность неразрывно связана с ее непредсказуемостью и неопределенностью. В современном развитии найдется много направлений для будущих инвестиций по различным направлениям. Из чего вытекает необходимость уметь выбрать такие проекты для будущей инвестиционной деятельности, которые смогут в будущем принести большую прибыль. Одним из таких направлений считается строительство. Но, появляется ряд подводных камней и обязательств, непрерывно связанных с инвестициями в строительстве. Одним из таких камней, можно сказать, является экологическая экспертиза, без которой не может начаться ни одна стадия стройки.

Законодательство об экологической экспертизе основывается на соответствующих положениях Конституции Российской Федерации, Федерального закона «Об охране окружающей среды» [1, ст. 133], Федерального закона «Об экологической экспертизе» [2, ст. 4556] и других законах, а также иных нормативно-правовых актах Российской Федерации и субъектов РФ, принимаемых в соответствии с данными законами.

В современных условиях экологическая экспертиза является главным инструментом в принятии управленческих решений в целях предотвращения эко-

логически-непродуманных решений на стадии разработки предпроектной и проектной документации инвестиционно строительного объекта.

Экологическая экспертиза – это установление соответствия документов и (или) документации, обосновывающих намечаемую в связи с реализацией объекта экологической экспертизы хозяйственную и иную деятельность, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды в целях предотвращения негативного воздействия такой деятельности на окружающую среду.

Принципы экологической экспертизы [11, с. 35]:

1. Презумпция потенциальной экологической опасности любой намечаемой хозяйственной и иной деятельности;
2. Обязательность проведения государственной экологической экспертизы до принятия решений о реализации объекта экологической экспертизы;
3. Комплексность оценки воздействия на окружающую среду хозяйственной и иной деятельности и ее последствий;
4. Обязательность учета требований экологической безопасности при проведении экологической экспертизы;
5. Достоверность и полнота информации, представляемой на экологическую экспертизу;
6. Независимость экспертов экологической экспертизы при осуществлении ими своих полномочий в области экологической экспертизы;
7. Научная обоснованность, объективность и законность заключений экологической экспертизы;
8. Гласность, участие общественных организаций (объединений), учет общественного мнения;
9. Ответственность участников экологической экспертизы и заинтересованных лиц за организацию, проведение, качество экологической экспертизы

Государственная экологическая экспертиза проводится при условии ее предварительной оплаты заказчиком документации, подлежащей государственной экологической экспертизе. Оплата осуществляется в полном объеме и в установленном федеральным органом исполнительной власти в области экологической экспертизы порядке [11, с. 36].

Результатом проведения государственной экологической экспертизы является заключение государственной экологической экспертизы (ст.18 Федеральный закон от 23.11.1995 N 174-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «Об экологической экспертизе»).

Заключение государственной экологической экспертизы – это документ, подготовленный экспертной комиссией, который содержит обоснованные вы-

воды о соответствии документов и/или документации намечаемой хозяйственной деятельности как объекта экологической экспертизы, экологическим требованиям, установленным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды.

Какова же специфика проведения экологической экспертизы строительных инвестиционных проектов?

Так как под экологической экспертизой понимается установление соответствий любого вида деятельности экологическим требованиям, то в ходе экспертизы выясняется, допустимо ли строительство или использование объекта, не принесет ли эта деятельность вреда окружающей среде и не приведет ли к возможным экономическим, социальным и иным последствиям.

Но сегодня понятие «экологическая экспертиза» имеет немного иное значение. Согласно федеральному закону, экологическая экспертиза представляет собой установление соответствия документации, связанной с реализацией объекта, экологическим требованиям.

Согласно федеральному закону «Об экологической экспертизе» экспертиза в строительстве обязательно проводится для всех строительных объектов. Государственную экологическую экспертизу в строительстве проводит экспертная комиссия, состав которой утверждает федеральный орган исполнительной власти.

В ходе данных работ государственная комиссия оценивает риск потенциальной опасности планируемого строительства, проводит комплексное обследование и оценку техногенного воздействия объекта экспертизы на окружающую среду, учитывая ее особенности.

Выдача разрешения на строительство объекта будет осуществлена только в том случае, если будут соблюдены все требования по экологической защите природы и населения в случае осуществления проекта. Под экологическими требованиями понимается соблюдение правовых основ, описанных в Законе «Об охране окружающей среды» и в Законе «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения».

Что касается оценки воздействия на окружающую среду на стадии обоснования инвестиций в строительство, то в ходе проведения работ, экспертная служба может выдать либо положительное, либо отрицательное заключение. Отказ в разрешении на строительство может быть выдан в нескольких случаях, основными из которых являются:

- не соответствие подготовленной технической документации на строительство требованиям законодательства РФ в сфере охраны окружающей среды;

– недостаточное отражение состояния природы в месте планируемого строительства;

– отсутствие сведений о возможных последствиях строительства для окружающей среды;

– отсутствие решений вопросов, касающихся экологической безопасности.

Следует так же учесть, что в случае выявления грубых нарушений в составлении и реализации проектов в области строительства, при фальсификации документов и несоблюдении требований законодательства РФ в сфере экологической экспертизы, заказчики документации несут уголовную, административную, материальную либо гражданско-правовую ответственность. Несение ответственности может быть возложено как на руководителей экспертных комиссий, так и на органы государственной и исполнительной власти, только в случае, если:

– данные лица осуществляют свою деятельность с нарушениями правил и норм, установленных Федеральным законом в области проведения экологической экспертизы в строительстве;

– нарушают порядок расходования документации, подлежащей экспертизе;

– осуществляют фальсификацию материалов и рабочей документации;

– выдают необоснованное экспертное заключение.

Лишь комплексное рассмотрение всех вопросов, касающихся проведения экологической экспертизы в строительстве поможет в грамотной реализации работ широкого круга специалистов, занятых в строительно-инвестиционной деятельности таких, как служащие государственного надзора, работники консалтинговых компаний, общественных организаций, экспертных органов и органов управления любого уровня, изыскательных и проектных организаций.

Литература

1. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 03.07.2016) Об охране окружающей среды (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2017) // Собрание законодательства РФ. – 14.01.2002. – № 2. – ст. 133.

2. Федеральный закон от 23.11.1995 № 174-ФЗ (ред. от 29.12.2015) Об экологической экспертизе // Собрание законодательства РФ. – 27.11.1995. – № 48. – ст. 4556

3. Бочаров В.В. Инвестиции / В.В. Бочаров – СПб.: Питер, 2014.-288с.

4. Идрисов, А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций / А.Б. Идрисов – М.:БЕК, 2013. – 420с.

5. Кондратенко, Е. Инвестиционные ресурсы – проблемы аккумуляции / Е. Кондратенко //Экономист. – 2017. – №7. – С.19-27.

6. Костицкий, Н.Ф. Восстановление собственных источников инвестиций предприятия /Н.Ф. Костицкий // Финансы. – 2013. – №12. – С.21-23.
7. Лисин, В. Инвестиционные процессы в российской экономике / В. Лисин //Вопросы экономики. – 2014. – №6. – с.4-27
8. Непомнящий, Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учеб.пособие. – Таганрог.: Изд-во ТРТУ, 2011. – 292 с.
9. Уринсон, Я.О мерах по оживлению инвестиционного процесса в России / Я. Уринсон // Вопросы экономики. – 2014. – №1. – С.34-40.
10. Фролов, А.В. Инвестиционная политика фирмы /А.В. Фролов – М.:Инфра, 2015.-370с.
11. Экологическая экспертиза инвестиционно-строительных проектов: Учебное пособие/ Добросердова Е.А. – Казань: Изд-во Казанского государственного архитектурно-строительного университета, 2015. 64с.

© И.В. Вострова, 2017

УДК 336

Головлев М.О.

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 **Кочерягина Н.В.**

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ РФ

Инвестиционное поведение населения, в качестве хозяйствующего субъекта, считается многоаспектным и довольно сложным процессом, которое характеризуется социально-экономической направленностью. Так, с одной стороны, население, осуществляя определенные инвестиции, рациональны и от этих процессов желают получить конечные выгоды. С другой же стороны, на инвестиционное поведение населения оказывают влияние неэкономические факторы, такие как ценности, ожидания и социальные нормы. Вся совокупность факторов способствует формированию у населения определенного видения ситуации и определяет модель их поведения.

Сообществом «Глас Рунета» (VoxRu.net) был проведен интернет-опрос 1227 пользователей, представляющих наиболее активную взрослую интернет-аудиторию. Практически половина из всех участников опроса (49%) сообщили, что они не только имеют сбережения и накопления, но и собираются их приумножить в дальнейшем. Около 12% респондентов только собираются в ближайшее время начать сберегать свои денежные средства. И, 15% респондентов не имеют в настоящее время сбережений или накоплений и не планируют их делать (рис.1).

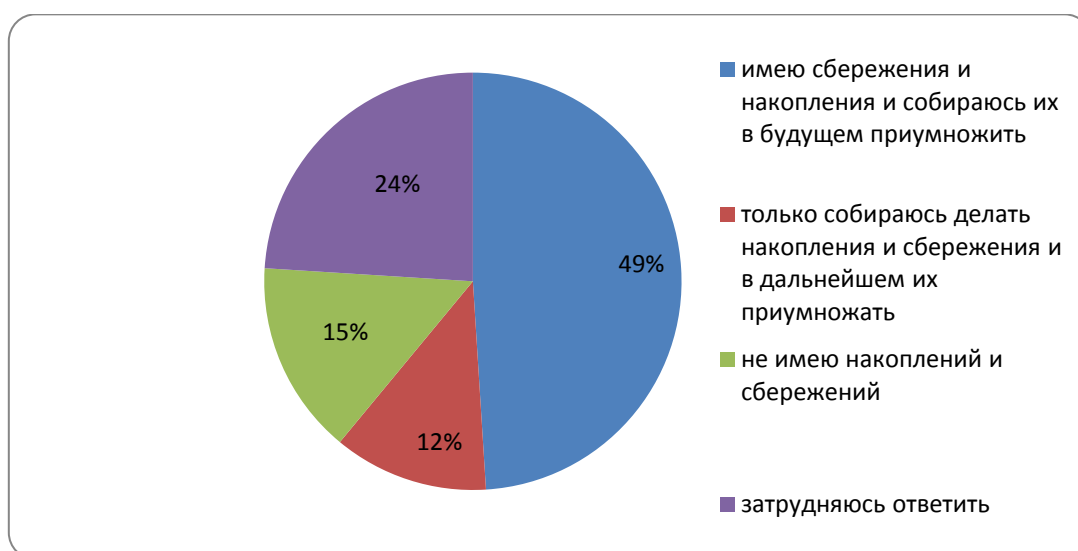


Рисунок 1. Ответы респондентов о наличии сбережений и накоплений, %

На вопрос о целях, которые преследуют российские интернет-пользователи, имеющие либо планирующие делать сбережения, накопления с точки зрения долгосрочных жизненных планов, распределился следующим образом (рис.2):

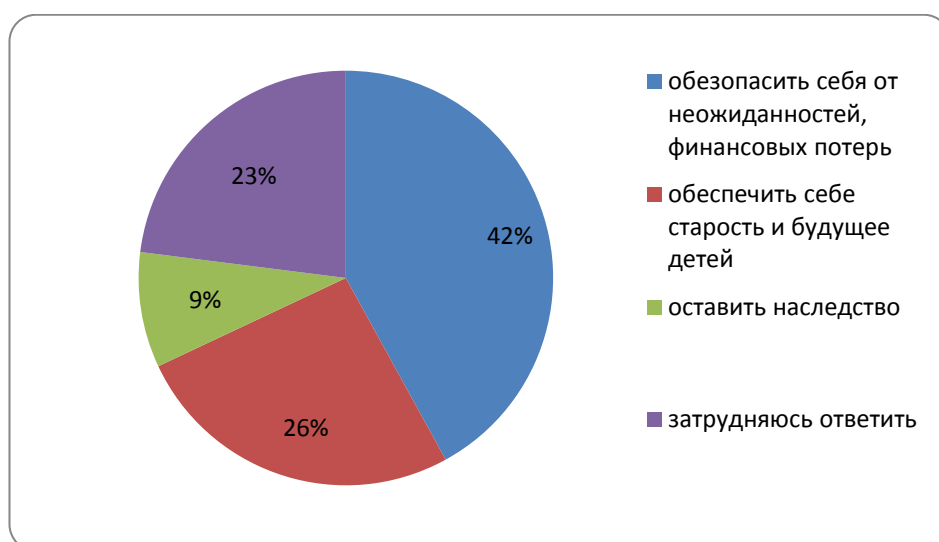


Рисунок 2. Ответы на вопрос «Какие цели Вы имеете на будущее относительно своих сбережений и накоплений?», %

По результатам этого опроса было выявлено, что наиболее предпочтительным способом сбережения для российских граждан в настоящее время, являются банковские депозиты, куда включены и срочные вклады и наличные деньги, куда входит и иностранная валюта (рис.3).

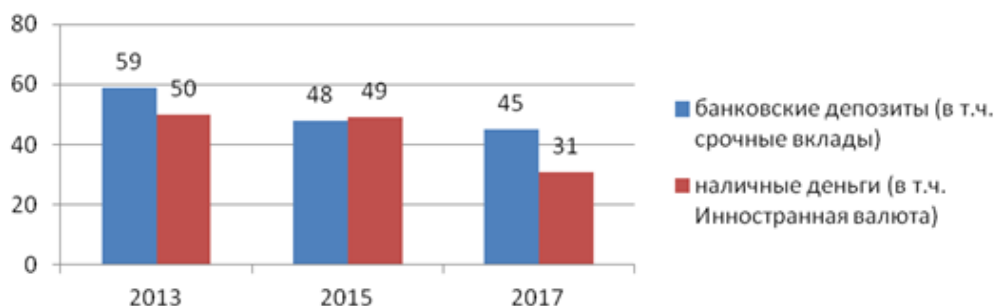


Рисунок 3. Наиболее предпочтительные способы сбережения российских граждан, %

В числе иных способов сохранения своих средства наиболее популярными являются накопительное, в том числе пенсионное страхование, покупка объектов недвижимости, сберегательных депозитных сертификатов, изделий из драгоценных металлов или ювелирных украшений. Лишь только немногие российские граждане осуществляют прямые инвестиции в какие-либо виды бизнеса, покупку ценных бумаги или паев в паевом инвестиционном фонде[1].

Итак, среди перспективных способов инвестирования российских граждан к которым в будущем году они собираются обратиться денежные формы сбережений сохраняют ведущую роль. Большинство респондентов собираются их осуществлять в виде банковских вкладов (43%) так как не последнюю роль в данном случае сыграла система государственного страхования вкладов и наличных денег, включая иностранную валюту (29%), а также сберегательных депозитных сертификатов (9%), пенсионное страхование (10%) и покупка недвижимости (10%).

Незначительную роль будут играть накопительное покупка изделий из драгоценных металлов и ювелирных украшений (5%). Ценные бумаги, прямые и паевые инвестиции останутся на периферии интересов российских граждан равно как и покупка земельных участков, вложения в создание, развитие собственного бизнеса или/и получение дохода от инвестиций в ценные бумаги и ПИФы.

Российские граждане не стали меньше доверять национальной валюте: в 2017 году их около 95%. В перспективе заметного изменения этих приоритетов не произойдет. В будущем году сбережения и накопления в рублях предпочтут совершать 95%, в долларах США – 20%, в ЕВРО – 13% опрошенных нами россиян, планирующих какие-либо сбережения[1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ценностные ориентации россиян определяют уровень инвестиционной активности, а факторы внешней среды, такие как инфляция, процентные ставки, ставки по кредитам и т. п. детерминируют направления данной активности. И так как ценностные ориентации россиян более стабильны во временных рамках, даже в условиях социально-экономических изменений в настоящее время уровень активности инвестиционного поведения россиян значимо не меняется. Отмечено с 2013 по 2017 гг. лишь небольшое снижение общего уровня инвестиционной активности, которое связано не с отказом от инвестирования, а лишь о большей осторожности в выборе направлений[3].

По оценкам экспертов, на ближайшую перспективу банковские вклады остаются по-прежнему наиболее стабильным видом инвестирования и при соблюдении некоторых правил, граждане могут оставаться в выигрыше при любой ситуации. Одно из основных преимуществ такого инвестирования состоит в том, что при необходимости граждане всегда смогут быстро вернуть свои деньги и задействовать их в иной сфере.

Также специалистами прогнозируется стабилизация рыночной ситуации и рост цен на недвижимость уже в 2018 году[2]. Поэтому, по их мнению, уже можно рисковать и вкладывать денежные средства в объекты. Сохранность капитала при вложениях в недвижимость является практически абсолютной, а получение прибыли – сомнительный факт. Недвижимость в нашей стране редко дешевеет, но вот если быстро понадобятся деньги, то срочная продажа может привести к потерям. Поэтому, вкладывать в недвижимость все такие следует при наличии крупного капитала.

При вложениях в золото традиционно считается, что это самый надежный способ инвестирования. Длительный период реальная стоимость золота в нашей стране не снижалась. Но, следует все же помнить, что при покупке слитков золота необходимы траты на банковскую ячейку для его хранения, а при его продаже взимается 13% налог.

Вложение в акции – этот вид инвестирования является довольно рискованным. Для того, чтобы не потерять, а выиграть в данном виде инвестирования необходимо постоянно отслеживать новости фондовых бирж и следить за ситуацией в мире, чтобы вовремя среагировать на изменения. Но главным критерием выбора ценных бумаг считается стабильность развития компании. Пока компания наращивает свое производство и увеличивает оборот, можно рассчитывать на увеличение капитала в несколько раз.

Отличным способом инвестирования в акции являются стартапы, способные приносить рост прибыли в десятки, а то и в сотни раз. К сожалению более 70% стартапов ожидает провал. Потому при увеличении стоимости акций в первые месяцы продаж, как советуют специалисты, можно смело продавать свою долю, не дожидаясь краха.

Сутью инвестирования в паевые инвестиционные фонды является то, что этим как бы доверяются финансы команде профессионалов, которая действует на фондовом рынке. Однако, по оценкам экспертов слишком полагаться на этот вид инвестиций не стоит. Скорей всего, в 2018 году доходы от ПИФов вряд ли превысят затраты[2].

Специалисты также советуют с опаской отнестись и к инвестициям в хайп-проекты и иные сомнительные проекты, которые обещают баснословные прибыли.

Итак, можно сделать вывод о том, что при ухудшении внешней экономической ситуации россияне склонны больший вес придавать надеждам на дальнюю перспективу, при меньшей оптимистичности ближних перспектив. При этом они практически отказываются от долгосрочных инвестиций, предпочитая в лучшем случае сберегательную стратегию, а в худшем – немедленное потребление. По оценкам исследований Sberbank CIB под названием «Макростратегия России» в целом за последние два года финансовое поведение граждан нашей страны значительно изменилось. Сегодня они откладывают примерно 10% своего дохода на черный день, стараются избегать делать крупные покупки и реже берут потребительские кредиты. В структуре накоплений российских граждан также произошли некоторые изменения, и в ближайшие годы эти перемены скажутся на финансовых рынках, вынудят частных инвесторов скорректировать свои стратегии.

Литература

1. Глас Рунета – исследовании инвестиционных возможностей и предпочтений населения Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Основные тенденции инвестирования в 2017 году Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

© М.О. Головлев, 2017

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВУЗОВ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В настоящее время различные сферы жизнедеятельности общества насыщены процессами реформирования, определяющими новый этап развития России. Расширение масштабов международной торговли и ускорение процессов глобализации приводят к существенным изменениям в функционировании как материальной, так и нематериальной сфер. Сегодня создается инновационная экономика – экономика, основанная на знаниях, где экономическое и социальное положение страны определяется новыми наукоемкими технологиями, высоким уровнем интеллектуального развития общества и инновационной направленностью, основным национальным приоритетом становится устойчивое развитие сферы образования на основе применения информационных и телекоммуникационных технологий.

Существует прямая взаимосвязь между состоянием системы высшего образования и развитием национальной экономики – конкурентоспособность образовательной сферы, которая является основой обеспечения конкурентоспособности страны. Данная взаимосвязь обусловлена рядом причин:

- во-первых, изменением роли информации, знания и человеческих ресурсов в жизни общества, которые в настоящее время становятся такими же стратегическими ресурсами, как и традиционные энергетические, материальные ресурсы, главной движущей силой повышения производительности труда, а также источником устойчивого роста национальной экономики;

- во-вторых, возникновением потребности в специалистах, способных обучаться по модернизированным программам, адаптироваться к постоянно совершенствующимся технологиям, оперативно управлять информацией и превращать ее в знания;

- в-третьих, только высшие учебные заведения могут подготовить высококвалифицированных специалистов к работе в инновационно-ориентированной экономике.

Для России уровень образованности населения является одним из ее наиболее значимых конкурентных преимуществ в мировой экономике. Это

означает, что образованность населения, умение использовать знания в качестве экономического преимущества определяют содержательную возможность интенсивного роста в глобальной экономике. При составлении различных рейтингов уровня конкурентоспособности экономических систем уровень инновационного развития образования используется в качестве одного из факторных показателей. В связи с модернизацией экономики и резким ростом роли инноваций в образовании конкурентоспособность высшего образования находится в прямой зависимости от перехода высших учебных заведений на путь инновационного развития. Следовательно, инновационное развитие высшего учебного заведения необходимо для инновационного развития страны в целом.

Опыт функционирования высших учебных заведений в условиях формирования инновационной экономики – экономики, основанной на потоке инноваций, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции, на постоянном технологическом совершенствовании показывает, что наиболее конкурентоспособными оказываются именно те учебные заведения, которые проводят активную инновационную политику. Экономика, основанная на знаниях, предопределяет необходимость интеграции науки и образования путем осуществления многомерной деятельности, которая направлена на воспроизводство инновационных кадров, введение новых специальностей и новых учебных программ, применение новых технологий обучения, расширение диапазона образовательных и научно-технических услуг, предоставляемых населению и различного рода организациям.

Инновации являются важным элементом развития высшего образования и выражаются в тенденциях модернизации образовательного пространства. Инновацией в образовательном процессе следует считать введение нового в содержание и качество обучения, которое вносит значительные изменения характера познавательной деятельности и стиля мышления у обучающихся, формирование у них инновационных компетенций [3]. При выборе руководством вуза инновационного пути развития происходят трансформационные процессы, кардинальные структурные перемены сложившихся традиционных элементов образовательной системы или их взаимосвязей, выражающие переход к качественно новому состоянию организации и функционирования высшей школы. Без инновационных изменений в содержании и качестве образовательного процесса вуза, в подготовке современных высококвалифицированных специалистов, обладающих универсальными и профессиональными компетенциями, способных самостоятельно анализировать новую информацию, осваивать новые знания, вести поиск путей решения сложных проблем, невозможно улучшение качества системы образования и всей экономической системы в целом [4]. Необходимость использования в деятельности учебного заведения новых идей и возможностей также объясняется постоянным изменением потребностей общества и новыми достижениями в

научно-технологической сфере. Ряд нормативных документов подтверждает необходимость инновационного развития вузов:

- федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ;

- государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы;

- стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года;

- стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года;

- концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Так, например, в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года намечена стратегия, которая устанавливает определенные ориентиры развития, отражает объективную необходимость повышения конкурентоспособности страны на основе инновационного развития. Кроме того, в концепции стратегической целью государственной политики в области образования поставлено повышение доступности качественного образования, которое одновременно соответствует требованиям инновационной экономики и потребностям современного общества и отдельного гражданина. Реализация этой цели предопределило необходимость выделения в концепции основных требований, выдвигаемых инновационной экономикой к высшим учебным заведениям:

- обеспечить инновационную направленность характера образования;

- модернизировать институты образования как инструменты социального развития;

- создать современную систему непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров;

- сформировать механизмы оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей;

- организовывать участие в международных сопоставительных исследованиях [2].

Исходя из изложенного, инновационную деятельность вузов можно интерпретировать как объективно обусловленный, целенаправленный процесс разработки и внедрения инноваций в научную, социальную, культурную, экономическую сферу вуза, результатом которого является воспроизводство высококвалифицированных кадров, способных осуществлять эффективную деятельность в условиях инновационной экономики. В целях создания условий для реализации инновационных проектов и программ, имеющих существенное значе-

ние для обеспечения развития системы образования, организации и реализующие указанные инновационные проекты и программы, признаются федеральными или региональными инновационными площадками и составляют инновационную инфраструктуру в системе образования» [1]. В стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, разработанной Министерством образования и науки РФ, отмечается, что инновационную деятельность необходимо внести в типовой устав вуза в качестве одного из основных видов уставной деятельности организации.

Литература

1. Федеральный Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 №273-ФЗ, ст. 20 (ред. от 31.12.2014).
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. №1662–р. Концепция долгосрочно социально- экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.
3. Владимиров А.И. Об инновационной деятельности вуза / А.И. Владимиров. – М.: Недра, 2012. – 72 с.
4. Головцова И.Г. Теоретические предпосылки развития инновационной деятельности вузов / И.Г. Головцова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2009. №96. – С. 75- 80.

© О.Ю. Гордашникова, 2017

УДК 336.02

Горячева А.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 **Плотников А.Н.**

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Российская экономика преодолела неблагоприятный период и вошла в фазу роста. Концепция формирования финансовой стратегии поможет увидеть будущую структуру любого бизнеса. Управление компанией устроено таким образом, что вышестоящая организация регламентирует в целом по-

литику предприятия, а руководители контролируют деятельность своего звена в соответствии с интересами корпорации [1]. Она же, в свою очередь, выступает перед государством целостным юридическим лицом, (например, единым налогоплательщиком) (рисунки 1).

Каждое отдельное звено той или иной фирмы имеет определенные цели и задачи, поэтому и управление должно осуществляться в соответствии этим целям.



Рисунок 1. Основа концепции функционирования предприятий

Для того чтобы процесс управления осуществлялся эффективно и корректно, управляющая компания должна определить и согласовать со своими подчиненными перечень условий и объем необходимой информации о работе каждого отдельного из звеньев.

Любая организация преследует в своей деятельности различные цели, это может быть маркетинговое развитие, политическое, социальное и др. Поэтому в границах финансовой деятельности любого действующего субъекта появляются такие задачи как:

1. Необходимость мобилизовать ресурсы для осуществления экономической деятельности.

Это могут быть следующие ресурсы:

ссудный капитал (средства, передаваемые во временное пользование за плату в виде процента);

– акции (ресурсы, получаемые на относительно неопределенный срок с условием выплаты вознаграждения инвестору в виде дивидендов);

– реинвестируемая прибыль (получаемая в результате успешной коммерческой деятельности самого хозяйствующего общества, амортизационных издержек).

– кредиторская задолженность (ресурсы, получаемые у партнеров по бизнесу и государства в виде отсрочек по платежам и авансов);

2. Разделение полученных ресурсов (инвестирования).

Инвестиционные ресурсы делятся на:

– реальные ресурсы, (которые имеются в наличии);

– финансовые (свободный капитал, который вкладывается с целью получения выгоды);

– интеллектуальные ресурсы (подготовка кадров на курсах, обмен опытом, вложения в разработку новых технологий) [2].

Так как масштаб инвестиционных ресурсов всегда ограничен, а потенциальные объекты инвестиций обладают разной инвестиционной привлекательностью, обществу нужно максимально целесообразно и их распределять. Поэтому возникает необходимость сформировать инвестиционную стратегию предприятия.

Основные цели для разработки инвестиционной стратегии:

- 1) Обеспечить высокий темп развития программ федерации и региона;
- 2) Обеспечить максимальную прибыль инвестиций страны;
- 3) Создать минимум инвестиционного риска;
- 4) Обеспечить достаточный объем ресурсов в соответствии с прогнозами экспертов.

Поскольку предприятие – это совокупность хозяйствующих субъектов, функционирующих в различных сферах экономики, можно упорядочить её подразделения на цели и задачи [3, с. 57].

В совокупности инвестиционная стратегия и кредитная стратегия составляют финансовую стратегию предприятия (рисунки 2).



Рисунок 2. Основы финансовой стратегии предприятия

На основе такого распределения функций предприятия, разработка финансовой стратегии основывается на применении финансовых функций вместе.

Процесс создания стратегии включает такие этапы как:

1. Оценка долгосрочных перспектив.
2. Прогнозирование динамики прогресса предприятия.
3. Определение и анализ цели.
4. Анализ положительных и отрицательных моментов.
5. Синтезирование стратегических решений.
6. Разработка критериев оптимизации.
7. Выбор наиболее оптимальной стратегии.
8. План мероприятий.

Современная сложившаяся ситуация в экономике вынуждает иметь несколько условий для успешного функционирования предприятия: освоение населением предпринимательской способности; сосуществование различных форм собственности; наличие профессиональных управляющих (менеджеров) [4, с. 128].

Существуют действующие законодательные акты, которые напрямую указывают на источники финансирования инвестиций: личные средства предприятия; компенсации, полученные предприятием за страховые случаи; внутренние ресурсы инвесторов; денежные сбережения юридических и физических лиц; заемные и привлеченные средства инвестора; финансовый капитал, полученный в результате централизации объединений предприятий; инвестиции из-за рубежа; государственные ассигнования, (выданная сумма денег на какую либо нужду – строительство дорог).

Для эффективного осуществления процесса управления, главенствующая компания должна определить и согласовать с подчиненными перечень и объем информации и договорённостей о функционировании каждого отдельного предприятия.

В рамках финансовой деятельности предприятия непременно появляются две равновесные задачи: 1. Задача привлечь ресурсы для осуществления хозяйственной деятельности. 2. Задача распределить полученные ресурсы (инвестировать).

Таким образом, стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии предприятия и достижение его целей [5, с. 49, 6, с. 437].

Литература

1. Финансовая стратегия ко.рпорации. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 30.10.2017 г.).
2. Инвестиционный портфель [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 31.10.2017 г.).

3. Неудачин, В.В. Реализация стратегии компании. Финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. – М.: Дело АНХ, 2015. – 168 с.
4. Гришин, В.В. Разрабатываем бизнес-стратегию фирмы. Практическое пособие / В.В. Гришин, В.Г. Гришина. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 208 с.
5. Плотников, А.Н. Обзор возможных типов инновационных стратегий, совместимых с энергосбережением / А.Н. Плотников А.Н., Д.А. Плотников // Инновационная деятельность. 2017. №2 (41), С. 47-53
6. Плотников, А.Н. Экономика: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим и не экономическим специальностям. 2-е изд., перераб. и доп. / С.Г. Землянухина, О.В. Мраморнова, Е.В. Янченко, Л.В. Санкова, А.Н. Плотников и др. // Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2008. 688 с.

©А.В. Горячева, 2017

УДК 339.138

Данилова Н.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

Современные условия динамичных изменений в различных сферах деятельности стимулируют предприятия на обновление технологической базы производства, улучшение качества товаров и услуг, расширение рынков сбыта для удовлетворения потребителей наиболее продуктивным и эффективным, чем у конкурентов способами. Достижение указанных задач предполагает проведение активной инновационной политики и применение маркетинга на предприятии, в том числе и технологий инновационного маркетинга.

В современном понимании маркетинг существует как единство трех аспектов: особая философия бизнеса; инструментальный комплекс (методов, методик, приемов и т.д.), позволяющих оценить ситуационные условия рынка с последующим воздействием на них для достижения целей предприятия; управленческая функция, в рамках которой осуществляется рыночная стратегия инновационного предприятия [1].

Инновационный маркетинг – деятельность, направленная на максимизацию усилий в области удовлетворения индивидуализированных потребностей клиентов и установления долгосрочных взаимоотношений с партнерами по средствам постоянного совершенствования производственно-сбытовых процессов на основе исследований и активного влияния на рыночные условия[1]. Таким образом, можно определить цель инновационного маркетинга как формирование и реализация инновационной стратегии деятельности предприятия, предполагающей повышение ее конкурентоспособности. Основные задачи инновационного маркетинга представлены на *рисунке 1* [1,2]. Также можно выделить следующие отличительные черты инновационного маркетинга от традиционного, что представлено на *рисунке 1*. [1,2].

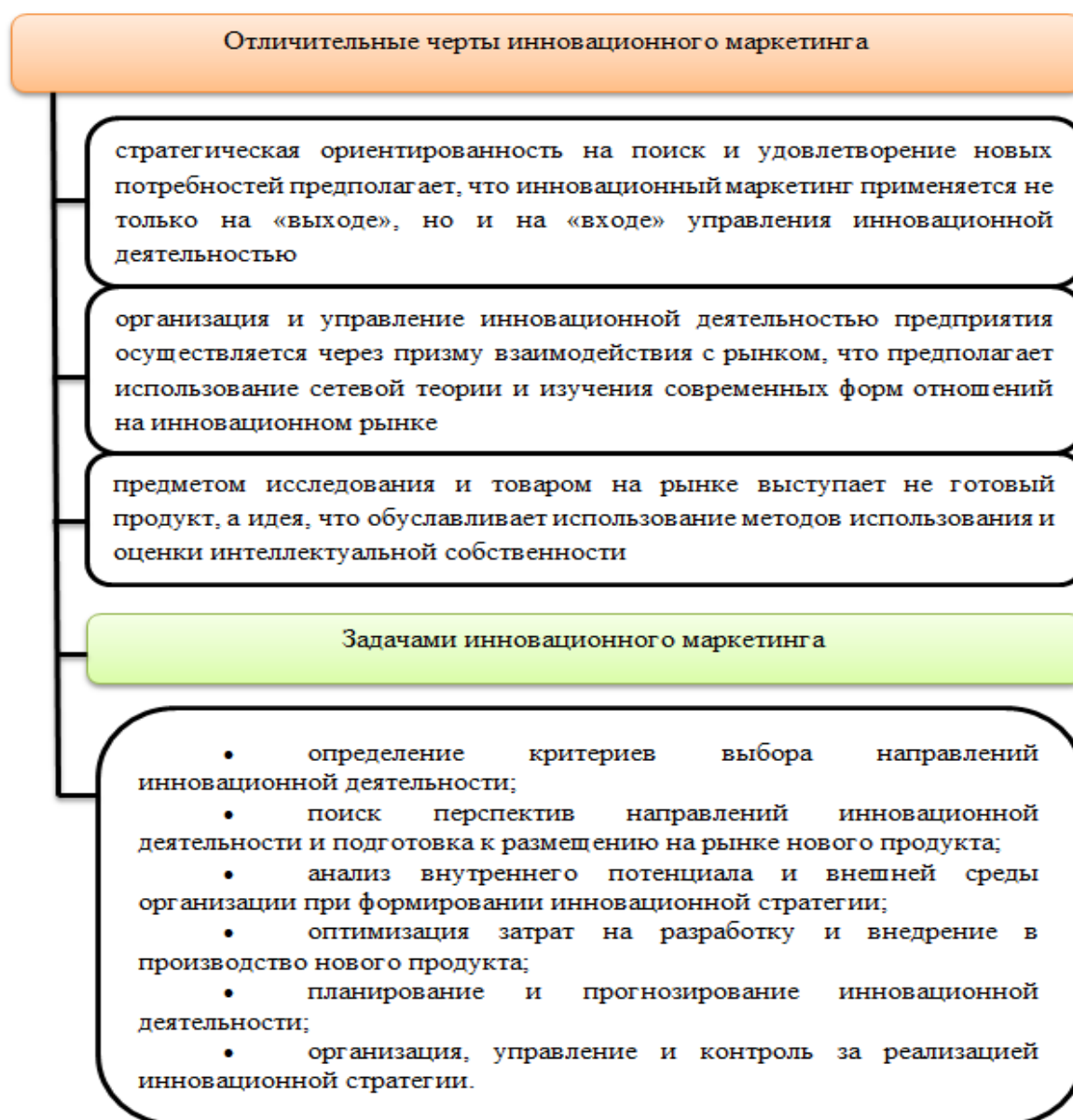


Рисунок 1. Схема отличительных черт и основных задач инновационного маркетинга

Следует отметить, что при выявлении инновационных товаров и услуг, представляющих интерес для целевого сегмента предприятия необходимо тщательно выбирать инновационные маркетинговые инструменты и технологии с учетом идентифицированной модели потребления клиента, что обеспечит повышение эффективности маркетинговой деятельности [3]. Так в качестве примера можно рассмотреть процесс выбора нового товара, который может осуществляться двумя методами консервативным или радикальным. При консервативном методе выбор альтернативного варианта товара осуществляется по критерию его максимального соответствия имеющимся у инновационного предприятия: технологическому оборудованию, квалификации и опыту персонала, ресурсным запасам для производства и запросам целевого сегмента. Радикальный метод предполагает выбор наиболее платежеспособных клиентов с неудовлетворенными потребностями, а не продукта как такового. Алгоритм товарного выбора радикальным методом представлен на рисунке 2.

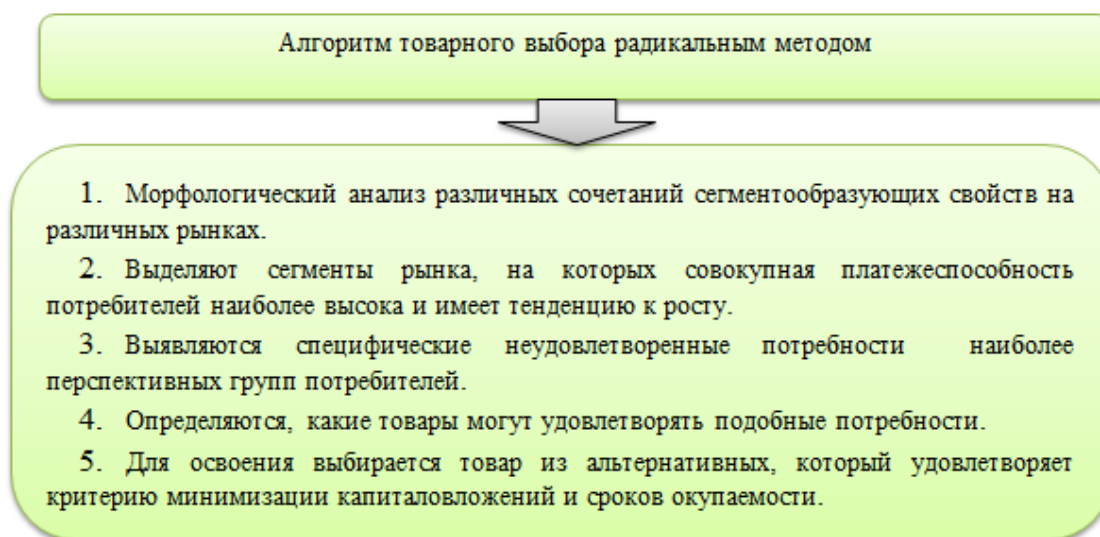


Рисунок 2. Схема алгоритма товарного выбора радикальным методом

Очевидно, что таким образом будут выбираться, как правило, наиболее финансово эффективные товарные проекты, которые, однако, будут нуждаться в высоких стартовых инвестициях.

Таким образом, использование технологий инновационного маркетинга повысит эффективность, как маркетинговой деятельности, так и предприятия в целом, обеспечив укрепление рыночных позиций, рост доли рынка и устойчивую конкурентоспособность предприятия в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Инновационный маркетинг: учебник для бакалавриата и магистратуры / под общ.ред. С.В. Карповой. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 457 с.
2. Инновационный маркетинг. – Режим доступа:[\[Электронный ресурс\]](#). – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 18.11.2017).
3. Яненко, М.Б. Маркетинговые инновации в экономике знаний: современное состояние, проблемы и перспективы развития / М.Б. Яненко, М.Е. Яненко // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2015. – № 2 (32). – С. 88-95.

© Н.С. Данилова, 2017

УДК 330

Даньшина В.В.

к.п.н., доцент

кафедра «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»,

директор Института Развития Бизнеса и Стратегий

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ АКСЕЛЕРАТОРОВ СТАРТАПОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В связи с событиями на экономической арене, введением санкций, Россия активно осуществляет развитие международной торговли в разных направлениях: в первую очередь, это страны ближнего зарубежья (Казахстан, Беларусь), Китай и другие. Расширяя внешние торговые отношения, важно обеспечить высокий уровень конкурентоспособности продукции, производства нашей страны на мировом уровне. Ключевую роль в этом процессе играют показатели производительности труда – они отражают уровень эффективности экономики нашей страны.

Динамика производительности труда на душу населения в долларах отображена на *рисунке 1*. Очевидно, что на уровне других стран эта динамика крайне слабая, учитывая это, в 2012 году вышел указ Президента России, в котором Правительству «предписано принять меры, обеспечивающие увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза относительно уровня 2011 года» [1, с. 9].

Учеными выведен ряд факторов, оказывающих влияние на показатели динамики производительности труда. К таким относятся состояние основного фонда, уровень организации производства и менеджмента, мотивация персонала и их квалификация. Положительное воздействие на изменение этих показателей окажет интенсивное внедрение инноваций.

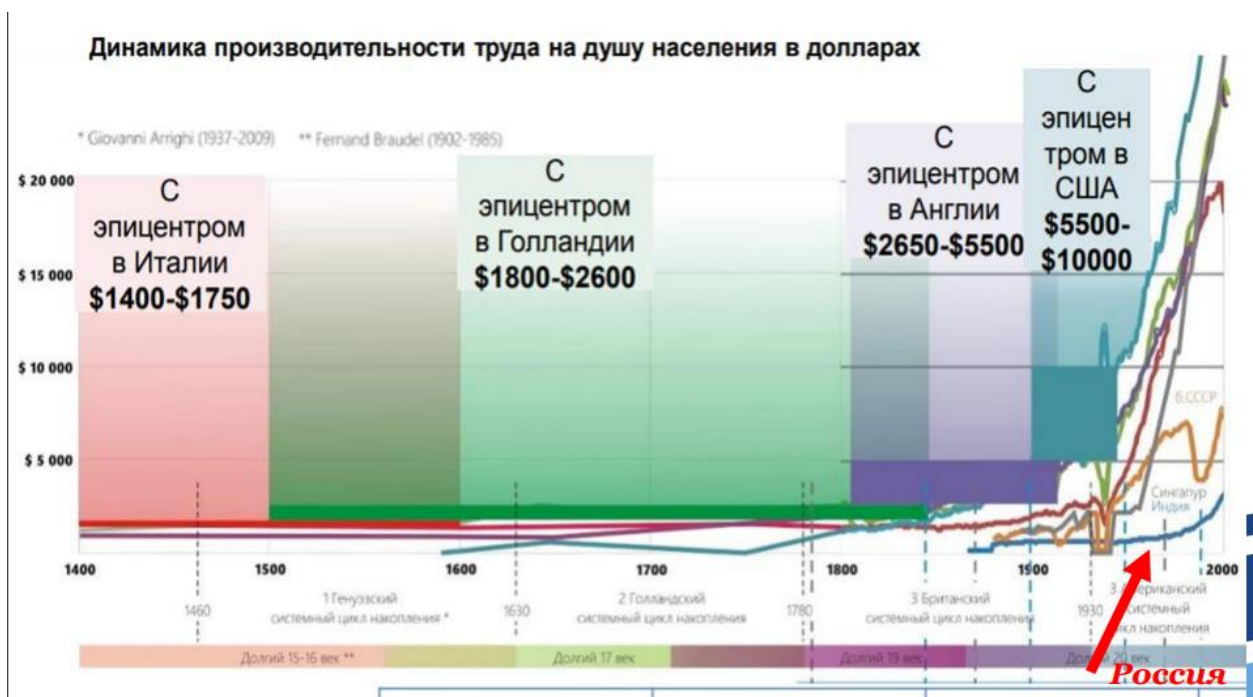


Рисунок 1. Динамика производительности труда на душу населения в долларах¹

В данной статье под инновациями подразумеваются идеи, разработки, доведенные до стадии сделки по их продаже, увеличивающие производительность труда потребителя. Сегодня развитие инноваций в России относительно других стран находится на довольно низком уровне. По данным Краткого статистического сборника, подготовленного Высшей школой экономики, в 2016 году показатель удельного веса организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации в России равен 9,2% (в Германии – 58,9 %, во Франции – 46,5%, в Швейцарии – 60,2%, в Китае – 35,4%) [2, с.65]. Соответственно, данные по остальным показателям в России также низкие. Это объясняется недостаточным вниманием к развитию инноваций на государственном уровне,

¹ Разработано членом Экспертного совета при Правительстве РФ, президентом Института развития им. Г.П. Щедровицкого, зав.кафедрой НИЯУ МИФИ П.Г. Щедровицким

отсутствием заинтересованности со стороны бизнес-организаций, отсутствием взаимодействия бизнеса и государства с вузами в области инноваций.

В мире сложилась тенденция, в соответствие с которой подавляющее большинство инновационных разработок сосредоточено вокруг высших учебных заведений. Это обусловлено тем, что именно вуз является той уникальной структурой, которая обладает всеми необходимыми ресурсами для создания инноваций: сосредоточение человеческого потенциала, мощная научно-информационная и методологическая база, наличие актуальной, современной инфраструктуры, материально-техническая база, временные ресурсы.

На сегодняшний день существует несколько моделей создания инноваций в вузах. По результатам их анализа мы выделили три ключевые модели, которые будут служить для нас бенчмарками. Один из таких методов активно используется в Католическом университете Лёвина – это метод лицензирования, в соответствие с которым инновационные разработки университета патентуются и затем продаются. Другая бенчмарка – это модель инновационных разработок по контракту (contract research), используемая в Институте Вейцмана (Weizmann Institute) в Израиле. Как следует из названия модели, Институт производит исследования и инновационные разработки по заказу со стороны организаций. Третья бенчмарка – это модель Массачусетского технологического института – Эм-Ай-Ти (MIT). Для модели характерно создание инноваций путем генерации стартапов. Примерами известных стартапов, вышедших из MIT можно считать Dropbox, браузер Duck Duck Go, платформу по поиску научных работ Pubget.

На наш взгляд, именно эта третья модель наиболее применима для создания инноваций в нашей стране. Теоретически внедрение двух других моделей также возможно, но это скорее цели на перспективу. Начинать интенсивную работу, направленную на повышение инновационной активности, нужно именно с MIT, это объясняется тем, что большую роль играет менталитет, существующая законодательная база, состояние экономики, которые на данный момент не готовы к лицензированию и производству инноваций по заказу.

С тем, чтобы стартап-проект эффективно развивался и идея была коммерциализована, постепенно формируя устойчивую бизнес-единицу, необходимо наличие структур, которые помогут командам стартап-проектов на начальных этапах. Такими структурами являются бизнес-акселераторы и бизнес-инкубаторы. Считаем, что более рационально начинать с внедрения бизнес-акселераторов, как эффективной, динамичной структуры, требующей минимальных вложений относительно бизнес-инкубатора. Под бизнес-акселератором мы будем иметь ввиду особую структуру, которая «ускоряет»,

способствует более быстрому, эффективному становлению и развитию стартапов, она инфраструктурна и работает как на онлайн-платформе, так и оффлайн, создавая особую атмосферу, стимулирующую развитие стартапов.

На сегодняшний день коммерциализация инноваций вузами в России находится на низком уровне, что обусловлено не готовностью вузов к взаимодействию с венчурными фондами [3], кроме того, очевидно слабое взаимодействие вузов с органами местного управления, государственными и бизнес-структурами, что также является исключительно необходимым при коммерциализации стартап-проектов, поскольку именно взаимодействие вузов с бизнес-организациями часто способствует формированию высоко эффективных бизнес-единиц.

Объясняя разрыв между бизнесом и вузами, член Экспертного совета при Правительстве РФ Екатерины Шапочка отмечает следующее: «Наши частные компании порой слишком малы с точки зрения формирования крупного заказа на инновационные исследования, а государственные компании работают порой на неконкурентном поле» [4].

Таким образом, вузам, развивая бизнес-акселераторы, важно взаимодействовать с бизнес-организациями и органами местного самоуправления, причем это взаимодействие должно быть взаимно, поскольку развитие инноваций важно для всех сторон-участниц и только синергия всех трех структур (вуз-бизнес-власть) обеспечит максимально качественную, эффективную работу бизнес-акселераторов. Для этого должна быть реализована целенаправленная политика, направленная на стимулирование взаимодействия бизнеса и вузов, а также взаимодействие вузов, бизнеса и местных властей. Это обязательный элемент другого процесса – создания корпоративных акселераторов на каждом технологическом предприятии.

Если такой процесс будет запущен, то можно говорить о том, что и остальные методики развития инноваций в вузах и в бизнес-организациях начнут более динамичное действие, что в свою очередь приведет к значительному росту инноваций в нашей стране и, как следствие, росту динамики производительности труда.

Литература

1. Бодрунов, С.Д. Выступление директора Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, Президента Вольного экономического общества России С.Д. Бодрунова // Аналитический вестник: Производительность труда в России и в мире. Влияние на конкурентоспособность экономики и уровень жизни. М: 2016. №29 (628). С. 9.

2. Наука. Технологии. Инновации: 2017. Краткий статистический сборник. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М.: ООО «Верже-РА», 2017. с.65

3. Борисов, Е. Стартапы с университетской скамьи: почему в российских вузах не развиваются инновации? // Forbes. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 15.10.2017).

4. Инновации в университетах – драйвер развития страны // Открытое правительство. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 27.10.2017).

© В.В. Даньшина, 2017

УДК 336

Девяткина Ю.С.

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

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ

Одним из важных факторов стабильного развития промышленного предприятия, считается развитие инновационного потенциала. Использование результатов научных изучений и исследований, формирования новой продукции и новых технологий влияет на создание продукции и реализацию ее на рынке.

Определение «инновационный потенциал» одним из первых было создано М. Фридменом. Согласно его суждению, нововведение – это ряд событий по разработке, изучению и освоению социально-организационного и производственно-экономического потенциала, который определяет новшества.

П. Дракер демонстрирует, собственно что, первоначально дается оценка имеющегося потенциала с целью действенного его использования. И в первую очередь на потенциал оказывают воздействие человеческие ресурсы, их интеллектуальные и творческие способности.

Фатхутдинов Р.А. данное определение понимал так, инновационный потенциал предприятия представляет собой меру готовности осуществлять задачи, обеспечивающие результат установленной цели, то есть меру готовности к

реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций [1].

А. Николаев под инновационным потенциалом понимает систему факторов и условий, для воплощения которых потребуется инновационный процесс. За основу оценки состояния инновационного потенциала принимаются способности, которыми располагает предприятие для своей собственной инновационной деятельности [2].

Н.С. Соменкова дает свое собственное определение инновационного потенциала предприятия, в соответствии которому инновационный потенциал – это его способность достигать поставленных инновационных целей при имеющихся в наличии интеллектуальных, материально-технических, кадровых и финансовых ресурсах, обслуживаемых надлежащей инфраструктурой [3].

Индивидуальность и масштабы работы промышленного предприятия определяют его возможности: инновационный потенциал, восприимчивость предприятия к новшествам определяют уровень применения потенциала.

Огромное влияние на формирование инновационного потенциала промышленного предприятия оказывают обстоятельства рыночной среды, в частности государственная политика.

Одним из недочетов считается отсутствие грамотно правильно организованного экономического механизма управления отрицательно влияет на формирование и развитие инновационного потенциала.

Изучение этой проблемы предоставляет возможность определить главные задачи управления инновационным потенциалом предприятия. Такие как: низкая финансовая составляющая, неразработанность методов комплексного исследования инновационного потенциала предприятия, важность периодического технологического переоснащения производства новым современным оборудованием, повышенные риски, которые обусловлены большой неопределенностью результата, и т.д. [4].

Ускоренное формирование инновационного потенциала предприятия обуславливается результативно функционирующим механизмом управления, что содействует подходящему варианту развития предприятия, гарантирует лучшие конечные итоги в данной ситуации [5].

Управление инновационным потенциалом промышленного предприятия представлен на *рисунке 1*.

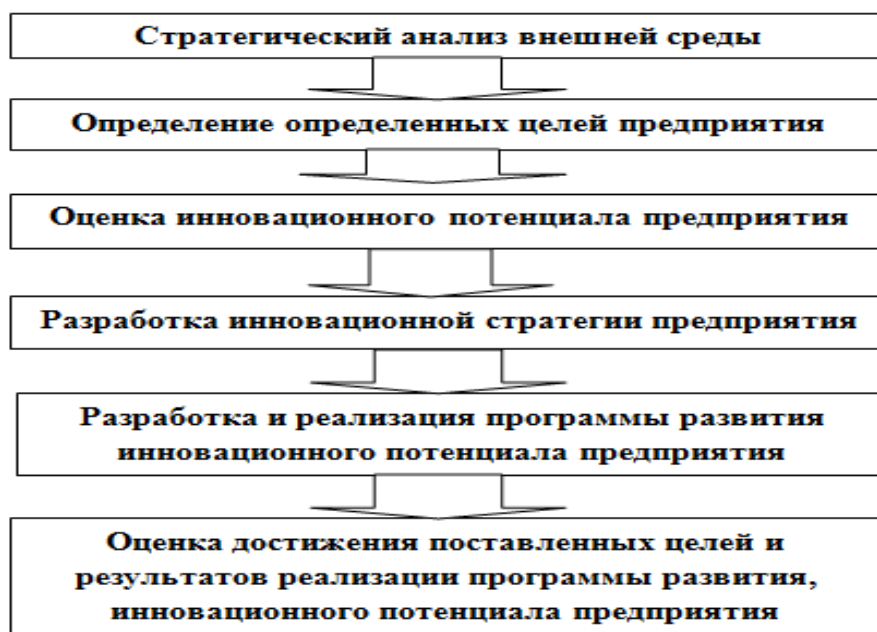


Рисунок 1. Блок-схема управления инновационным потенциалом предприятия.



Рисунок 2. Элементы инновационного потенциала

При высоком уровне инновационного потенциала следует применение наступательных стратегий, которые станут содействовать интенсивному формированию и развитию предприятия. Выбор данных стратегий устанавливает необходимость существенных средств на проведение НИОКР, что даст возможность покорять передовые позиции в данной сфере.

Если предприятие имеет необходимость в увеличении уровня инновационного потенциала, в таком случае необходимо создание программы развития инновационного потенциала предприятия.

Для того чтобы осуществить программу развития инновационного потенциала нужно выполнить некоторые задачи: выполнить мероприятия программы в установленные сроки; финансово обеспечить и организовать сопровождение

процесса реализации программы; надлежаще контролировать процесс исполнения программы.

Таким образом, формирование эффективного механизма управления инновационным потенциалом на промышленных предприятиях даст возможность брать на себя обоснованные решения в области управления на стратегическом уровне, убавить риск инновационной деятельности в результате внедрения комплексной оценки инновационного потенциала, приумножить эффективность применения имеющихся ресурсов компании или организации.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2010. 448 с.
2. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 5. С. 75-79.
3. Соменкова Н.С. Управление инновационным потенциалом промышленного предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. – № 3. – С. 243-245.
4. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием: Монография. М.: Омега-Л, 2009. – 411 с.
5. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Оценка эффективности и моделирование интеграционных подходов к активизации инновационной деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2007. – № 9. – С. 8-19.

© Ю.С. Девяткина, Н.В. Казакова, 2017

УДК 338.28

Дмитриева О.С.

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

СТАНОВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА ПОСРЕДСТВОМ ВОВЛЕЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Все чаще в последние годы мы сталкиваемся с таким понятием, как «инновации», которые пронизывает все сферы жизни общества. И сегодня, чтобы

соответствовать международному уровню и международным стандартам, необходимо держать марку лидерства в конкурентной борьбе. В связи с этим особое место отводится инновациям, как двигателю развития современного инновационного общества.

Если рассмотреть термин инновационного общества то, по мнению большинства авторов под ним понимают синергетическое общество, которое объединяет на местном уровне множество экономических, политических и культурных факторов [1].

В результате обобщения выделяют следующие признаки инновационного общества:

- внедрение инновационных разработок в разные сферы жизнедеятельности, начиная с промышленности, заканчивая культурой;
- изменение главенствующей позиции экономического ресурса в сторону информации и знаний;
- определение информации как одной из главных факторов личностного и национального совершенствования и т.д. [5, с 50].

Следует подчеркнуть, что формирование российской инновационной модели должно быть построено главным образом на сильной государственной инновационной политике, осуществляющей эффективное управление единой и одновременно разветвленной национальной инновационной системой. И должна быть ориентирована как на международные стандарты, так и на передовые западные технологии, однако их учет не должен быть «слепым» копированием, а основываться в первую очередь в духе преемственности лучших традиций российских технологий и качества, возрождения научного прогресса отечественной науки во всех областях, включая самые современные и наукоемкие.

Из вышесказанного следует, что во влечение персонала в инновационную деятельность и готовность сотрудников к принятию нововведений является гарантом успеха. Ведь для каждой организации сотрудник выступает в качестве источника идей и, в свою очередь, орудием к достижению поставленных целей [2].

А целью любой конкурентоспособной организации является достижение высоких результатов благодаря совершенствованию управления человеческими ресурсами для обеспечения уважения сотрудников к руководству и принимаемым решениям, воспитания у работников ответственного отношения к выполняемой работе и осознания того, что от качества работы каждого зависит инновационное развитие осуществляемой деятельности.

Стабильность работы и рост прибыли предприятия при нестабильности условий внешней среды обеспечивает активное внедрение инноваций не только

в организационную структуру, но и в процесс производства. Что в свою очередь ведет к сплоченности коллектива, заинтересованности выхода на новую ступень развития [4, с.17].

Ведь эффективность инновационной деятельности является одним из ключевых звеньев организационного управления, достижение которого достигается такими составляющими как интеллектуальный капитал и стремление работников к повышению профессиональных навыков и квалификации.

Именно от четкой инновационной стратегии зависит не только польза руководству и организации в целом, но и выгода для работников. Все же самое главное это в случае отклонения от стратегии своевременное влияние на ситуацию. А к основному рычагу влияния на сотрудников относится корпоративная культура. Поэтому в любой среде перед серьезными преобразованиями необходимо подготовить персонал к нововведениям. Для этого необходимо первоначально провести мониторинг, а именно составить анкету, в которой сотрудники должны высказать свое мнение относительно планируемых руководством перемен. И руководству стоит придерживаться следующих направлений:

- результативное участие в инновационной деятельности организации;
- прохождение обучения для последующей работы на новом оборудовании;
- готовность к вкладыванию усилий и профессионального опыта для выпуска более качественной продукции;
- выдвижение эффективных и оцененных предложений, помогающих обновлению предлагаемых услуг для клиентов;
- стремление к развитию с целью получения возможности карьерного роста и оценки со стороны руководства организации;
- готовности к внедрению в практическую деятельность разработанных инноваций и принятие риска;
- отношение к неудачи и возникающим сложностям как возможности для обучения и усовершенствования.[3, с. 525]

Таким образом, совершенствование инновационного общества должно проводиться в области поддержания инновационных ценностей. А так же необходимо уделить особое внимание обеспечению поощрений и вдохновения инноваторов. И главным звеном мотивирующего фактора выступает не только стремление сотрудника получить признание со стороны коллег и руководителя организации, но и материальная сторона вопроса. И каждый сотрудник должен ощущать свою значимость в формировании инновационных ценностей.

Участие персонала в инновационной деятельности помогает укреплению и развитию инновационной среды в организации, а также повышает её готовность к нововведениям, что является обязательной составляющей увеличения

уровня её стабильности в конкурентной среде, формируемой участниками рынка (компаниями), потребителями и клиентами.

Литература

1. Инновационное общество: синергетический подход // cyberleninka. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 15.10.2017 г.).
2. Капаева, Д.В. Совершенствование корпоративной культуры организации посредством вовлечения персонала в инновационную деятельность // Современные научные исследования и инновации. 2017. № 6 [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 30.09.2017 г.).
3. Назарова, Г.Х. Роль инновационного бизнеса в условиях углубления рыночных отношений // Молодой ученый. – 2016. – №6. – С. 522-524.
4. Нарышкин, С.Е. Инновационный потенциал современного российского общества // Правовые проблемы научного прогресса: Материалы заседаний Международной школы молодых ученых-юристов. Москва, 28-30 мая 2009 г. – М.: Юриспруденция, 2010. – С. 17-30
5. Хазова Е.О., Хазова Т.О. Инновационное общество: сущность и предпосылки возникновения // Молодой ученый. – 2017. – №35. – С. 50-52.

© О.С. Дмитриева, Д.В. Филиппов, 2017

УДК 338

Дмитриенко А.В.

ассистент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В условиях современной экономической ситуации в России возникает множество вопросов о поддержании уже существующих сфер бизнеса и успешности создания новых. После финансового кризиса в 1998 году ВВП России начал расти, чему в значительной мере способствовала благоприятная конъюнктура международных сырьевых рынков. Однако политические события в 2014 году способствовали обострению экономических проблем, среди которых

падение цен на нефть ослабление внутреннего рынка. В 2015 году ВВП сократилось на 2,8 процента, тенденция продолжилась, и в 2016 году спад ВВП составил 0,2%. Данной ситуации способствовали такие факторы как: снижение цен на энергетические ресурсы, отток иностранных инвестиций, замедление роста доходов у населения РФ, снижение потребительского спроса и замедление роста потребительского кредитования. В связи с данными проблемами и введением экономических санкций от стран Европы и США, остро возникла проблема перехода экономики от сырьевой направленности к инновационной. Проблемы инновационного развития в России обсуждаются достаточно давно, к примеру, в 2011 году по заказу правительства был подготовлен документ об общем экономическом развитии России до 2020 года, в котором идет речь о становлении новой для нашей страны экономики – инновационной. С наступлением кризисных моментов в экономической ситуации инновационное развитие приобретает всю большую актуальность[6].

Внедрение инновационных технологий и решений достаточно трудоемкий процесс, сложность которого состоит не только в создании новых технологий, но и грамотном управлении данными технологиями с целью их коммерциализации. Существует несколько вариантов внедрения инновационных технологий, среди которых можно выделить такую форму как реализация инновационных проектов. Реализация инновационного проекта является долгосрочным и сложным процессом требующими особого метода управления, в связи с высокой степенью неопределенности результатов данных проектов и повышенным уровнем риска. В связи с высоким уровнем турбулентности внешней среды в РФ, управление инновационными проектами требует более продуманных решений, основанных на анализе не только внутренней, но и внешней среды, и нацеленных на конечный результат проекта. Одним из методов управления, который отвечает заданным параметрам, может являться стратегическое управление. В России данный вид управления приобрел свою актуальность только в 2000 годах, в то время как в крупных корпорациях в США оно начало применяться уже в 1980 годах [1]. Можно сказать, что становление системы стратегического управления в России началось относительно недавно. В связи с этим система стратегического управления инновационными проектами имеет ряд определенных особенностей.

Первой особенностью, оказывающим существенное влияние на становление системы стратегического управления инновационными проектами в России, является недостаточность методологических основ данной системы. Проблемы стратегического управления обсуждаются на высшем уровне, и первым шагом на пути формирования системы стратегического управления в России, являлся указ президента РФ от 12.05.2009 г. № 536 «Об основах стратегического управления в Российской Федерации». Однако в данном указе раскрывалось определение иерархии и взаимосвязи различных типов документов стратегического планиро-

вания. К тому же данный указ был создан для системы стратегического планирования на уровне государства, субъектов РФ и муниципальных образований. 28.06.2014 года выходит федеральный закон № 172 ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», в котором также раскрываются основные понятия стратегического планирования, перечислены субъекты системы стратегического управления на федеральном, региональном и муниципальном уровне, и основные документы стратегического планирования в РФ. Для субъектов стратегического управления на предприятиях в данном законе может вызвать интерес глава 3, в которой перечисляются основные принципы и задачи стратегического планирования. Данные пункты сформированы для целей стратегического планирования на федеративном уровне, однако при реализации системы стратегического планирования на предприятиях, их также можно взять во внимание.

Что касается управления инновационными проектами на уровне государства в 2015 году был выпущен ГОСТ Р 56273.1-2014/CEN/TS 16555-1:2013 Инновационный менеджмент. Часть 1. Система инновационного менеджмента[2]. Настоящий стандарт можно использовать во всех организациях государственного и частного секторов вне зависимости от сферы их деятельности, типа или размера. В данном документе рассматриваются теоретические основы инновационного менеджмента, основные участники инновационной системы в России, и приведены некоторые рекомендации по управлению инновационными процессами на предприятиях. Что касается управления инновационными проектами, в данном документе приведены лишь общие рекомендации, касающиеся применения поэтапного подхода к управлению инновационным проектом. Однако детальных рекомендаций данный документ для менеджеров инновационных проектов не предоставляет. В 2016 году введен ГОСТ Р 56261-2014 Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения [3]. Данный документ рассматривает основные понятия инновационного управления, подробную классификацию инноваций и некоторые практические рекомендации для построения системы инновационного менеджмента на предприятиях различного сектора. Однако в данном документе не приведены рекомендации для управления инновационными проектами. В конце 2016 года был введен ГОСТ Р 54147-2010 «Инновационный менеджмент» [4], в котором рассматривается взаимосвязь стратегического и операционного управления инновационными проектами. В данном документе достаточно подробно рассмотрены основные этапы стратегического управления, перечислены его методы и принципы действия. Однако данный ГОСТ носит более общий характер, и не учитывает особенностей, присущим инновационным проектам в зависимости от сферы деятельности и специфики инноваций. Таким образом, можно сказать, что методологические рекомендации по стратегическому управлению инновационными проектами в России только начинают развиваться. Исходя из этого, можно ска-

зять, что система стратегического управления в России не имеет достаточных теоретических основ для своего устойчивого становления и развития.

Второй особенностью развития системы стратегического управления инновационными проектами в России является разница в экономическом и инновационном развитии на региональном уровне. Российская Федерация на 2017 год имеет 85 субъектов федерации, по данным рейтинга инновационного бизнеса в России на инновационную активность имеют влияние такие факторы как: финансирование, рыночные институты, инфраструктура, обеспечение кадрами, объем потенциальных технологических знаний и компетенций, объем региональных рынков высокотехнологичной продукции, а также наличие кластеров. По данным вышеуказанного рейтинга, составленным на 2017 год наилучшие показатели условий (ресурсов) по данным факторам имеют такие регионы как: г. Москва (28,7%), г. Санкт – Петербург (5,8 %), Московская область (4,2%), Республика Татарстан (2,5%), Нижегородская область (2,2%), еще 11 субъектов имеют показатели обеспеченности данными ресурсами в пределах от 2% до 0,5 %. В то время как совокупные показатели остальных субъектов составляет 35,4 % [5]. Из представленных данных мы можем сделать вывод о неравномерности распределения ресурсов для создания инновационных технологий и реализации инновационных проектов. За последние два года улучшились показатели в Алтайском крае, Томской области и республике Башкортостан, в том числе из-за развития кластерных инициатив. Однако, концентрация финансовых ресурсов, которые могут использоваться для развития инноваций, сосредоточено в Москве (более 67%), из-за чего наблюдается снижение инновационной активности в других регионах. В основном инновационно активные регионы сосредоточены в центральной части России, в то время как отдаленные от центра регионы не имеют достаточных условий для разработки и внедрения инноваций.

Таким образом, реализация инновационных проектов и развитие системы стратегического управления ими имеет региональный аспект. Это оказывает существенное влияние, как на сами инновационные проекты, так и на систему стратегического управления данными проектами, так как менеджеры, ограничены в финансовых и кадровых ресурсах, ограничены в инфраструктурном и институциональном плане, а также не имеют достаточного объема рынка сбыта высокотехнологичной продукции. Все эти факторы, имеют определенное влияние на качество управленческих решений и эффективность результата инновационного проекта.

Литература

1. Атояновские чтения/ Материалы научно – практической конференции «Современные проблемы инновационной экономики в развивающихся странах». – Саратов: Издательство «КУБиК», 2013.

2. ГОСТ Р 56273.1-2014/CEN/TS 16555-1:2013 Инновационный менеджмент. Часть 1. Система инновационного менеджмента.

3. ГОСТ Р 56261-2014 Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения.

4. ГОСТ Р 56261-2014 Инновационный менеджмент. Инновации. Основные положения.

5. Индикаторы инновационной деятельности: 2017 : статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исследов. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с. – 300 экз.

6. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р // Справочно-поисковая система Консультант-Плюс. – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.В.Дмитриенко, 2017

УДК 338

Иванова В.А.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

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

ОЦЕНКА БИЗНЕСА ЭТО РЫНОЧНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Оценка стоимости бизнеса может быть выгодна не только продавцам, но и самим покупателям. Есть определенная информация, которая касается данного факта и поможет разобраться. Для этого окунемся немного в историю. Довольно сложно определить, когда именно появилась данная услуга на рынке и кто впервые ее предложил. Современные подходы к оценке стоимости бизнеса начали складываться еще в двадцатых годах прошлого века в Америке. Тогда в США вышел запрет на алкогольную продукцию, при этом произведя крах на рынке алкогольной продукции. В той ситуации, никто не мог предположить что оценка стоимости бизнеса будет актуальна, если бы участники рынка не находили альтернативных путей.

Мы привыкли к тому, что оценка состоит из многообразия форм, из которых выделяют измерения доходов, которые были получены с помощью бизнеса. Так же учитывается стоимость деловой репутации. Профессионалы в данном деле уделяют особое внимание стабильности рабочего состава, имя торговой марки и еще много каких либо других важных факторов, которые необходимо учитывать при оценке стоимости бизнеса.

Оценка стоимости бизнеса состоит из анализа контрольных пакетов акций компании или же предприятия. Решение данной задачи помогает получить максимально точное представление о цене бизнеса. Вторым этапом проводится оценка пакета акций, который называют миноритарным. Так же оценивается комплекс имущества. В данном случае большее внимание уделяется активам бизнеса.

Оценка стоимости бизнеса состоит в анализе контрольного пакета акций предприятия или компании. Решение такой задачи помогает понять как верно вести свой бизнес. После этого проводится оценка пакета акций. В этом случае бизнес активам уделяют особое внимание. В качестве примера можно назвать разные постройки, транспортные средства, земельные участки и оборудование. Так же оцениваются и маршруты компании. Кроме вышесказанного определяют рыночное состояние и состояние дисконта. Весь этот процесс называют оценкой акций фирмы, которая котируется на рынке.

Оценка стоимости бизнеса проводится так же при условии его восприятия в качестве товара. Когда компания начинает открываться, в нее вкладывают денежные средства, которые надо вернуть со временем. Так же, любой объект оценки стоимости бизнеса, будь то компания или предприятие должна приносить прибыль, без этого нет смысла открывать данный объект.

Оценка стоимости бизнеса очень полезная процедура. Определенные примеры данной процедуры помогают понять, что управление бизнесом может стать более эффективным, так же можно с ее помощью определить инвестиционные решения. После того как оценка бизнес плана произведена, можно приступить к организации самой компании.

Оценка стоимости бизнеса включает в себя пять этапов.

1 этап: Собираются документы, которые дают информацию о фирме.

2 этап: Анализируется рынок, на котором будет функционировать данная фирма.

3 этап: Проведение расчетных операций

4 этап: Утверждение результатов на основе предыдущей процедуры

5 этап: Составление отчета, который служит в качестве оценки бизнеса

С помощью оценки анализа оценки стоимости бизнеса можно понять, что это довольно трудоемкий процесс, который помогает определить стоимость самой компании, фирмы или какого либо предприятия. Данный анализ может по-

требоваться в различных ситуациях, так как руководителю данного предприятия необходимо знать данный показатель, чтобы принимать решения, которые связаны с продажами или приобретением прав на собственность. Данная оценка помогает понять основной итог работы компании на протяжении всего времени ее существования.

Существует три подхода, при котором оценивается фирма: затратный, доходный и сравнительный.

Затратный – это оценка затрат, который несет данный бизнес. Зачастую балансовая стоимость активов не соответствует рыночной цене. В этом случае предприятие тщательно и детально переоценивают.

Доходный – в данном случае производится оценка после расчетов доходов, которые ожидаются от данного предприятия.

Сравнительный – при данном подходе оценивается данный бизнес с аналогичными компаниями и предприятиями, которые в данный период существуют на рынке. Данные сведения получают из сделок, которые касаются активов, фондовых рынков и рынок поглощения.

Бизнес – это явление, с которым мы не сталкиваемся каждый день. Если открывать собственное предприятие, оно будет требовать затрат не только финансовых, но и временных. Поэтому оценку бизнеса надо важно проводить регулярно, используя профессиональные ресурсы, которые ставят нужные задачи. Оценка настоящими экспертами вашего бизнеса, дает информацию, которая пригодится в разных ситуациях.

© В.А. Иванова, Ю.О. Ершов, 2017

УДК 339.138

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.**

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях постоянной смены потребительских предпочтений, снижения степени активности потребителей и высокого уровня конкуренции на рынках сбыта особое внимание необходимо уделять развитию инновационного маркетинга. Под инновационным маркетингом следует понимать деятельность, направленную на формирование, выявление и удовлетворение индивидуализированных по-

требностей клиентов для достижения целей организации. Помимо этого, под инновационным маркетингом можно понимать не только деятельность, направленную на определение и продвижение товаров или технологий, обладающих существенно новыми свойствами, но и деятельность по согласованию инновационной и маркетинговой стратегий организации. А так же сферу деятельности организации, направленную на формирование новых рынков сбыта и удовлетворение новых потребностей реальных и потенциальных потребителей[2,3].

Научно-технический прогресс является причиной изменений во всех сферах производственно-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе и маркетинговой. Рост конкуренции за рынки сбыта, свидетельствует о том, что разницы в ценовой политике российских предприятий по сравнению с иностранными производителями уже недостаточно для удержания и поддержания спроса потребителей на внутреннем рынке. Кроме того, импортная продукция зачастую лучшего качества, чем равнозначная отечественная продукция и не сильно отличается по цене, что является одним из критериев потребительского предпочтения продукции иностранных производителей[1].

Процессы глобализации, интеграции и стандарты потребительского спроса требуют поиска путей улучшения своей деятельности и именно инновации, в том числе и маркетинговые инновации, могут стать тем инструментом, который поможет выйти предприятиям на новый, существенно более высокий уровень[1].

Для повышения эффективности маркетинговой деятельности с учетом происходящих изменений, имеющих разную степень влияния на результативность предприятия в целом, необходимо учитывать основные принципы инновационного маркетинга, представленные на *рисунке 1*.

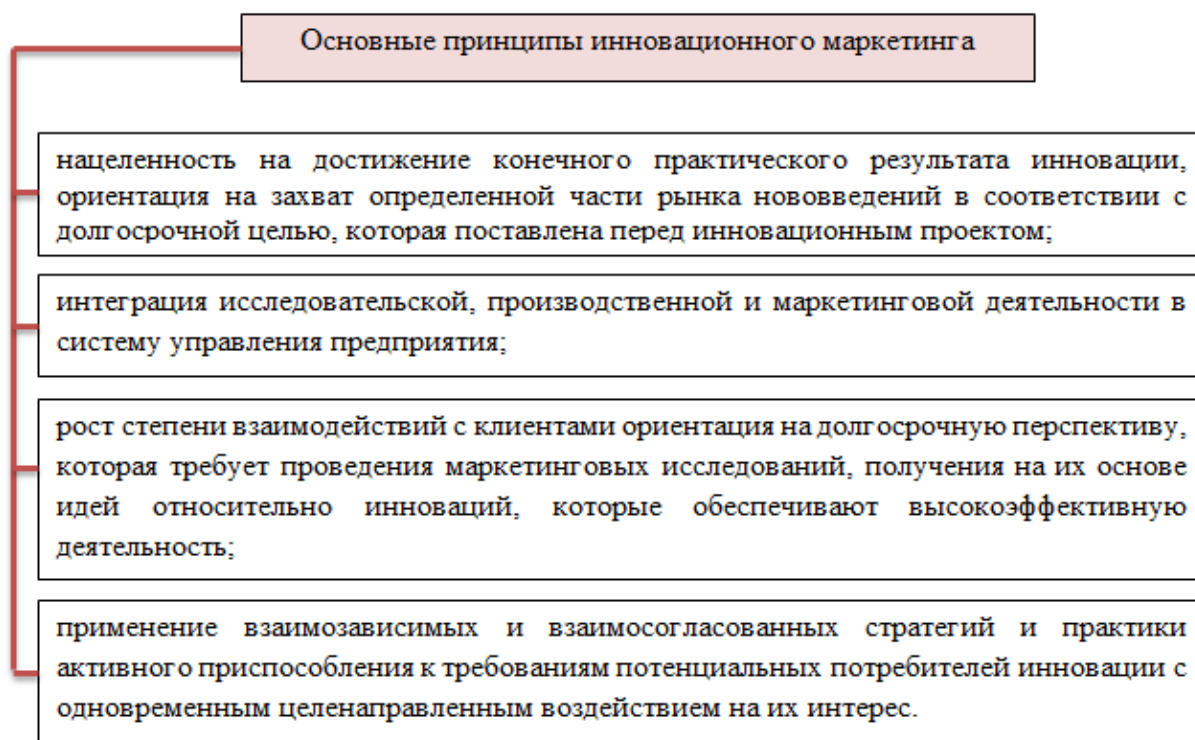


Рисунок 1. Принципы инновационного маркетинга

Однако, несмотря на необходимость и очевидные преимущества, получаемые от использования в своей деятельности маркетинговых инноваций, количество организаций, использующих их, не так велико. Согласно данным, предоставленным Федеральной службой государственной статистики, удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в 2016 г. в целом по РФ, составил всего 1,4%, что представлено на *рисунке 2*. Всего же, за рассматриваемый период максимальный удельный вес таких организаций составил 2,3% от общего количества организаций, что зафиксировано в 2011 г. В период 2012-2013 гг. этот показатель бы неизменен и равнялся 1,9%, затем наблюдается снижение на 0,2%, в 2014 г. и снова рост в 2015 году на 0,1%[4].



Рисунок 2. Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций за период 2010 – 2016 гг.

Рассмотрим распределение организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, по субъектам РФ за 2010-2016 гг., что представлено на *рисунке 3*. Из *рисунка 3* видно, что большее количество предприятий, применяющих в своей деятельности маркетинговые инновации, наблюдается в Приволжском, Центральном, Уральском и Северо-Западном ФО. И меньше всего в Дальневосточном и Южном ФО[4]. Данное обстоятельство может объясняться тем, что Центральный ФО, Приволжский ФО, Уральский ФО и Северо-Западный ФО, являются своеобразными центрами совокупного производства по стране в целом с развитыми инфраструктурой и технологиями маркетинга. Отсюда и вытекает, что количество предприятий, использующих маркетинговые инновации в своей деятельности здесь значительно выше, чем показатели по другим федеральным округам.

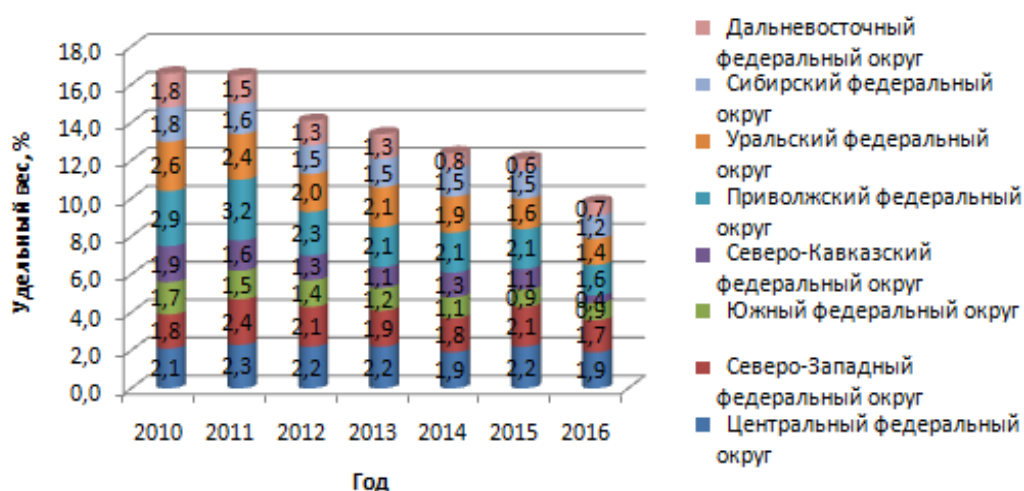


Рисунок 3. Удельный вес организаций, осуществляющих маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций, по субъектам РФ 2010 – 2016 гг.

Таким образом, использование инновационных маркетинговых технологий в нестабильной экономической ситуации обеспечит: достижение соответствия товаров и услуг требованиям целевого сегмента; выявление критериев потребительских предпочтений для создания новых товаров и модернизации, имеющихся; ориентацию товарной политики организации на формирование, поддержание и удержание клиентов посредством расширения структуры продвижения с использованием новых технологий; расширение ассортимента товаров и услуг с закреплением за собой новой товарной категории; выбор инструментов маркетинга в зависимости от типа инновационного продукта с учетом сферы его применения, специфики целевого сегмента и степени быстроты реагирования на нововведения; рост конкурентных преимуществ и устойчивые позиции организации на рынке.

Литература

1. Коженко, Я.В. Современные тренды инновационного развития экономики: Коллективная монография/ Я.В. Коженко, А.В. Катаев, Т.М. Катаева, Н.В. Лихолетова, Е.Л. Макарова, Л.В. Шаронина; Под ред. Я.В. Коженко. – Уфа: «ОМЕГА САЙНС», 2016. – 108 с.
2. Инновационный маркетинг : учебник для бакалавриата и магистратуры / под общ.ред. С.В. Карповой. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 457 с.
3. Шопенко О.Ю. Инновационный маркетинг: учеб. пособие / О.Ю. Шопенко – СПбГТУРП. СПб., 2015. Часть 1. – 79 с.
4. Федеральная служба государственной статистики. – Заглавие с экрана. – [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 18.11.2017).

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

«Истинное сокровище для людей – умение трудиться»

Эзон

Несмотря на это человечество, пытается облегчить свой труд с момента своего создания, включая в свою деятельность различные инновации. В современном обществе инновации проявляются во всех сферах деятельности. Для того чтобы повысить прибыль предприятий и обеспечить экономический рост государства в целом необходимо применение новых научных и технических достижений. Именно оценка инновационного потенциала на сегодняшний день позволяет определить возможности инновационного и экономического развития страны. Об инновационном потенциале страны можно судить по уровню развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, учебных заведений, технических новшеств. Несмотря на то, что в настоящее время инновационному развитию экономики в РФ уделяется большое внимание, по данным ГИИ за 2017 год инновационный индекс нашего государства занимает в рейтинге 45-ю позицию (рис.1).

	ГИИ	Ресурсы инноваций	Результаты инноваций	Эффективность инноваций
2017	45	43	51	75
2016	43	44	47	69
2015	48	52	49	60

Рисунок 1. Динамика позиций Российской Федерации в ГИИ 2015–2017 гг.

По итогам рейтинга Россия опустилась на 2 позиции по сравнению с прошлым годом. Среди 35 ведущих европейских государств наша страна занимает 31-е место. С 2014 по 2017 гг. Российская Федерация улучшает позиции

по субиндексу ресурсов инноваций, однако по субиндексу результатов инноваций в этом году опустилась на 4 позиции, а по субиндексу эффективности инноваций – на 6 позиций.

Глобальный инновационный Индекс (ГИИ) – предоставляет подробные данные о результативности инновационной деятельности из 127 стран и экономик мира.² По итогам рейтинга лидерами являются: Швейцария, Швеция, Нидерланды, США, Соединенное Королевство, Дания, Сингапур, Финляндия.

Под инновационным потенциалом региона следует понимать совокупность человеческих, интеллектуальных, финансовых, информационных и других ресурсов, которые могут быть вовлечены в процесс создания, производства, внедрения и коммерциализации инноваций с целью обеспечения социально-экономического развития данного региона. Эффективность реализации инновационного потенциала каждого региона может способствовать обеспечению экономического роста в стране в целом.

Для целей эффективного управления инновационным потенциалом региона необходим его мониторинг и оценка. Рейтинг инновационных регионов для целей мониторинга и управления был разработан Ассоциацией инновационных регионов России в 2012 году совместно с Министерством экономического развития РФ. Разработанная аналитическая система рейтинга позволяет наглядно показывать сильные и слабые стороны региона, а также направления для дальнейшего развития и совершенствования инновационных систем.

Данный рейтинг основан на таких показателях: научные исследования и разработки; инновационная деятельность; социально-экономические условия инновационной деятельности; инновационная активность региона.

Для оценки уровня развития инновационной активности в регионах России использовались следующие показатели: объем привлеченных инвестиций из федерального бюджета в инновационную сферу экономики региона в расчете на 1 млн.руб. ВРП (2014 г.);поддержка инновационных проектов федеральными институтами развития (2015г.);наличие инновационной инфраструктуры (в т.ч. созданной с госучастием) и др. Рейтинг регионов по уровню инновационной активности представлен на *рисунке 2*.

²GlobalInnovationIndex 2017, [\[Электронный ресурс\]](#)

Инновационная активность региона

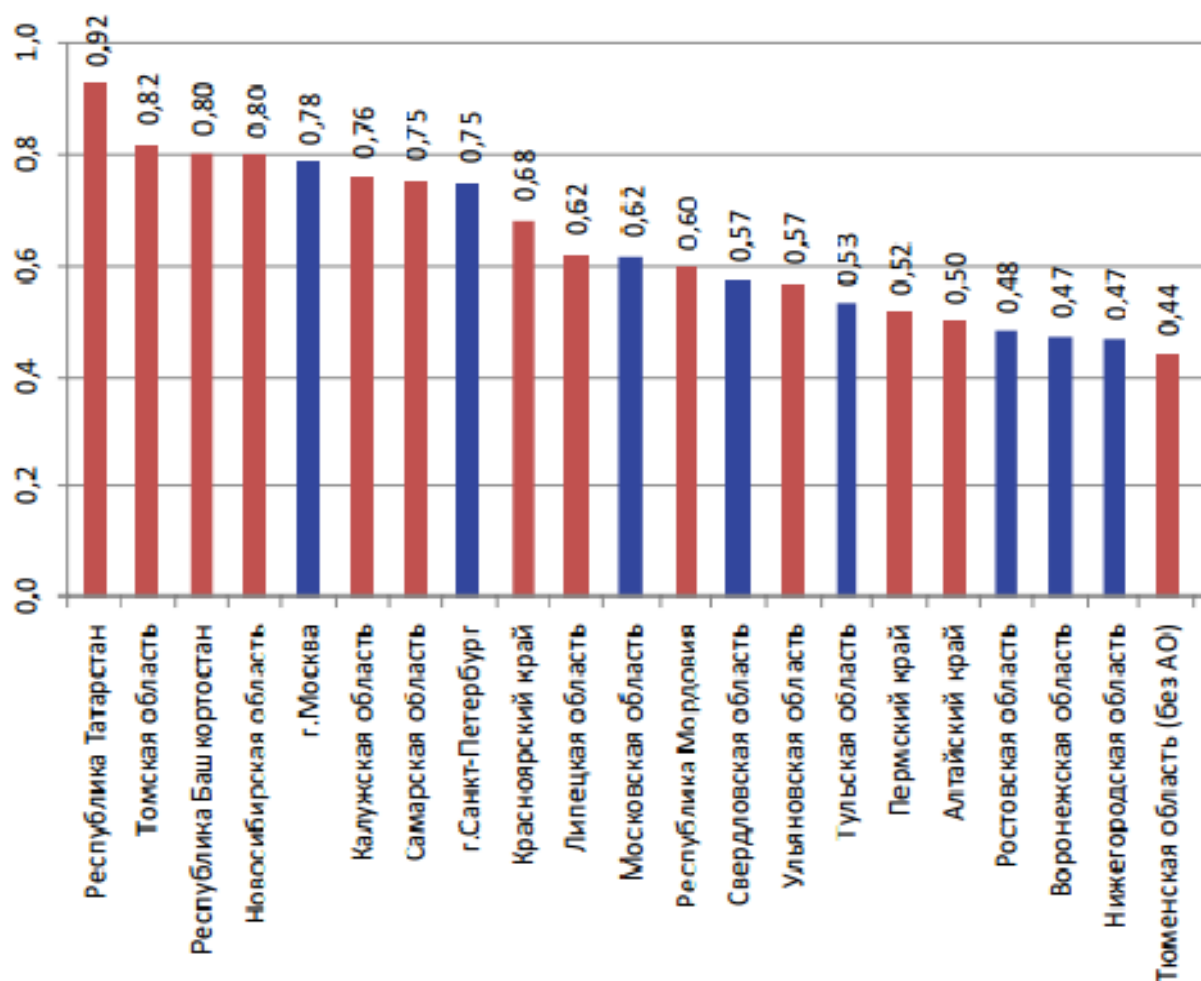


Рисунок 2. Уровень инновационной активности регионов РФ

Инновационная активность региона отражает активность всех участников региональной инновационной системы в применении действующих инструментов поддержки инновационной деятельности. Проведя анализ диаграммы, хотелось бы обратить особое внимание на субъекты ПФО, так как некоторые из них заняли лидирующие позиции. Республика Татарстан расположилась на первом месте, и ее индекс составил 0,92. В топ-10 пошла Самарская область с результатом 0,75. Самые низкие показатели в ПФО оказались у Оренбургской и Кировской области, показатели не превысили 0,18. Невысокий показатель у Саратовской области 0,22 – ниже среднего в ПФО.

Особое внимание хотелось бы остановить именно на инновационном профиле Саратовской области. Рассмотрим следующие данные:

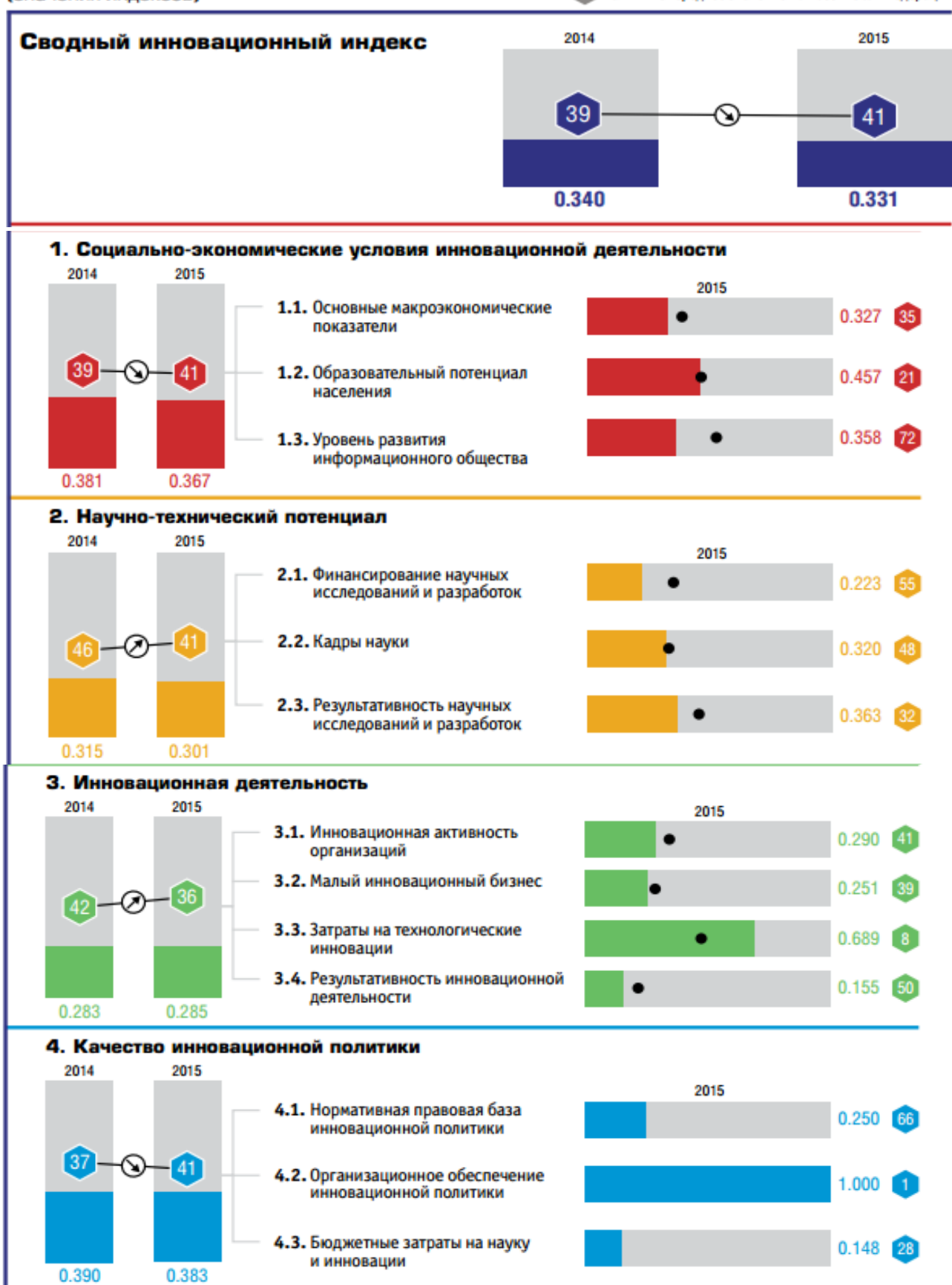


Рисунок 3. Инновационный профиль Саратовской области

В настоящее время актуальными будут экономические меры стимулирования развития инновационного потенциала: расширение кредитных, налоговых, ценовых льгот, и госзаказов, а также усиление политики в продвижении новой наукоемкой продукции. Это может быть реализовано за счет региональной поддержки, повышения уровня государственного участия, путем развития партнерства власти с секторами промышленности.

Сегодня инновационное развитие занимает одно из важнейших мест в общем развитии страны. Развивающееся общество и экономика требуют все новых подходов к различным аспектам жизни. Удовлетворение возрастающих потребностей возможно лишь при достаточно хорошей базе, в качестве которой и выступают инновации.

Литература:

1. [\[Электронный ресурс\]](#): GII
2. [\[Электронный ресурс\]](#): WIPO
3. [\[Электронный ресурс\]](#): AIIP

© Т.А. Ивлева, 2017

УДК 336

Кобелев А.К.

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

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

Интеграция стратегического и инновационного менеджмента давно подтвердила свою эффективность при осуществлении хозяйствующими субъектами инновационных проектов. В литературе широко рассматриваются типы, факторы влияния, механизмы реализации стратегий.

Инновационные стратегии обычно делят на два основных типа:

1. стратегии лидера, направленные на разработку и реализацию принципиально новых продуктов;

2. стратегии последователя, подразумевающие выведение на рынок усовершенствованных технологий.

Инновационная стратегия фирмы должна отражать результат, которого фирма хочет добиться от реализации инновационного процесса, например:

разработать новый продукт – в стратегии фирма может увидеть возможность радикального изменения продуктов, предлагаемых на рынке;

– защитить долю рынка – в динамичной глобальной среде непрерывные инновации во многих случаях необходимы даже не для победы в конкурентной борьбе, а только лишь для поддержания доли рынка;

– расширить долю рынка – например, предлагая существующие продукты на другом рынке;

– продать инновацию или лицензию на ее использование другой организации – стратегия выхода может предусматривать продажу либо лицензирование инновации;

– сохранить штат сотрудников – приверженность инновациям может мотивировать и удерживать квалифицированный персонал, создавая сложную и творческую среду;

– повысить эффективность работы – расходы могут быть сокращены за счет оптимизации операций компании;

– повысить уровень признания на рынке – благодаря инновационной маркетинговой стратегии фирма может расширить свой сегмент рынка.

Тип инноваций и уровень риска будут варьироваться в зависимости от того, хочет ли фирма расширить свой бизнес или сохранить свой текущий доход или прибыль. Фирма может добиваться нескольких результатов и для этого разработать несколько стратегий.

После того, как предполагаемый результат определен и соответствует имиджу компании, нужно выбрать тип инновационной стратегии, которая наилучшим образом обеспечит достижение поставленных целей.

Целей инновационного развития можно достичь различными способами. На основе стратегии исследовательского лидерства [1] можно добиться долгосрочных ведущих позиций в области НИОКР благодаря стремлению предприятия к сохранению в своем хозяйственном портфеле продуктов, находящихся на начальных стадиях. Если предприятие придерживается политики защитной реакции и предпочитает следовать за лидерами рынка, связанных с коммерциализацией инноваций, то такому субъекту следует придерживаться выжидательных стратегий и пытаться вывести на рынок улучшенные варианты опробованных рынком товаров.

Число организационных стадии разработки и реализации инноваций будет единым для базисных или улучшающих технологий, показывая стадии их жизненного цикла. Причина в том, что продуктовые и технологические инновации, проходят определенные стадии жизненного цикла:

- Рождение;
- Рост;
- Зрелость;
- Спад.

Что касается структурного содержания каждого из осуществляемых этапов, то характер действий, необходимых для разработки и реализации стратегий лидера или последователя, будет различным.

Различия эти проявляются как в составе заинтересованных сторон, так и в объеме требуемых инвестиционных затрат по каждому типу и масштабу инноваций. Поэтому при планировании стратегий инновационного развития эти принципиальные различия важно оценивать и всесторонне анализировать.

Модель оценки инвестиционных затрат, необходимых предприятия для инновационного развития:

1) Исследовательский:

Новый продукт или технология, в результате исследовательского поиска и отбора получают свое «рождение» в виде идеи:

2) Конструкторский:

Нововведение от идеи «вырастает» до некоего серийно применимого образца;

3) Концептуальный:

Образец «созревает» до готового товара и может вырабатываться в промышленных масштабах;

4) Дистрибутивный:

Процесс разработки полностью завершен и инновация готова для коммерциализации и массового сбыта.

Приведенное обозначение этапов и их последовательность могут применяться при разработке как новых, так и улучшающих технологий, поскольку для создания того и другого типа инноваций необходимо сначала выполнить комплекс поисковых и селективных работ, затем осуществить производственно-технологическое и рыночное проектирование и далее продвигать новинки на рынок.

Несмотря на то, что новые и улучшающие технологии проходят одни и те же стадии своего роста и развития, первоначальные цели и конечные задачи для этих инноваций на каждом из выделенных этапов являются различными. Так, для того чтобы создать принципиально новый продукт, необходимо осуще-

ствить масштабные НИОКР. В то же время при реализации улучшающей технологии некоторыми из этих мероприятий можно пренебречь и ограничиться проведением ОКР, так как этот тип инноваций базируется на уже известных научных знаниях. Вследствие этого Можно говорить об основных различиях в начальных затратах и конечных результатах каждого из осуществляемых этапов по внедрению новых и улучшающих технологий. На основе анализа литературы [2, 3, 4] выделим и сгруппируем основные сходства и отличия в управлении процессами внедрения новых и улучшающих технологий (*таблица. 1*).

Здесь следует привести несколько слов о том базовом подходе, который использовался для выявления наиболее значимых особенностей разработки и реализации инноваций, представленных в *таблица 1*. Ее содержание основывается на мнении, что базовые или принципиально новые технологии целесообразнее выводить сначала на промышленный рынок и только затем на потребительский. Такой вывод сделан на основе анализа значительного числа неудач, связанных с выводением принципиально новых технологий сразу на потребительский рынок в обход промышленного. Основная причина проанализированных ошибок коммерциализации технологий состояла в том, что потребительский рынок оказывался не готовым или не способным адекватно воспринимать новинки. В одних случаях технология опережала время, в других оказывалась недостаточно проработанной для массового производства и потребления.

Таблица 1

**Сходства и различия в процессах разработки базисных
и улучшающих инноваций**

Этап	Инновации	
	базисные	улучшающие
Исследовательский	Выявление новых научно-технических знаний и возможностей (фундаментальные и прикладные исследования)	Выявление новых рыночных потребностей (маркетинговые исследования)
Конструктивный	Создание промышленного прототипа (НИР)	Создание промышленного образца (ОКР)
Концептуальный	Коммерциализация инновации на рынок производственной продукции (промышленный маркетинг)	Коммерциализация инновации на потребительский рынок (потребительский маркетинг)
Дистрибутивный	Формирование нового рынка (сфера предложения)	Формирование нового продукта на рынке (сфера спроса)

Предотвратить ошибки можно, если первоначально отдавать новинки профессионалам. Промышленный рынок способен не только подготовить потребителей к новому продукту, но и предложить пути улучшения технологии. Данный вывод положен в основу описываемого исследования. Также может послужить концептуальной базой и для маркетинговых исследований в сфере эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот. Подтверждением могут служить базовые технологии военного назначения, которые были успешно применены в гражданских областях.

Как известно, разработка базисных технологий требует проведения значительного объема фундаментальных и прикладных исследований и нуждается для этого в существенных инвестициях. Стратегию пионера или выбора новых технологий для вывода на рынок могут выбрать только высокотехнологичные предприятия, действительные лидеры рынка. Разрыв между базисными и улучшающими технологиями в плане затрат и результатов является очень значительным, и не проводить разграничения между этими типами инноваций и дальше, а значит, и процессами их управления невозможно. Необходимы исследования, содержащие систематизацию подходов по управлению различными видами инноваций.

Так или иначе, выделенные сходства, а также существенные различия в характере первоначальных целей и конечных результатов разработки и внедрения новых технологий подтверждают необходимость учета типа и масштаба нововведений при формировании стратегий инновационного развития. Для более точного обозначения и демонстрации принципиальных отличий в процессах внедрения различных типов инноваций выделим основных участников разработки новаторских идей и их доведения до новых технологий или усовершенствованных продуктов (*рисунок 1*).

Как видно из представленных на рисунке схем, содержательная сторона каждого из выделенных этапов разработки и внедрения технологий, а также состав заинтересованных структур имеют существенные различия.

Таким образом, анализ процесса реализации инноваций подтверждает вывод о том, что организационно-экономическое обеспечение внедрения новых технологий зависит в основном от их типа и масштаба. Состав осуществляемых организационных мероприятий и предпринимаемой экономической деятельности в данном случае также существенно варьируется.

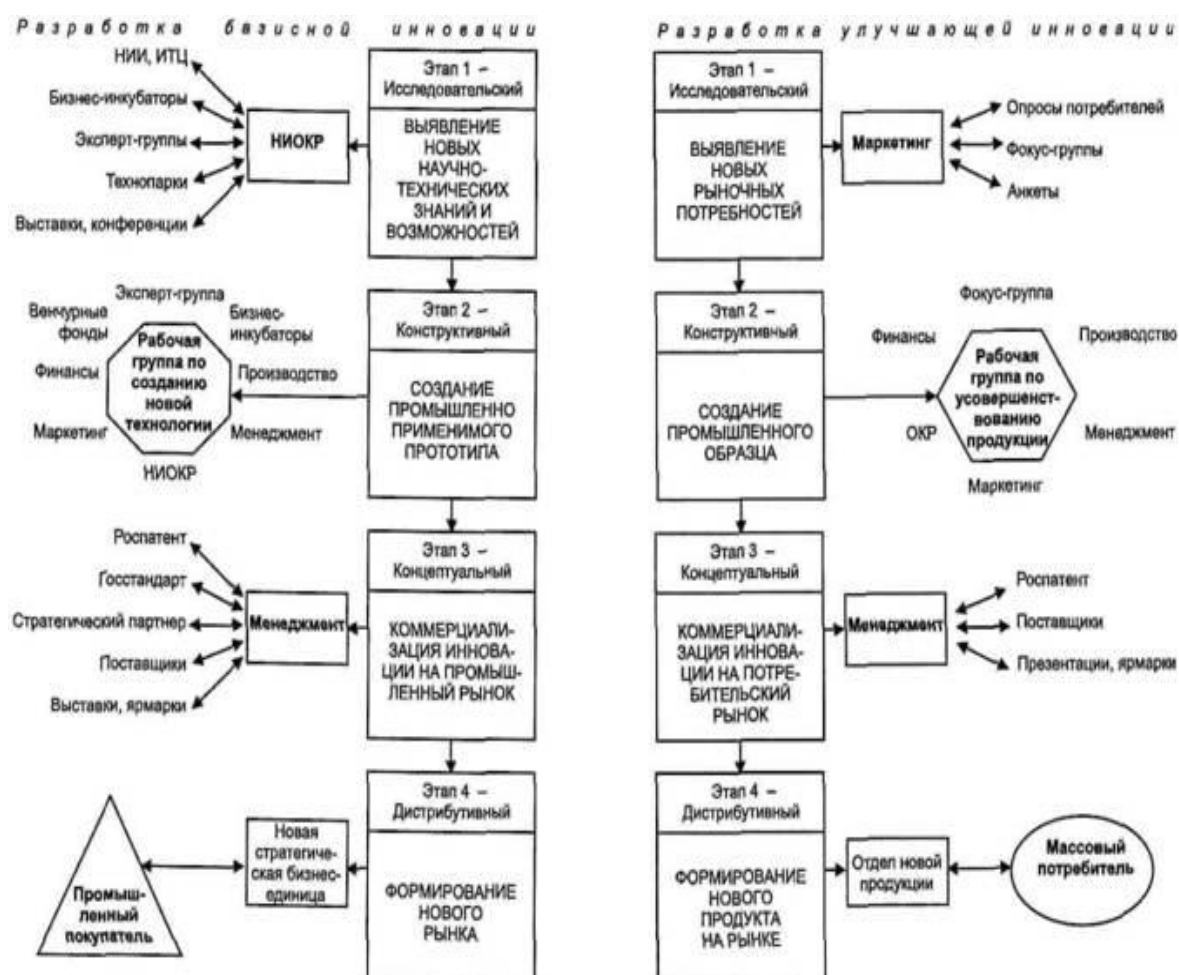


Рисунок 1. Сравнительная модель разработки базисной и улучшающей инноваций

В связи с этим представляется необходимым проведение более тщательного исследования состава и размера финансово-экономического обеспечения, которое необходимо для реализации новых и, соответственно, улучшающих технологий.

Литература

1. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2013.
2. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2010.
3. Miller W., Langdon M. 4th Generation R&D. Managing knowledge, Technology and Innovation. – John Wiley & Sons, Inc. – 1999. – 335 pp.
4. Twiss B. Managing Technological innovation- Pitman Publishing. – 4th Edition, 1992.

5. Справочник по вопросам охраны интеллектуальной собственности / А.П. Колесников. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2011.

© Казакова Н.В., Кобелев А.К., 2017

УДК 336

Кирилушкина А.М.

студент специальности «Информационная безопасность»
кафедра «Информационная безопасность автоматизированных систем»

Полякова Е.В.

к.э.н., доцент
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН И ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Криптовалюты активно внедряются в жизнь человека, все процессы, связанные с криптосистемами развиваются крайне быстро и напористо. Интернет, не уступавший ни одной технологии по популярности с момента своего основания, готовится отдать первенство криптовалютным технологиям. Как отмечает Тим Дрейпер, один из пионеров венчурного бизнеса США, венчурный капиталист, криптовалюты – это величайший сдвиг со времен Интернета.[1] Криптотехнологии захватывают все больше сфер человеческой жизни, цепочки блокчейна предлагают множество альтернатив обыденным действиям и транзакциям. Мир блокчейна в свою очередь фрагментирован для обывателя, он предполагает и обилие возможностей имплементации, и техническую сложность темы, не малое влияние оказывают и медиа структуры, вмещающиеся в развитие технологий, а также государственные деятели, опасющиеся упустить и оставить безконтрольным этот скачок технологий.

Сами криптовалюты не несут с собой ни инновационного интереса, ни реальной экономической пользы, за исключением самих создателей криптовалют и участников игры с криптовалютами. Суть криптовалюты может быть описана цифровым активом, который предназначен для обеспечения работы обменного механизма с использованием криптографии для обеспечения финансовых операций. Криптовалюты являются подмножеством цифровых валют. На

начало 2017 года существует более сотни криптовалют, из которых около 30 являются широко известными и используются как основные, и только на 10 из них приходится основные объемы транзакций. Основной процент использования криптовалют приходится на Китай – 60% «добычи» контролируют 4 китайских пула (грузинско-американский BitFury является крупнейшим «добытчиком» за пределами Китая).[2]

Более интересным направлением с точки зрения инновации в экономической сфере является работа с электронными кошельками. В классическом понимании определение электронного кошелька может относиться к устройствам и программному обеспечению, позволяющим производить операции пополнения, хранения и перечисления электронных денег. Часто термин используется как синоним многоцелевых предоплаченных карточек. С блокчейн системами интерес вызывают особенно те кошельки, которые позволяют привязывать несколько валют (и используют криптовалюты только как универсальную базовую единицу для учета), а также выпускают стандартные банковские карты (т.е. позволяют со счета платить в оффлайне за реальные товары и услуги).[3]

Самыми многообещающими и инновационными направлениями использования блокчейна являются здравоохранение и медицина, логистика, земельные кадастры, государственный и корпоративный документооборот. Во многих странах идея внедрения блокчейна уже активно развивается. Эстония, которая является лидером по внедрению электронных государственных услуг, совместно с блокчейн-стартапом Guardtime внедряет создание единой базы медицинских книжек для населения, которые будут доступны для обмена информацией клиникам, а также страховым компаниям. То же самое делает компания Prescript (совместно с SNSBank и Deloitte) в Нидерландах, и BitHealth в США. Шведские чиновники совместно с ChromaWay и банком-партнером создают единый реестр земельных участков на блокчейне – чтобы облегчить жизнь продавцам и покупателям, а также банкам, которые хотят использовать их как залог. Такой же пилот в Грузии делает BitFury, BitLand в Гане (собираются масштабироваться в Нигерию и Кению), и Гондурас. ОАЭ собирается перевести весь государственный документооборот на блокчейн к 2020 году.[4]

По опросу участников одного из последнего Всемирного экономического форума уже к 2023 году технология блокчейн будет активно использоваться в сфере государственных услуг ведущими мировыми державами.[5] Более того, порядка 10% мирового ВВП (по прогнозам ОЭСР) будет создаваться при непосредственном использовании технологии блокчейн. Основные выгоды от внедрения технологии ожидаются в сокращении операционных расходов (73% опрошенных), сокращении времени расчетов (69% опрошенных), сокращении

рисков (57% опрошенных), росте возможности получения дополнительных доходов (51% опрошенных).

Госсектор является сложным механизмом. От степени развитости этой системы зависит эффективность госуправления, работа всех организаций, с помощью которых осуществляется государственное регулирование экономики. Порой на сложностях во взаимодействии человека и госаппарата, его непрозрачности вырастают целые индустрии посредников (помощь в регистрации ООО, заполнение справок ГАИ и т.д.). Чем больше посредников – тем дороже и сложнее услуга. Организационные структуры госаппарата часто фрагментированы и почти всегда разрозненны, что делает сложным обмен информацией между департаментами и ведомствами. Часто посредники в цепочке получения госуслуг невидимы получателю. Основные характеристики блокчейн – доступность и неизменность информации, которые позволяют внедрить ее в сферу образования. Она поможет подтверждать фактическую квалификацию выпускников школ или студентов. Если учебные заведения будут регистрировать выданные дипломы об образовании или сертификаты об обучении в блокчейне, то потенциальному работодателю не составит труда убедиться в том, что вы действительно проходили обучение в данном ВУЗе или на курсах, а не приобрели «липовый» диплом. Такими данными, которые будут находиться в открытом доступе, смогут воспользоваться инвесторы, находящиеся в поиске перспективных дипломных работ, а также ВУЗы для принятия решения о перезачете ранее изучаемых дисциплин, при смене студентом места обучения[6]. Технология блокчейна может помочь в борьбе с коррупцией. В некоторых странах ее уже начали использовать в тестовом режиме на государственном уровне.

В странах, где всякий может изменить публичные записи в госреестре, если заплатит, кому надо, коррупция является острой проблемой. Ее решением может стать технология блокчейна. Также открытость и прозрачность блокчейна поможет вернуть доверие к государственной власти. Появление и развитие блокчейн-технологии заставило задуматься о принципиально новых возможностях реализации e-Government, данные о гражданах, недвижимости, компаниях, сертификатах, дипломах, правах на собственность и пр. после занесения в государственные блокчейн-реестры изменить практически невозможно. Использование блокчейна может перевести саму идею электронного правительства на новый уровень за счет возможности использования механизма смарт-контрактов для автоматизации операций с данными.

Таким образом, государство может получить значительное сокращение бюрократических аспектов в структуре аппарата, устранение бумажного документооборота, снижение транзакционных издержек, полный контроль над деятельностью чиновников, создание благоприятной среды для бизнеса и граждан.

Блокчейн – это действительно революция, которая влияет на государство активно внедряется в повседневную жизнь людей.

Литература

1. Тим Дрейпер «Это величайшая технология со времен Интернета» – BitNovosti. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#). (датаобращения 30.09.2017 г.).
2. Aurelien Foucault «China's Bitmain dominates bitcoin mining» – qz.com.– 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (датаобращения 30.09.2017 г.).
3. «Биткоин в кармане: стартап Wirex хочет приучить мир к криптовалютным дебетовым картам». – forbes.ru. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (датаобращения 30.09.2017 г.).
4. «Вложения в блокчейн-стартапы» –vestifinance.ru. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (датаобращения 30.09.2017 г.).
5. «Технология может разрушить бюрократию государств»– forbes.ru. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#).
6. «Блокчейн поможет победить коррупцию в сфере образования» – bankcomat.com. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.М. Кирилушкина, Е.В.Полякова, 2017

УДК 330.111.4

Кошкарёв А.В.

магистрант направления «Инноватика»

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

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

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ «ИННОВАЦИЯ»: СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ

В данный момент времени не существует единого определения термина «инновация». Это говорит о том, что актуально уточнение сущности данного термина.

Термин «инновация» произошел от латинского слова «novatio», которое означает «обновление» либо «изменение», и приставки «in», что можно перевести с латинского языка как «в направление». При дословной трактовке: «Innovatio» — «в направлении изменений» [1].

Впервые концепция инновации была сформулирована в XIX в научных изысканиях культурологов и она значила привнесение некоторых элементов из одной культуры в другую. В частности, это имело отношение к внедрению европейских обычаев и организационных приемов в традиционные африканские и азиатские общества. И только с наступлением XX столетия начали изучаться закономерности технических нововведений [2].

Первым, кто увидел связь между развитием науки и промышленности был французский ученый Жан Кондорсе и раскрыл в своей книге «Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума» [3].

Родоначальником теории инновации является Й. Шумпетер. В 1912 году была опубликована работа Й. Шумпетера «Теория экономического развития» [4]. В ней было дано новое понимание предпринимательства, как деятельности, направленной на внедрение инноваций.

Значительный вклад в развитие теории инноваций был внесен советским ученым Николаем Дмитриевичем Кондратьевым [5]. В начале двадцатого века появилась его статья, в которой объяснялось существование продолжительных (длиной около 50 лет) циклов, названных «длинные волны». Кондратьев обратил внимание на связь экономического роста с инновационными и инвестиционными процессами.

Различают несколько различных видов инноваций: 1. Технические (они возникают в производстве товаров с новыми или более совершенными свойствами); 2. Технологические (они появляются при применении усовершенствованных способов изготовления товара); 3. Организационно-управленческие (они связаны с процессами оптимизации организации производственного процесса и логистики); 4. Информационные (направленные на рациональную организацию информационных потоков в сферах научно-технической и инновационной деятельности, а также задач повышения точности и скорости получения данных).

В современной литературе существует множество толкований термина «инновация». Систематизация различных трактовок данного понятия представлена в *таблице 1*.

Сущность экономической категории «инновация»

Суть определения	Автор
Инновация, как нововведение – это продукт прикладного или научно-технического постижения новшества [6, с. 12].	Авсянников Н.М.
Инновация, как продукт творческого процесса в виде внедренных или созданных новых потребительных стоимостей, для применения которых требуется изменение привычных шаблонов деятельности и навыков от использующих их лиц либо организаций. Понятие инновации охватывает новый товар или услугу, способ их производства, новшество в различных сферах, любое усовершенствование, создающее экономии капитала или создающее подходящие условия для экономии [7, с.6].	Завлин П.Н.
Инновация представляет из себя разработанные новые или улучшенные технические характеристики товаров, продуктов или услуг, а также решения производственного, административного, финансового, юридического, коммерческого или иного характера, создающие в результате их внедрения и дальнейшего использования положительный эффект на реализующихся объектах [8, с.77].	Степаненко Д.М.
Термин «инновация» является равнозначным терминам нововведение или новшество и может быть использован вместо них [9, с.5].	Аврашков Л.Я.
Инновация – внедрение в экономический оборот продуктов интеллектуальной деятельности, которые содержат новые, в частности научные, знания, направленное на удовлетворение общественных нужд и (или) получения коммерческого эффекта [10, с.69].	Волынкина Н.В.
Инновация – получение значительного коммерческого эффекта за счет внедрения новшеств; суть прогрессивной стратегии развития организации государства в противовес бюрократическому типу развития [11, с.162].	Румянцева Е.Е.

Понятие «инновация» очень тесно связано с понятием «инновационная деятельность».

Инновационная деятельность направлена на внедрение в производство и коммерциализацию продуктов научных изысканий и разработок для получения более широкой номенклатуры, а также увеличения качества производимой продукции, усовершенствования технологии их производства с дальнейшим внедрением и эффективной реализацией на рынке. Инновационная деятельность содержит в себе комплекс мероприятий различных сфер деятельности. Также инновационная деятельность определяется как деятельность направленная на создание, постижение, распределение и претворение инноваций в жизнь.

Результатами инновационной деятельности являются новые или усовершенствованные продукты и услуги, с новыми функциями или параметрами [12,13,14].

Существует также понятие «инновационный процесс. Его можно рассматривать как совокупность выполняемых в некоторой последовательности различных мероприятий, приводящих к инновациям.

Как и любой другой процесс, инновационный процесс имеет свои этапы существования :

- 1) Появление идеи – осознание нужды и возможности создания научно-технического или другого вида новшества.
- 2) Образование других идей о способах его создания.
- 3) Организация выбора подходящих идей.
- 4) Проведение научных изысканий и процессов, направленных на испытание идей.
- 5) Формирование документации по научным изысканиям и разработкам, выполнение отбора и распределения ресурсов среди направлений.
- 6) Выполнение изысканий и разработок на выбранных направлениях.
- 7) Формирование документации по опытно-конструкторским работам и выполнение работ по отбору и распределению ресурсов среди проектов новшеств.
- 8) Отбор проектов новшеств для его освоения в производстве.
- 9) Создание промышленного образца новшества и его освоение в производстве.
- 10) Производство новшества и выпуск его на рынок.
- 11) Совершенствование производства и новшества путем локальных инноваций, направленных на улучшение качества продукции и уменьшение расходов на его производство.
- 12) Истощение технологических возможностей новшества и снижение масштабов его применения [15].

На основе используемого материала можно дать определение понятию «инновация». Анализ позволил сделать обобщенное определение, которое включает в себя мнения различных авторов и на мой авторский взгляд является наиболее полным: в общем смысле термин «инновация» представляет собой результат творческого и (или) наукоемкого процесса, привнесенный в производственный процесс с целью повышения его эффективности и последующим получением коммерческого или какого-либо другого положительного эффекта.

Литература

1. Инновации: сущность и виды. Инновационная деятельность организаций АПК. «studopedia.ru». [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 02.10.2017 г.).
2. Теоретические основы: термин «инновация». «studopedia.ru». [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 11.10.2017 г.).
3. Кондорсе Ж.-А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума. – М.-Л.: Государственное социально-экономическое издательство, 1936. – 126 с.
4. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия: [пер. с нем., англ.]/Шумпетер Й.А. – М.: Эксмо, 2007. – 862 с.
5. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры//Вопросы конъюнктуры. – М., 1925. – Т.1, вып.1. – С.28-79.

6. Авсянников Н.М. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2002., С. 12.
7. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента. М.: Экономика, 2000 С. 6.
8. Степаненко Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация –М.: Финансы и статистика, 2004. С. 77.
9. Аврашков Л.Я. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА, 2005. – С.5.
10. Волынкина М.В. Правовая сущность термина «инновация»//Инновации. – 2006. – №1. – С. 69.
11. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 162.
12. Плотников А.Н. Инновации и риск : монография / А.В. Попов, А.Н. Плотников, Д.А. Плотников// – Саратов: КУБиК, 2015. – 92 с.
13. Плотников А.Н. Взаимосвязь интеллектуальной собственности, инноваций и инновационной деятельности / А.Н. Плотников, Д.А. Плотников//Гетеромагнитная микроэлектроника. Вып. 20, 2016. С. 113-120
14. Плотников А.Н. Параметры системы инвестирования инноваций/ А.Н. Плотников, А.К. Симаков // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2009. Т. 3. №1(40). С. 201-210. [[Электронный ресурс](#)]. [[Электронный ресурс](#)].
15. Инновационный процесс: этапы, виды, фазы инновационного цикла. «geum.ru». [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 17.10.2017 г.).

©А.В. Кошкарев, Д.А. Плотников, 2017

УДК 608.2

Кузнецова Д.А.

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 **Тюрина В.Ю.**

ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

Инновационное развитие является одним из самых важных направлений в успешном развитии страны. Большое количество ученых сходятся во мнениях, что государственная политика в сфере инноваций должна быть направлена на создание и поддержание благоприятного климата для инновационных процес-

сов, что, в свою очередь, является связующим звеном между сферой научно-технической деятельности и производством. Дальнейшее развитие напрямую зависит от коммерциализации инноваций, так как она является важнейшим элементом инновационного процесса.

На протяжении последних 17 лет в России наблюдался уверенный рост затрат на инновационную деятельность. Большое количество капиталовложений было затрачено на добывающую нефтеперерабатывающую, химическую и металлургическую отрасль. Государство принимает участие в процессах создания инноваций в технологических отраслях. Условия рынка и низкое качество выпускаемых товаров не дает возможности российским предприятиям выйти на мировой уровень.

В основном международное сотрудничество сосредоточено в области импорта в Россию высокотехнологичного оборудования и технологий, которые запатентованы за рубежом. В последнее время российские предприятия стараются сотрудничать с зарубежными научно-исследовательскими центрами, но данное взаимодействие не привело к хорошим результатам, так как с научными центрами России работало небольшое количество предприятий.

Небольшое количество российских компаний, способных независимо от других предприятий производить технологические инновации, которые нужны не только в России, но и во всем мире, можно вывести на международный рынок в числе инноваторов. Основным направлением инновационной деятельности российских предприятий является пассивное инновационное заимствование, что, в свою очередь, не может соответствовать уровню инновационного участия мировых инновационных лидеров [1].

Еще с 2005 года правительством Российской Федерации была поставлена цель развития инновационной системы страны. Она заключается в формировании экономических условий для представления на мировых экономических рынках конкурентоспособной инновационной продукции в целях достижения стратегических национальных приоритетов. На сегодняшний день, наиболее главным приоритетом государственной политики является создание системы государственной поддержки коммерциализации инноваций и объектов интеллектуальной собственности. Процесс коммерциализации инноваций вызывает особенный интерес – это связано с тем, что в настоящее время частный бизнес остается практически невосприимчивым к результатам инновационной деятельности, а именно отсутствуют инвестиционные вложения в объекты интеллектуальной деятельности, слабо внедряются инновационные технологии. В Российской Федерации термин «инновации» представляет со-

бой внедренный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях[2].

Инновации являются результатом деятельности ученых, однако данный труд необходимо оформить в проект и реализовать на рынке. Согласно Федеральному закону от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. 2016г.) «О науке и государственной научно-технической политике» под коммерциализацией понимается деятельность по внедрению в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов [3]. Главной особенностью процесса коммерциализации результатов инновационной деятельности является его неповторимый характер: содержание, наполнение, этапы, методы, характер субъектов, которые принимают участие в процессе, индивидуальны для каждого отдельно взятого случая. Таким образом, сам процесс коммерциализации представляет собой прохождение 4 этапов:

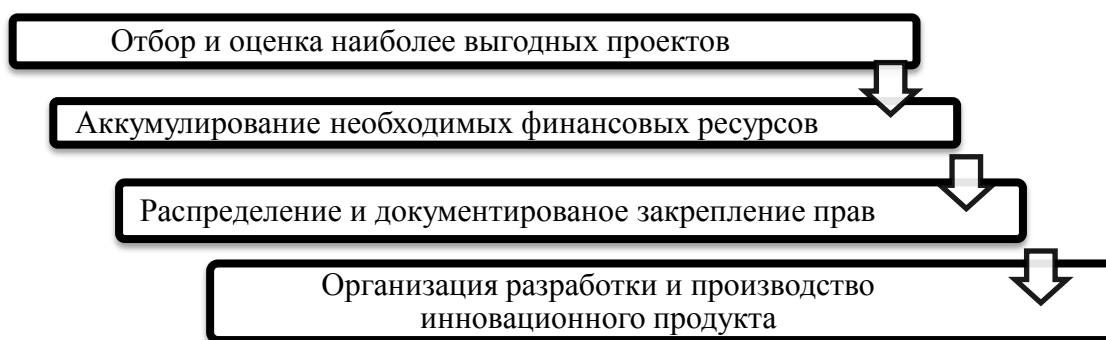


Рисунок 1. Этапы процесса коммерциализации инновационных разработок

Процесс коммерциализации завершается и на рынок выходит новый продукт, участники начинают получать прибыль, начиная предприятиями – производителями заканчивая разработчиками.

В связи с постоянным изменением условий внешней среды, которые сопровождаются лавинообразным потоком инноваций, на первый план выходят проблемы, которые связаны с процессом их коммерциализации. В условиях современной российской экономики поиск инвесторов для коммерциализации разработанных инновационных проектов процесс очень сложный. На данный момент в стране отсутствует должный уровень правовых, организационных и экономических механизмов взаимодействия науки, производства и рынка. До сих пор не решены проблемы формирования и развития инновационного про-

цесса, стоимостной оценки инноваций. Так же слабо проработаны механизмы расчета авторского вознаграждения в процессе коммерциализации инноваций. Кроме того перед разработчиком инновационного продукта остро стоит проблема выбора: продажа патента на изобретение корпоративному бизнесу или самостоятельное внедрение инноваций в производство в секторе малого бизнеса. Основной проблемой коммерциализации инноваций на начальных этапах разработки является уделение недостаточного внимания патентным исследованиям, технологическому аудиту, исследованиям рынка, конъюнктуры, маркетинговым исследованиям, которые влекут за собой нерациональное использование финансовых и интеллектуальных ресурсов[4].

В России на начальной стадии развития находятся традиционные рыночные институты поддержки инновационной деятельности: по сравнению со странами, которые занимают первые места в ключевых рейтингах инновационного развития количество реально действующих бизнес – ангелов и венчурных фондов находится на катастрофически низких уровнях и отстает в десятки раз. В некоторых странах специальные банки принимают активное участие в инновационной деятельности, тогда как в связи с большими рисками, которые связаны с инновационной деятельностью коммерческие банки России недостаточно финансируют радикальные инновационные проекты. Так же возникают затруднения с коммерческой оценкой новых технологий, есть сложности с созданием инфраструктуры для реализации инноваций. На данный момент на российском рынке складывается следующая ситуация: до конечного потребителя доходят только единичные инновационные разработки, причем зарубежными компаниями проявляется достаточный интерес к разработкам российских ученых, которые потом с успехом коммерциализируются. Не последнюю роль играет и то, что большинство российских ученых среднего возраста живут и работают за границей, а, по статистике, именно такие ученые решаются на коммерциализацию своих разработок [5]. В России также остается недостаточно развитым институт посредничества. Компании, относящиеся к посредникам, как правило, не несут ответственность за конечный результат коммерциализации. Основные проблемы коммерциализации инноваций представлены на *рисунке 2*.

Данный перечень проблем является далеко не полным. С первого взгляда видно, что для ликвидации данных проблем необходимо провести системную и тщательную работу в первую очередь органов власти.



Рисунок 2. Проблемы коммерциализации инноваций и их решение

Государством должны создаваться благоприятные условия для инновационного развития страны с целью внедрения собственных и иностранных инвестиций, поддерживаться реализация программ технологической модернизации производства, необходимо провести реструктуризацию предприятий, ввести программы поощрения инновационного предпринимательства, отслеживаться и разрабатываться, а также дополняться правовая база.

Литература

1. Гетман, Б.М. Коммерциализация инновационной деятельности и сущность инновационного предпринимательства / Б.М. Гетман, О.А. Ненахова, В.А. Чистова//Вестник ДГТУ. – 2011. – № 5(56). – С.758-767.
2. Тюрина, В.Ю., Ипполитова А.А. Опыт саратовской области по коммерциализации объектов интеллектуальной собственности на базе технопарков [[Электронный ресурс](#)].
3. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).

4. Крутик, А.Б. Направления коммерциализации отечественных инновационных разработок / А.Б. Крутик, Д.С. Криворотов//Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 1/2013.

5. Комков, Н.И. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения//Проблемы прогнозирования [\[Электронный ресурс\]](#).

© Д.С. Кузнецова, 2017

УДК 338.46

Мунтяев С.С.

аспирант

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.**

ПОКАЗАТЕЛИ КАЧЕСТВА В СФЕРЕ УСЛУГ

Свойства услуги, а также конкретные показатели качества сервиса широко используются представителями государственных контрольно-регулятивных органов, корпоративной средой, а также миллионами потребителей.

Различают производственные, функциональные и потребительские свойства услуги. К производственным свойствам относятся те, которые создаются в процессе производства и имеют ярко выраженные физико-технические свойства. Вместе с тем производственные свойства услуги представляют собой лишь потенциальное качество. Любой товар, сервисный продукт всегда необходимо протестировать на функциональную пригодность, которая обычно проверяется в период испытаний, в начале выхода новой услуги на рынок, при первой оценке клиентом предлагаемой услуги. Но и функциональные свойства не позволяют сделать окончательный вывод о качественных характеристиках услуг и сервисных продуктов – необходимо учитывать их потребительские свойства. Потребительскими свойствами выступает совокупность показателей, которые являются для потребителя наиболее значимыми, именно они отображают реальное качество продукции.

Каждый тип, каждая разновидность сервисных продуктов и услуг содержат разные сочетания свойств, составляющих производственные и потребительские характеристики качества. Различия между разными группами

показателей качества, отображающие производственные и потребительские свойства, легко можно видеть на примере любого вещного товара – автомобиля, одежды, с одной стороны, и сервисного продукта, который создается в процессе обслуживания клиента, с другой стороны. Потенциальное качество промышленного товара осуществляется специальной системой технического контроля и стандартизации на определенных стадиях его производства.

В отличие от свойств промышленного товара свойства сервисного продукта, свидетельствующие о качестве, являются гораздо более сложными для вычленения, объективного измерения, подсчета стоимости. Вместе с тем производство любого вида услуг также приобретает ряд производственно-технологических и физических свойств, которые можно фиксировать, подсчитывать, сравнить с эталонными критериями. Именно на базе представлений об эталонных качествах сервисной деятельности вырабатываются государственные стандарты и нормативы. На основе данных стандартов и нормативов осуществляется техническое обеспечение труда работников сервисного предприятия, нормируются конкретные трудовые операции, создаются инструкции и служебные документы, регламентирующие процесс обслуживания.

К числу наиболее распространенных свойств разного рода услуг, которые можно фиксировать, подсчитывать и сравнивать, относятся обычно следующие:

- количественные характеристики оборудования, инструментов, разного рода материалов и средств, с помощью которых осуществляется услуга;
- особенности протекания технологического цикла выполнения услуги и некоторых ее физико-технических характеристик (звук, освещение и др.);
- информационное обеспечение потребителя относительно важнейших особенностей услуги, ее результатов и т.п.;
- период времени обслуживания потребителя с его участием или срок, в течение которого услуга выполняется без его участия;
- длительность и надежность использования результатов сервисной деятельности;
- характеристики, связанные с санитарией, гигиеной, порядком в помещении, где выполняется услуга или процесс обслуживания;
- экологические характеристики услуги, процесса обслуживания;
- характеристики, связанные с безопасностью потребителя и обслуживающего персонала;
- численный состав сотрудников, участвующих в процессе обслуживания, а также профессионально-квалификационные характеристики, включая умение, мастерство, опыт, коммуникабельность;

– этические качества обслуживания – ответственность, вежливость, чуткость и др.;

– эстетические качества обслуживания – комфортность обстановки обслуживания, внешнее оформление товара, дизайн интерьера и др.

На современном этапе развития экономики претерпевают значительные изменения технологии, с помощью которых предприятие может оценивать свое текущее и вырабатывать эффективные и результативные стратегии будущего инновационного развития [5, с. 88], своевременно ставить и решать вопрос о развитии механизма оценки качества услуг. В целом ряде услуг, связанных с удовлетворением социокультурных потребностей, на первый план выходят другие производственно-технологические качества обслуживания. Так, в ходе спектакля или на концерте ведущее значение для зрителя приобретает содержания происходящего на сцене, а также игра артистов. Но при этом важны такие аспекты обслуживания, как вежливость обслуживающих работников, наличие информации о составе артистов, удобство зрительских кресел, хорошая акустика зала, наличие просторного фойе, пункта питания, туалета и др.

Во многих областях сервиса производственно-технологические свойства, связанные с качеством, соотносятся с неодинаковым по широте и детализации набором услуг, использованием разного оборудования и материалов. Через это, как отмечено выше, отображается неодинаковый уровень выраженности качества, а также разные возможности потребителей оплачивать сервис разного уровня. Эта сторона качества отражена в наличии, например, на морском транспорте кают разной классности. Цена обслуживания в каждом случае будет неодинаковой. Однако следует особо отметить: качество производимых операций в каждом классе услуг должно быть наилучшим, отвечая определенному уровню стандартов.

Помимо физических свойств обслуживания не менее важное значение для оценки качества услуги приобретают потребительские свойства. Как отмечалось выше, потребительские свойства выражают реальное качество услуги и могут быть определены потребителем лишь в ходе обслуживания или после него. Главным «экспертом» в определении реального качества услуги остается потребитель. Именно он выступает фигурой, на которую направлено обслуживание. Вместе с тем потребительская оценка услуги опираясь на объективные ее свойства, содержит много субъективных моментов. Проистекает это в силу разных причин. Когда потребитель оценивает качество услуги, он сравнивает некоторые фактические параметры качества с ожидаемыми величинами. Если эти ожидания совпадают, то качество услуги признается им хорошим, удовлетворительным. При этом потребительские

ожидания строятся на таких ключевых факторах, как личные потребности и интересы, прошлый опыт, внешние коммуникации (реклама и др.), межличностные коммуникации, включая и слухи, оценки близких людей. Воздействие многих из этих факторов способно серьезно исказить качественную сущность услуги.

Все же не следует считать оценивание качества услуги потребителем полностью ошибочным. Ведь он оценивает функционально-практические аспекты результатов услуги, что сразу делает его оценку наиболее значимой. Кроме того, взятые в целом потребители выступают коллективным субъектом оценивания, что также не может быть проигнорировано ни производителями услуг, ни контролирующими органами государства.

Все это определяет двусторонний подход к выявлению оценки качества услуги: учет производственно-физических (способных быть зафиксированными, просчитанными, отображенными в числовой форме) показателей, а также учет субъективных оценок потребителей. Последние в каждом отдельном случае приобретают нестрогий характер – они зависят от личных установок потребителя, а также от моды, национальных традиций и т.п. Вместе с тем сходные отзывы о качестве, высказанные тысячами потребителей, приобретают вполне объективный характер и должны расцениваться производителями услуг как неоспоримый факт.

Согласно теории конкурентной рациональности, степень удовлетворения потребителя следует признать важнейшим критерием контроля качества сервиса. А величина расхождения между ожидаемыми и фактическими параметрами услуги свидетельствует о степени эффективности работы конкурентной сервисной фирмы – чем больше расхождение в худшую сторону в сознании потребителя, тем менее эффективно обслуживание данной фирмы. Особенно настораживающим показателем для производителя должно стать снижение удовлетворенности обслуживанием среди постоянных и приверженных фирме клиентов.

Если 25-30% всех клиентов выражают полную удовлетворенность обслуживанием, готовность оставаться приверженными потребителями данной фирмы, рекомендуют ее работу своим друзьям, то эти показатели считаются весьма благоприятными с точки зрения стандартов качества в данной сервисной организации. Именно такой подход в настоящее время закреплён в мировой сервисной практике, где ориентир на потребителя приобретает такое же важное значение, как и экономические критерии сервисной деятельности.

Специально рассмотрим один из показателей качества услуги, связанный с ее безопасностью. В целом безопасность человека в сфере услуг определяется эффективным функционированием данной сферы, отсутствием в ее рамках

разного рода угроз, ущерба для жизни, здоровья и имущества потребителей, работников отрасли, а также для окружающей среды. Существуют разные разновидности безопасности услуг, что подразумевает выделение различных аспектов процесса безущербного обслуживания потребителей. Принято выделять следующие аспекты безопасности: эксплуатационно-техническую (в т.ч. электробезопасность, пожарная безопасность, безопасность от воздействия химических веществ и др.); экологическую; информационную; правовую; финансовую; имущественную; психологическую, связанную со здоровьем людей.

Выделенные общие типы безопасности в разных направлениях сервисной деятельности конкретизируются по-разному. Но во всех указанных разновидностях безопасности имеется возможность фиксации объективных сервисных качеств, отвечающих общим стандартам и требованиям. Качество услуг такого рода сравнительно легко фиксируется либо визуально, либо через опытное испытание приобретаемого товара, через примерку вещи, знакомство с документами, с маркировкой продукта. Таким путем нетрудно установить, например, дату производства скоропортящегося продукта питания, проставляемую на этикетке, уровень напряжения в сети для домашнего прибора и др.

Особая разновидность безопасности в сфере услуг связана со здоровьем, физическим состоянием, внешним видом клиента. С одной стороны, нормативные производственно-технологические требования, действующие в разных видах и направлениях сервиса, нацеливаются на то, чтобы исключить любую возможность нанесения ущерба здоровью и самочувствию клиентов. Особенно жесткими являются санитарно-гигиенические и технологические требования в оздоровительно-медицинских учреждениях, в пунктах общественного питания, в гостиничном хозяйстве и др. С другой стороны, многие качества услуги оцениваются потребителями, которые в этом случае учитывают субъективные ощущения, внутренне самочувствие. В данном случае возможны серьезные расхождения между мнением потребителя о качестве и безопасности услуги и ее оценкой производителем сервисного продукта, что способно создать конфликтную ситуацию.

Специального рассмотрения требует разновидность безопасности, которая предусматривает безущербное влияние услуги на человека, не создающее травмирующего эффекта его психике, духовному состоянию. Такого рода безопасность имеет место в сфере распространения общественной и художественной информации через СМИ, а также через предоставление познавательных, научно-консультационных услуг. Негативное действие такого

рода услуг может быть обнаружено не сразу, а по прошествии продолжительного времени.

Все это говорит о том, что за качеством услуги, включая и ее безопасность, необходим общественный и государственный контроль. Это диктует необходимость выработки управления качеством и контроль безопасности услуг. Что связано с отработкой стандартов качества в общегосударственном, а в настоящее время и в мировом масштабе.

Литература

1. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. N 2300-1 «О защите прав потребителей».
2. Постановление Правительства РФ от 25.04.1997 №490 «Об утверждении правил предоставления гостиничных услуг в РФ».
3. Бондаренко, Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов / Г.А. Бондаренко. – М., 2006. – 150 с.
4. Вайншейг, А. Безупречный сервис. Чтобы каждый клиент чувствовал себя королем / А. Вайншейг. – М., 2013. – 152 с.
5. Гордашникова О.Ю. Инновационные аспекты в управлении персоналом / О.Ю. Гордашникова // Инновационная деятельность. 2011. №2 (15). С. 88-94.
6. Сертификация и лицензирование туристско-экскурсионных, гостиничных услуг и перевозок пассажиров авиатранспортом: Нормативные документы и справочная информация. – СПб., 2014. – 310 с.

© С.С. Мунтяев, 2017

УДК 336

Мызрова О.А.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ФАКТОРЫ РИСКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализ и оценка рисков занимают важное место при решении проблем, связанных с инновационной деятельности предприятия (ИДП), т.к. это одно из непереносимых условий эффективности управленческих решений в данной области.

Существует множество факторов, оказывающих отрицательное влияние на развитие и эффективность ИДП. Одним из таких факторов является риск,

которому подвергаются как сами предприятия, так и другие участники инновационной деятельности. Исследованию этой проблемы посвящены труды многих ученых, в которых качестве факторов неопределенности и риска определены, прежде всего, экономический кризис, санкции, неустойчивость производственных связей, инфляция, кредитная политика, сокращение государственной поддержки реального сектора экономики, снижение покупательной способности населения и многие другие.

Система оценки рисков предполагает всесторонний анализ инновационно-инвестиционного климата, инновационных ситуаций, целевых установок и критериев принятия решений, учитывающих ИДП; количественную оценку степени неопределенности реакции окружающей среды; оценку степени риска; определение критериев и предпочтений участников инновационной деятельности.

Следует отметить, что анализ и оценка рисков предполагает использование научно-технического, технологического, маркетингового и социологического подходов для изучения факторов и источников риска, оценки его уровня риска (рисунок 1).



Рисунок 1. Факторы риска ИДП

Оценка рисков ИДП обладает рядом особенностей, связанных со значительной отдаленностью получения результатов, что приводит к возникновению проблем с их количественной оценкой. Это в свою очередь вызывает необходимость построения сложных моделей, основанных на учете факторов риска ИДП.

Кроме того, выявление факторов предполагает учет потерь от различных и независимых друг от друга рисков инновационной деятельности. При этом факторы, влияющие на одно из направлений ИДП, не обязательно влияют и на другое (при наличии у предприятия «портфеля инноваций»). И другая особенность заключается в том, что максимально возможный ущерб в случае наступления рискового события не должен превышать финансовые возможности предприятия.

Основная задача оценки рисков ИДП заключается в принятии управленческих решений в выявлении факторов внешней и внутренней среды, а также разработка мероприятий по защите от возможных финансовых потерь. Анализ и оценка факторов риска ИДП может проводиться в несколько этапов (рисунок 2).



Рисунок 2. Этапы факторов и степени риска ИДП

Таким образом, оценка факторов риска ИДП должна проводиться на основе отслеживания изменений во внутренней и внешней среде, а также отклонений фактических показателей от запланированных.

© О.А. Мызрова, 2017

УДК 338

Николаева И.Б.

к.э.н., доцент

Филатова Е.С.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

г. Саратов, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Специфика инновационной деятельности предприятия требует уточнения категории «инновация».

Й. Шумпетер, который является основоположником науки «инноватика», считал инновацией любые изменения, направленные на освоение новых рынков, внедрение новых видов продукции, средств производства, организационных форм в промышленности, которые становятся главными источниками прибыли предприятий [1].

В работах других ученых в области инноватики, например, Б. Санто, инновации рассматриваются как совокупность общественного, технического и экономического процессов, приводящая к созданию лучших технологий или товаров, при этом прибыль или экономическая выгода не обязательно являются результатом этого процесса[1].

Однако, несмотря на различия при определении сущности инноваций большинство ученых выделяют три основных свойства инноваций:

- научно-техническая новизна;
- применение в производстве;
- возможность коммерциализации.

С учетом этих свойств можно определить инновацию предприятия как результат инновационной деятельности, воплощенный в виде:

- усовершенствованной или новой продукции, внедренной на рынок;
- усовершенствованной или новой технологии, используемой в производстве;
- нового подхода к ведению бизнеса.

А инновационную деятельность предприятия как процесс создания и внедрения нетехнологических и технологических инноваций на основе использования и коммерциализации НИР. Технологические инновации в большей степени соответствуют основным направлениям развития научно-технического прогресса, к ним относят продуктовые и процессные инновации. Нетехнологические же инновации скорее сдерживают НТП, продлевая существование на рынке устаревших технологий и продукции с помощью маркетинговых и организационных мероприятий.

Инновационную деятельность предприятия можно признать успешной только тогда, когда она завершается коммерциализацией технологических и нетехнологических инноваций. При таком подходе деятельность, позволяющую извлекать доходы от внедрения инноваций, можно трактовать как инновационный бизнес и считать его завершающим этапом инновационной деятельности предприятия, связанной с коммерциализацией.

Выбор основных направлений развития инновационной деятельности предприятия зависит от отраслевых особенностей предприятия, его экономического положения, научно-технического и ресурсного потенциала, а также рыночных и маркетинговых стратегий.

Однако при решении проблем развития систем управления инновационной деятельностью предприятий необходимо учитывать следующие общие особенности такого управления[2]:

- специфическое воздействие на объект управления, основная цель которого – создание благоприятной среды для стимулирования инноваций;
- специфические задачи управления инновационной деятельностью предприятия: защита интеллектуальной собственности; проведение маркетинговых исследований при разработке и реализации инноваций; внедрение новшеств и управление рисками; ресурсное обеспечение; психологическое и социальное сопровождение нововведений; повышение творческого потенциала работников;
- при планировании инновационной деятельностью предприятия необходимо учитывать длительность ее цикла, высокую сложность работ и вовлечение большого количества работников, следствием чего является невозможность применения жесткого целеполагания;
- использование различных типов организационных структур управления инновационной деятельностью в рамках одного предприятия, при этом все они

должны быть весьма динамичными и гибко реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Особое место в управлении инновационной деятельностью предприятия занимают неформальные группы, обеспечивающие самоорганизацию и подвижность творческих ролей в инновационной деятельности.

– в связи с тем, что управление инновационной деятельностью предприятия отличается высокой степенью самомотивации, большое значение приобретает применение процессуальных теорий в процессе мотивации работников к инновационной деятельности;

– в управлении инновационной деятельностью большое значение имеет внутренний самоконтроль, в то время как внешние формы контроля становятся малоэффективными. При этом особое значение приобретают коммуникации, связанные с контролем хода инновационных процессов, в которых превалирует непрерывный обмен информацией;

– ограничения по применению административных рычагов управления инновационной деятельностью предприятия и широкое использование прогностического инструментария и экономико-математических методов выбора приоритетных направлений развития инновационной деятельности, социально-психологических видов воздействия;

– воздействие государства на инновационную деятельность предприятий путем формирования институциональных и нормативно-законодательных условий для развития инновационной сферы, а также стимулирование и государственная поддержка инновационной деятельности, включая внешнеэкономическую поддержку.

Сформулированные особенности управления инновационной деятельностью предприятий определяют исключительный характер данного вида управления и отличают его от управления традиционной деятельностью. Их следует учитывать при решении проблем развития системы управления инновационной деятельностью предприятий.

Литература

1. Агарков, А.П. Управление инновационной деятельностью: учебник для бакалавров / Агарков А.П., Голов Р.С. – Электрон.текстовые данные. – М.: Дашков и К, 2015. – 208 с. – Режим доступа: – ЭБС «IPRbooks», [\[Электронный ресурс\]](#), по паролю.

2. Лапин, Н.И. Теория и практика инноватики: учебное пособие/ Н.И. Лапин – Электрон.текстовые данные. – М.: Логос, Университетская книга, 2012. – 328 с. – Режим доступа: – ЭБС «IPRbooks», [\[Электронный ресурс\]](#), по паролю.

3. Учет, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 216 с. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) по паролю.

© И.Б. Николаева, Е.С. Филатова, 2017

УДК 338

Николаева И.Б.

к.э.н., доцент

Филатова Е.С.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

г. Саратов, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

На развитие инновационной деятельности в России значительное влияние оказывают научно-техническая политика государства, которая направлена на использование существующего научно-технического потенциала, широкое внедрение новых знаний и технологических решений и промышленная политика, регулирующая развитие промышленных предприятий всех форм собственности. Обе эти политики являются составными частями государственной экономической политики, и направлены на обеспечение устойчивых темпов роста инновационной деятельности[3].

Среди предпосылок такого роста можно выделить следующие:

- признанные на мировых рынках технологии, составляющие фундамент инновационной экономики;
- инновационная активность машиностроительной отрасли;
- повышение образовательного уровня населения;
- правовое регулирование инновационной деятельности.

К ограничениям же развития инновационной деятельности в России относятся:

- большие затраты на внедрение и коммерческое освоение нововведений;
- ограничения государственного финансирования и объема собственных инвестиционных средств;

- недостаточная инновационная активность промышленных предприятий;
- высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей наукоемкой продукции;
- низкая мотивация предприятий на внедрение инноваций и новых технологий;
- отставание науки от потребностей инновационного развития и отсутствие крупных научно-производственных структур;
- высокий уровень физического и морального износа промышленного оборудования;
- недостаток менеджеров инновационных процессов.

Эти ограничения во многом обусловлены преобладанием сырьевой составляющей в российской экономике и зависимостью от конъюнктуры мирового сырьевого рынка. Преодолеть их возможно только на основе роста производства в отраслях промышленности за счет освоения инновационных технологий и инновационной продукции последних поколений.

Отрасли промышленности можно условно разделить на две группы, отличающиеся преобладанием определенных видов инноваций.

В таких отраслях, как химическая и нефтехимическая промышленность, топливная промышленность, черная и цветная металлургия, пищевая промышленность, лесной комплекс инновации, как правило, эффективнее и носят процессный характер.

Вторая группа объединяет машиностроение, промышленность строительных материалов, легкую и медицинскую промышленность, для которых основными являются продуктовые инновации, характеризующиеся средним уровнем интенсивности и эффективности.

На сегодняшний день в инновационной сфере России существует достаточное количество разработок, направленных на внедрение инновационных технологий и инновационной продукции, но пока еще они уступают западным аналогам, а низкий уровень их инвестирования способствует технологической деградации производства.

В условиях резкого сокращения объемов инвестирования отраслей промышленности и ослабления государственного воздействия на инновационную активность экономически независимых промышленных предприятий, возрастает сложность и ответственность выбора как стратегических приоритетов технологического развития, так и инновационных проектов, которые должны стать объектами первоочередной государственной поддержки [2].

Как нам представляется, основные направления инновационной деятельности в основных отраслях промышленности должны быть следующими.

В топливно-сырьевом комплексе – создание высоконадежных и экологически безопасных систем извлечения, переработки и транспортировки стратегических и дефицитных видов минерального сырья.

В нефтегазовом комплексе – внедрение наукоемкой техники и прогрессивных технологий, позволяющих увеличить производительность нефтяных скважин, углубление переработки газа и конденсата с получением моторного топлива и целевых химических продуктов.

В электроэнергетике – создание и внедрение инновационных материалов, оборудования и технологий, интеллектуализация технологического оборудования, объектов, систем электроэнергетики и управления ими.

В металлургическом комплексе – обеспечение максимального ресурсо- и энергосбережения на всех стадиях производства, расширение сортамента и повышение качества металлопродукции.

В химической и нефтехимической промышленности – внедрение материало- и энергосберегающих технологий производства, широкого спектра синтетических и композиционных материалов, в том числе новых поколений, средств и технологий производства экологически чистых удобрений и ресурсосберегающих малотоннажных химических производств на базе автоматизированных блочно-модульных систем.

В машиностроительном комплексе – автоматизация и технологическое перевооружение предприятий, развитие современных способов контроля и диагностики деталей и узлов в процессе изготовления и эксплуатации.

В лесном комплексе опережающее развитие перерабатывающих производств с использованием высокотехнологичного оборудования.

Таким образом, обеспечить устойчивое развитие национальной экономики России возможно лишь при наличии высокого уровня инновационной деятельности предприятий отраслей промышленности, создания условий для развития их инновационной среды и повышения эффективности взаимодействия с объектами инновационной инфраструктуры.

Литература

1. Грасмик, К. И. Инновационное постоянство в деятельности российских компаний / К. Грасмик, О. Верховец // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 9. – С. 84-90.
2. Нехорошева, Л.Н. Регулирование развития наукоемких отраслей и высокотехнологических производств / Л.Н. Нехорошева // Белорусский экономический журнал. – 2014. – №1. – С.14-15.

3. Слонимский, А.А. Методологические рекомендации для определения приоритетов научно-технологического и инновационного развития / А.А. Слонимский // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2013. – №11.

© И.Б. Николаева, Е.С. Филатова, 2017

УДК 338

Пахомова А.В.

к.э.н., профессор

Глушкова Ю.О.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

г. Саратов, Российская Федерация

ПРОДУКТОВЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ЦЕНТР ВНИМАНИЯ ПРОДУКТОВОЙ ПОЛИТИКИ

На сегодняшний день, в условиях конкуренции на мировых и внутренних рынках, проблемы терминологии продуктовой инновации и упорядочивания методик расчета важнейших показателей ее эффективности являются одними из основных. От их решения во многом зависит обоснованность принимаемых решений в области продуктовой, маркетинговой, экономической политики предпринимательства. В данной статье обозначены названные проблемы в контексте позиционирования и институализации продуктовых инноваций. Рассматриваются вопросы особенностей продуктовых инноваций и относящихся к ним характеристик продукта.

Сегодня об инновационных возможностях развития экономики публикуется значительное количество материалов, в том числе статей, монографий, учебных пособий, посвященных общей теории инновационного менеджмента, научным рекомендациям, зарубежной и отечественной практике инновационной деятельности. Однако об инновациях, ориентированных непосредственно на развитие продукта, в научных изданиях и материалах упоминается в настоящее время не так часто. Кроме того, недостаточно разработаны системные теоретические и методологические основы, принципы и методы инновационного управления продуктовой политикой предприятий в условиях экономических санкций и жесткой конкуренции на мировых отраслевых рынках. Согласно этому положению, необходимо выделить ряд задач, требующих глубокой научно-методологической проработки, в числе которых: определение сущности, по-

нения и содержания «продуктовой инновации»; уточнение понятий «продуктовая политика», «продуктовая вариация», методы оценки эффективности продуктовой инновации и др. Уточненный инновационный инструментарий позволит разрабатывать и принимать перспективные решения и механизмы эффективной продуктовой инновации, способных повысить конкурентоспособность продукции на внутренних и мировых рынках.

Продуктовые инновации предполагают успешную модернизацию стратегического развития, опережающее становление базисных производств нового технологического уклада. Для этого требуется концентрация ресурсов в создании ядра нового технологического уклада и достижение синергетического эффекта формирования кластеров новых производств [с. 13].

Прежде чем исследовать современное содержание продуктовой инновации, необходимо рассмотреть базовые положения продуктовой политики. Определение продуктовой политики базируется на понимании содержания термина «продукт». Под продуктом, с точки зрения экономической, будем понимать обусловленную потребителем и предлагаемой рынком совокупности свойств, которые в состоянии приносить пользу потребителю, т.е. решать проблемы или удовлетворять потребности. Разработка, формирование, оформление, развитие этих свойств в технико-физическом, а также экономико-сбытовом смысле составляют содержание формирования продукта как первейшая составная часть продуктовой политики, которая охватывает установление потребительских свойств, включающих качество материалов, сырья, широту функций, надежность, безопасность, срок службы, экономичность, ремонтпригодность. Решающим при этом являются материальные и конструктивные признаки, т.к. именно они определяют основную пользу в отношении ядра продукта, но кроме того, продукт должен быть транспортабельным, приспособленным к складированию, идентифицирован с рынком. Более того, от многих продуктов ожидается дополнительная польза в духовно-нравственном смысле, в частности, в отношении эстетических свойств, самоутверждения пользователя или удовлетворении социальных потребностей. Этим потребностям служат дизайн продукта, характер упаковки и маркетинг как важнейший, доминирующий инструмент принятия решений по свойствам продукта, особенно на технически зрелых рынках. Продуктовая разработка охватывает также предложение клиентских услуг или сервиса, сопровождающих продукт.

Наряду с разработкой непосредственно продукта в рамках продуктовой политики также постоянно принимаются решения о рыночной презентации. Так, должно быть установлено, когда и как новый продукт или так называемая продуктовая линия (диверсификация) разрабатывается и выводится на рынок (разработка нового продукта) или старые продукты выводятся из программы предложения (продуктовая элиминация). При выводе на рынок продукта гото-

вятся также продуктовые вариации через изменение продукта и введение для этого дополнительных вариантов (продуктовая дифференциация).

Составные части продуктовой политики часто могут ограничиваться через многочисленные рестрикции, прежде всего, технического, правового, экологического или финансового вида.

Решающим для успеха применения основных принципов маркетинга при разработке последующей продуктовой политики является внутренняя закрытость концепции продукта и ее согласование с другими инструментами маркетинг-микса. Главной целью продуктовой политики является максимизация полезности для потребителя при экономически выгодной для него цене. Мероприятия продуктовой политики долго подготавливаются, разрабатываются, но они могут оказывать долгосрочное воздействие на рынок, если цель политики достигаются только через обоснованное сочетание планирования стратегических, тактических и оперативных мероприятий, охватывающих исследование, с помощью анализа сбыта, фактической пользы продукта, а также ожиданий пользователя. Далее также предусматривается взаимодействие между различными продавцами идентичных продуктов.

При решении всех задач продуктовой политики необходима координация между подразделениями технически ориентированным, а также отделами разработки и изготовления, с одной стороны, и требованиями маркетинга, с другой стороны, особенно важным является понимание этих задач многими предпринимателями с целью стратегического планирования и координации производственно-снабженческо-сбытовых процессов в специфичных подразделениях, что относится к сфере производственного менеджмента.

Среди внутренних факторов, влияющих на инновационную стратегию, называют, систему маркетинга, управление качеством, инфраструктуру, вовлечение персонала в инновационную деятельность [4, с. 134]. Продуктовые инновации – это решение проблемы впервые коммерческого использования промышленной, производственной, промысловой, профессиональной пользы, выгоды для обеспечения определенных потребностей потребителя. С точки зрения маркетинга, при разработке нового продукта особенно релевантным является классифицированная, распределенная по категориям целевая группа, для которой, как минимум, один из компонентов пользы нового продукта важнее, чем в ранее предлагаемом продукте. Продуктовая инновация поэтому, с точки зрения авторов, должна подразделяться на рыночную и производственную новизну. Рыночная новизна проявляется в отношении каждого нового свойства продукта. При этом может идти речь об одной базисной инновации или только об улучшающей инновации.

Например, объективными причинами возникновения базисной инновации – новой транспортной системы на базе экранопланного транспорта являются высо-

кие скорости передвижения и большое аэродинамическое качество таких транспортных средств [3, с. 199].

Продуктовая инновация проявляется в предложении программы нового продукта конкретного предпринимателя. Такое изделие, как правило, представляет часто имитацию (Me-too-Produkt), однако, некоторые, как минимум, отдельные свойства могут быть модифицированы или усовершенствованы («инновационная имитация»). С точки зрения объекта управления различают инновации продукции, процессов (технологических), рабочей силы, управленческой деятельности [2, с. 23].

Определенная правовая защита от подражания может осуществляться через патенты, опытный образец, товарный знак, хотя это недостаточно защищает от часто встречающегося международного рыночного пиратства.

Продуктовые вариации – это изменение одного или многих свойств одного уже находящегося на рынке продукта в рамках продуктовой политики. Первоначальные качественные признаки при этом не должны существенно изменяться. В противном случае можно было бы говорить о разработке нового продукта. В дальнейшем кроме того остается число вариантов продукта в противоположность продуктовой дифференциации, при этом экономичность, эффективность производства, главным образом, неизменны. Типичным примером продуктовых вариантов являются средства регулярного ухода за автомобилями в автомобильной индустрии.

Качественные модификации могут распространяться на физико-технические, стилистические или символические признаки и встречаться как у ядра продукта, так и внешнего вида продукта (имидж продукта).

Важнейшей причиной продуктовой вариативности является изменение технических стандартов или изменение потребностей потребителей, обусловленных модой (facelifting). При этом продукт часто также может освободиться от известных недостатков, адаптироваться к экономичным эффективным технологиям производства. Нередко к продуктовым вариациям побуждают изменяющиеся законодательные предписания или индустриальные нормы, неблагоприятные результаты тестирования товаров поставщиков. Наконец, не в последнюю очередь, мнимая, ошибочно предполагаемая действенность рекламы каждого новшества для многих поставщиков своей продукции является побуждающим стимулом к регулярной или частой смене моделей. Частые вариации продукта дают, во всяком случае, мало преимуществ, т.к. они сопряжены с затратами на разработку, вывод на продажу, производство и маркетинг, с решением проблемы оценки имеющихся запасов устаревших товаров, а также возможные недовольства покупателей устаревшими моделями. С другой стороны, продуктовые вариации часто представляют единственную экономическую возможность приспособить своевременно продукт к динамическому изменению

рынка без необходимости заботиться о больших инвестициях в разработку нового продукта или подвергать опасности амортизацию старых инвестиций.

С точки зрения предпринимательства, практически значимым является расчет рентабельности, результата выпуска нового продукта.

Выбор эффективного решения по продуктовой инновации должен базироваться на сравнении данных по соизмерению затрат и результатов. Обратим внимание на важность оценки реальных затрат во время полного производственного цикла, а также выбора финансовых ресурсов. Один из подходов к финансовому обеспечению предложен в статье [5, с. 83], в которой разработан алгоритм выбора финансовых ресурсов. Отметим важность для практического использования шага 9 алгоритма, на котором проводится прогноз уровня финансовой устойчивости после будущего привлечения финансовых ресурсов; на шаге 10 алгоритма – принятие финансового управленческого решения.

Расчет и сопоставление результатов и затрат одного продукта необходимы для определения брутто- и нетто результата. При этом может быть рассчитана только часть всех затрат отдельного продукта, в частности, расходы, зависящие от изменения объема производства и сбыта в краткосрочном периоде (переменные затраты). Чтобы снизить опасность ошибочных решений, необходимо в рамках расчета рентабельности продукта в соответствии с системой расчета результата по продукту учитывать только прямо зависящие от объема затраты (одноэлементные расходы), или переменные затраты (директ-костинг). Таким образом, вычитанием из выручки переменных затрат получают величину покрытия товара, который показывает, насколько существенно данный товар вносит свою «лепту» в покрытие постоянных затрат и прибыль предпринимателя.

Сравнение суммы покрытия издержек отдельного продукта или продуктовой группы служит для планирования и контроля программы предложения рынку продукта предпринимательства (анализ программы). Далее необходимо сравнить между собой запланированные и достигнутые фактические значения доли покрытия издержек или результаты нескольких периодов. Вспомогательным средством является также формирование и применение системы показателей, относящихся к продукту, например, доли покрытия издержек по отношению к нетто-доходу (степень покрытия издержек) или заявленная доля «узких мест» для соблюдения требования единства идентифицирования дефицита ресурсов в подразделениях предпринимательства.

Таким образом, рассмотренные некоторые аспекты продуктовой инновации в контексте продуктовой политики позволят более обоснованно подходить к принятию решений относительно товаров рыночной новизны.

Литература

1. Глазьев, С.Ю. Формирование системы стратегического управления развитием экономики и повышение конкурентоспособности российских компа-

ний // Атояновские чтения: Материалы круглого стола, проведенного 19-20 ноября 2015 года в Саратове в рамках международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики» (Симферополь – Алушта – Севастополь, 14-19 сентября 2015) – Саратов: Издательство ООО «КУБиК», 2015. – 436 с. С. 13-20.

2. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 205 с.

3. Сандакова, Н.Ю. Инновационная транспортная система в регионе: актуальность внедрения и особенности формирования // Современные проблемы транспортного комплекса России: Вып. 2: Межвуз. сб. науч. тр. / под ред. А.Н. Рахмангулова. Магнитогорск: Изд-во Магнитогорск.гос. техн. ун-та им. Г.И. Носова, 2012. – 304 с. С. 197-203.

4. Славнецкова, Л.В., Лопухова В.В. Факторы формирования инновационной стратегии промышленного предприятия // Проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства: сборник научных трудов. – Саратов: Издательство ООО «КУБиК», 2017. – 164 с. С. 132-136 .

5. Тюрина, В.Ю., Матвеева, Е.В. Методика выбора источников финансирования предприятия // Инновационная деятельность 2016. №4 (39) С. 78-85.

© А.В. Пахомова, Ю.О. Глушкова, 2017

УДК 331

Петрова Ж.В.

к.с.н., доцент, 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.**

СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ СТАРШИХ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП

Процесс перехода экономики России на новый этап инновационного развития осуществляется посредством создания гибкого и эффективного механизма управления человеческим капиталом. Существенную роль в реализации данного процесса играет его инновационная составляющая. В последнее время в России отмечается существенное возрастание интереса к вопросу значимости пенсионеров в экономике, перспективам повышения границ пенсионного возраста и интеграции представителей старших возрастных групп в социально-экономическую жизнь общества[1, с.59.]. Данная проблема уже нашла свое отражение в целом

ряде официальных нормативных актов, но, несмотря на пристальный интерес к проблеме, дискуссия проходит вне контекста ситуации, складывающейся на рынке труда, и в большинстве случаев не опирается на расчеты бюджета, затрагивающие прогнозируемую численность сотрудников пенсионного возраста. Их статус на рынке труда зависит не только от факта выхода на пенсию, но и от состояния здоровья, компетенций, накопленных человеческим капиталом и, в конечном счете, определяется статусом на рынке труда в предшествующие годы.

Вектор перспективного вовлечения сотрудников пенсионного возраста в инновационные социальные практики наталкивается на две основные преграды. Первая взаимосвязана с устоявшимися в России подходами к учету различных видов инноваций, а вторая концентрирует свое внимание на детализации этих данных по возрастным категориям. Система учета инноваций, определяет технологические (продуктовые, процессные) и нетехнологические (маркетинговые, организационные) инновации. Понятие организационных инноваций подразумевает реализацию новых методов ведения бизнеса, организацию рабочих мест и внешних связей, курс на повышение эффективности деятельности организаций через снижение административных и транзакционных издержек, совершенствование организации рабочих мест (рабочего времени) и тем самым роста производительности труда, получения доступа к отсутствующим на рынке активам [2, с.367]. Реализация цели повышения производительности труда, организации рабочих мест и внешних связей демонстрирует точки соприкосновения данной категории с социально-трудовыми инновациями. Многочисленные классификации, используемые в официальной статистике, описывают не объект инновационной деятельности, а ее направления. При этом представляется невозможным доказать, что все описанные направления социально-трудовых инноваций фиксируются показателем организационных инноваций. Некоторые организационные инновации неправомерно считать социальными, т.к. их носители не работники и не коллективы. Это относится, прежде всего, к нововведениям организационной стратегии. В связи с этим необходимо выделить и содержательно охарактеризовать в системе статистического учета иную категорию социально-трудовых инноваций, содержащих нововведения в аспекте планирования, найма и учета, линейного руководства, мотивации и стимулирования, обучения и развития персонала, правового и информационного обеспечения кадрового дела, рекреации, улучшений условий труда, совершенствования социальной политики и связей с общественностью. Смешанная статистика организационных инноваций демонстрирует, что направления социально-трудовых инноваций, акцентирующих внимание на развитии персонала и информационном обеспечении управления пользуются популярностью у большинства инновационных организаций, в то время как инновации, фокусирующие внимание на эффективном использовании рабочего времени (элементе линейного руководства) и целый ряд других фиксируемых социально-трудовых инноваций недостаточно распространен. За преде-

лами внимания данной статистики остается ряд направлений реализации инноваций социально-трудовой сферы, в который входят процессы совершенствования систем оплаты труда и установления партнерских связей с локальными сообществами. Серьезной проблемой анализа статистики инноваций является то, что все представленные статистические данные являются характеристиками организаций, а не работников, а соответственно не могут быть проанализированы в возрастном разрезе. Данный факт исключает возможность их применения для более глубокого анализа инновационной активности сотрудников пенсионного возраста, что вызывает объективную необходимость проведения дальнейшего исследования специфики управления трудовыми ресурсами старших возрастных групп (от 50 до 65 лет), уточнения подходов к процессу совершенствования и методов стимулирования социально-трудовых инноваций.

Процесс совершенствования механизма управления трудовыми ресурсами вызывает необходимость комплексной оценки результатов социально-трудовых инноваций. В связи с этим возникает необходимость уточнения методик оценивания результатов инноваций в управлении трудовыми ресурсами [3, с.4-5]. Решение данной проблемы в рамках заявленного исследования должно исходить из приоритета в выборе эффективных механизмов управления трудовыми ресурсами групп сотрудников старших возрастов и заключаться в решении следующих поставленных задач:

- 1) систематизация факторов управления трудовыми ресурсами, определение направления социально-трудовых инноваций;
- 2) анализ системы показателей оценки эффективности социально-трудовых инноваций в процессе управления трудовыми ресурсами старшей возрастной категории;
- 3) выявление критериев оценки результативности социально-трудовых инноваций в процессе управления трудовыми ресурсами.

Непосредственный процесс управления трудовыми ресурсами старших возрастных групп осуществляется в половозрастном и профессионально-квалификационном аспекте. Трудовые ресурсы как самостоятельное направление взаимосвязано со спецификой человеческого потенциала организаций, регионов и государств. Оно определяется системой профессионального образования и взаимосвязью с государственной, региональной политикой и непосредственно деятельностью компаний.

Уровни трудоустройства и занятости напрямую зависят от таких факторов, как мотивация найма со стороны работодателя и пространственно-квалификационной структуры рабочих мест, экономических циклов, развитости службы занятости и иных институтов рынка труда. Необходимо учитывать наличие субъективных факторов: мотивацию к пролонгированию трудовой деятельности, социальный статус, дополнительные семейные обязательства (уход за родственниками, обязанности по выполнению домашнего труда и т.д.). Гендерная асимметрия данных факторов зависит от пола и возраста сотрудника. Пред-

ставленная классификация является отражением комплексного характера управления трудовыми ресурсами, состава его субъектов. Она способствует раскрытию взаимосвязи трудовых ресурсов с рынками труда, образования и здравоохранения. Ее предназначение раскрывается в детальном анализе особенностей и перспектив развития трудовых ресурсов старших возрастных групп.

Литература

1. Акумова, Н.В. Социально приемлемый вариант повышения пенсионного возраста в России на основе дифференцированного подхода в зависимости от трудового стажа/ Н.В. Акумова, О.И. Меньшикова, Е.А. Прудников // Уровень жизни населения регионов России, 2012 – №3, С. 58-66.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2014. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2014.
3. Каменев, И.Г. К вопросу о структуре инвестиций в человеческие ресурсы И.Г. Каменев // Креативная экономика, 2014. - №5 (89). – С. 4-5.

©Ж.В. Петрова, 2017

УДК 004.42:005.591

Плотников А.Н.

д.э.н., профессор

Плотников А.П.

д.э.н., профессор

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

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДСТВА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ: ПАРАДИГМА, ПОТЕНЦИАЛ, МЕХАНИЗМ

Высшим типом развития экономических систем различного уровня является инновационное развитие, обеспечивающее не только количественный рост различных показателей, но и качественное улучшение параметров системы, что приводит к расширению зоны динамической устойчивости и повышению стратегической конкурентоспособности последней. В последнее время все более пристальное внимание различных исследователей стал привлекать уровень

микроэкономических систем и их составных элементов. В этой связи крайне актуальной является проблема обеспечения инновационного характера развития систем менеджмента качества производства программного обеспечения (СМК ПО), что является необходимым условием повышения и поддержания стабильного уровня качества данного вида интеллектуальной продукции. Не проводя в рамках данной статьи подробного анализа сложившихся подходов к категории «инновационное развитие микроэкономических систем», выделим сущностные черты инновационного развития и сформируем на этой основе авторский подход. Так, в работе А.П. Плотникова и В.Н. Суязова на основе анализа многих дефиниций представлено определение рассматриваемого понятия с учетом специфичных черт процесса инновационного развития микроэкономической системы и его целей и выделены следующие сущностные черты инновационного развития на уровне микроэкономической системы: целевой характер (развитие определяется строго сформулированной системой целей); системность (использование системного подхода в управлении); неуклонность (определяется усилиями менеджмента по методичному, последовательному и постоянному развитию его на основе инноваций); адаптивность (микроэкономическая система, своевременно не реагирующая и не учитывающая «сигналы» из внешней и внутренней среды, не способна к полноценному инновационному развитию)[1]. Дальнейшее развитие этот подход получил в работе А.В. Сухорукова[2], где справедливо подчеркивается, что «...для того, чтобы обеспечить инновационное развитие микроэкономической системы, необходимо системно и неуклонно интенсифицировать инновационные процессы в тех сферах ее деятельности, где они уже реализуются, и (или) обеспечить реализацию инноваций в тех сферах, где этого не происходит... инновационное развитие на микроуровне не может осуществляться вне взаимосвязи с другими субъектами инновационной деятельности». В цитируемой монографии представлено следующее определение: инновационного развития микроэкономической системы: «целенаправленный непрерывный процесс интенсификации и (или) обеспечения реализации инноваций во всех сферах деятельности системы, направленный как на получение различных видов полезного эффекта, обеспечивающих не только количественный, но и качественный рост и максимально полное удовлетворение сложившихся и потенциальных запросов потребителей и общества, активизацию других участников инновационного процесса». При этом под реализацией инновации понимаются процессы их разработки, создания, приобретения, практического освоения, распространения (диффузии). Такой подход, по мнению авторов статьи, отражает выявленные ранее фундаментальные свойства инновационного развития, множественность проявления его результатов и будет ис-

пользован при формулировании дефиниции «инновационное развитие системы менеджмента качества производства программного обеспечения», определяемое как целенаправленный непрерывный процесс интенсификации и (или) обеспечения реализации инноваций во всех сферах функционирования СМК с целью обеспечения устойчивости повышения и поддержания заданного уровня качества ПО и достижения стратегических конкурентных преимуществ предприятия – производителя ПО в целом.

Для наглядности представим данное определение графически в виде схемы (рисунок1)

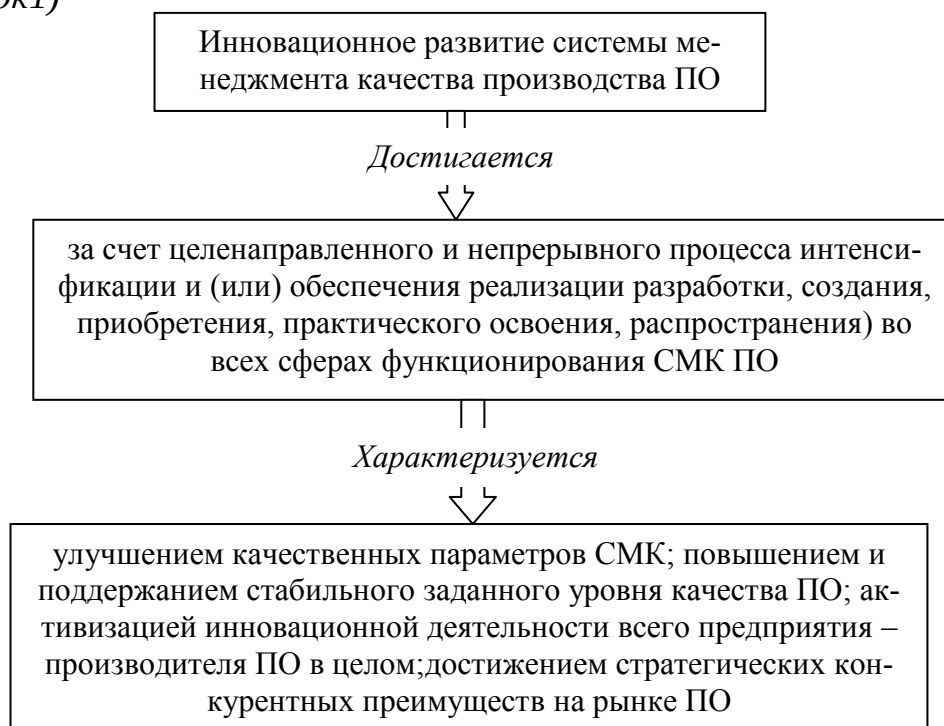


Рисунок 1. Схематичное представление уточненного понятия «инновационное развитие системы менеджмента качества производства программного обеспечения»

При этом под системой менеджмента качества производства ПО понимается совокупность управляющей подсистемы (менеджеры и управленческие подразделения, обеспечивающие управление качеством), управляемой подсистемы (исполнители, технологии, процессы, документация и т.д.), механизма управления качеством (различные виды обеспечения, методы, средства, технологии, инструменты управления), обеспечивающих в процессе проектирования, разработки и сопровождения систему свойств ПО, удовлетворяющих определенным потребностям заказчиков и потребителей при минимальном или допустимом расходовании ресурсов. Сущность системы менеджмента качества производства (СМК) программного обеспечения заключается в том, что она предназначена для постоянного совершенствования программного обеспечения с целью

повышения инновационного потенциала предприятия и его конкурентоспособности на отечественном и мировом рынках. Остановимся кратко на некоторых, на наш взгляд, важных моментах, касающихся парадигмы, потенциала и механизма инновационного развития системы менеджмента качества. Как известно, термин «парадигма» получил достаточно широкое распространение в методологии науки и при этом может трактоваться в разных смыслах. Так, под парадигмой может пониматься преобладающая точка зрения на ту или иную научную проблему, сферу знаний, которой придерживается большинство ведущих ученых и специалистов, опирающихся на результаты серьезных исследований в данной области и общепризнанные факты. Е.Б. Колбачев утверждает, что в основе любой парадигмы должна лежать определенная общая идея или концепция, конкретно раскрываемая через установленные исходные или первоначальные понятия, а также систему ключевых принципов, законов, закономерностей или обоснованных гипотез[3]. Авторы статьи полагают, что парадигма должна лежать в основе концепции инновационного развития СМК (в рамках единой парадигмы и концепции инновационного развития предприятия – производителя ПО в целом) и содержать набор определенных фундаментальных принципов, которые формируют идеологию и всю дальнейшую организацию управления инновационным развитием СМК ПО. В качестве таких фундаментальных принципов, составляющих такую парадигму, авторы статьи предлагают следующие: инновационное развитие СМК ПО является не самоцелью, а объективно необходимым, постоянно и неуклонно осуществляемым процессом; инновационное развитие является стратегически ориентированным, поскольку призвано создавать конкурентные преимущества высокого порядка на основе интенсивных факторов развития, создаваемых в долгосрочной перспективе; объективная необходимость инновационного развития должна осознаваться менеджментом предприятия и восприниматься его коллективом, в этот процесс должно быть вовлечено максимальное количество сотрудников, разработаны необходимые мотивационные механизмы; инновационное развитие СМК ПО должно носить комплексный характер, встраиваться в инновационное развитие предприятия-производителя ПО в целом, управляться из единого центра при сохранении оптимального баланса между централизацией и децентрализацией управления; инновационное развитие СМК ПО осуществляется на основе передовой научной, методологической и методической базы, наработанной к настоящему моменту с разработкой необходимой документации по всем направлениям.

Оценка инновационного развития СМК ПО, на наш взгляд, возможна через оценку ее инновационного потенциала, который характеризует возможности развития любой экономической системы. Методам оценки инновационного

потенциала посвящены работы зарубежных авторов, таких как В.Д. Мэнсфилд, И. Перлаки, К.Р. Роджерс, Б. Твисс, Р. Фостер, Ф.А. фон Хайек, В.Д. Хартман, Дж. О'Шонесси, Й. Шумпетер, И.Э. Эрвальд и другие.

Вместе с тем оценка инновационного потенциала СМК ПО обусловлена необходимостью научного понимания сути инновационного потенциала экономических систем.

Непосредственно понятию экономической категории «инновационный потенциал» посвятили свои работы BakerN., GreenS. and BeanA., BellD, KingstonW., NelsonR.R., LandloisR.N., RothwellR., ZegreldW., SchumpeterJ.

Существует мнение, и мы придерживаемся этого мнения, что наличие самого инновационного потенциала, его уровень, сам является ресурсом, обеспечивающим рождение новых решений с целью использования в производстве, в том числе в производстве программных продуктов.

Таким образом, инновационное развитие системы менеджмента качества, на наш взгляд, возможно при условии согласованного взаимодействия всех элементов инновационного потенциала и обязательного выполнения ими определённых для них функций.

Естественно, что инновационный потенциал становится ресурсом в динамике, в процессе активного производства программных продуктов. В самом процессе производства программных продуктов используются результаты проявления инновационного потенциала, а именно – фонд инновационных программных разработок и фонд резервных технологий разработки программного обеспечения на случай изменения потребности рынка, в частности в связи с расширением внедрения цифровой экономики.

Сущность концепции инновационного потенциала заключается в том, что она основана на взаимодействии институтов и организаций, участвующих в производстве, передаче и применении знаний и инноваций в экономике.

Вместе с тем, до сих пор отсутствуют общепризнанные методы оценки и интерпретации инновационного потенциала. Не исключением является система менеджмента качества производства программного обеспечения.

К причинам такого положения следует отнести:

- 1) Отсутствие методологической согласованности в отношении понятия и сущности инновационного потенциала;
- 2) Необоснованная попытка рассматривать инновационный потенциал на различных уровнях экономических систем без связи между собой;
- 3) Рассмотрение инновационного потенциала как некой абстрактной характеристики необъективной экономической системы;

4) Склонность синтезирования модели инновационного потенциала на основе доступной, ранее сформированной информации.

Применительно к СМК производства программного обеспечения инновационный потенциал означает, что у разработчика должны быть :возможность и способность найти и приобрести права на использование необходимых ему разработок программного обеспечения; инфраструктурные возможности разработки и успешного внедрения программного обеспечения; как внутренние ресурсы, так и благоприятные внешние условия, обеспечивающие разработку и успешное внедрение программного обеспечения; готовность к инновационному развитию.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что инновационный потенциал представляет собой совокупность различных видов ресурсов, а также средств управления, которые обеспечивают создание современной научно-технической продукции.

Применительно к системе менеджмента качества модель потенциала предприятия, функционирующего в сфере производства программного обеспечения, определяется: качеством используемых ресурсов (профессионализмом разработчиков программного обеспечения, техническими средствами разработки программного обеспечения, материальными и финансовыми ресурсами, в том числе наличием патентов, лицензий, соответствующих технологий); возможностью разработчиков создавать современные технологии программного обеспечения; способностью менеджеров качества рационально использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы, в том числе иметь соответствующую подготовку, талант и профессиональную их адаптацию, уметь создавать и обновлять инновационные организационные структуры в системе менеджмента качества; инновационной способностью (то есть способностью разработчиков к обновлению программного обеспечения, изменению технологии их разработки); способностью менеджерами качества накапливать, обрабатывать и систематизировать информацию для разработки нового программного обеспечения; финансовыми возможностями.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что инновационный потенциал СМК в сфере технологий разработки программного обеспечения представляет собой совокупность новых знаний, инновационных способов (приемов) разработки программного обеспечения оптимальным составом команды разработчиков с использованием современных методик, посредством разбивки работы на процессы с соответствующим обеспечением их необходимыми ресурсами, что способствует получению качественной программной продукции[4, 6].

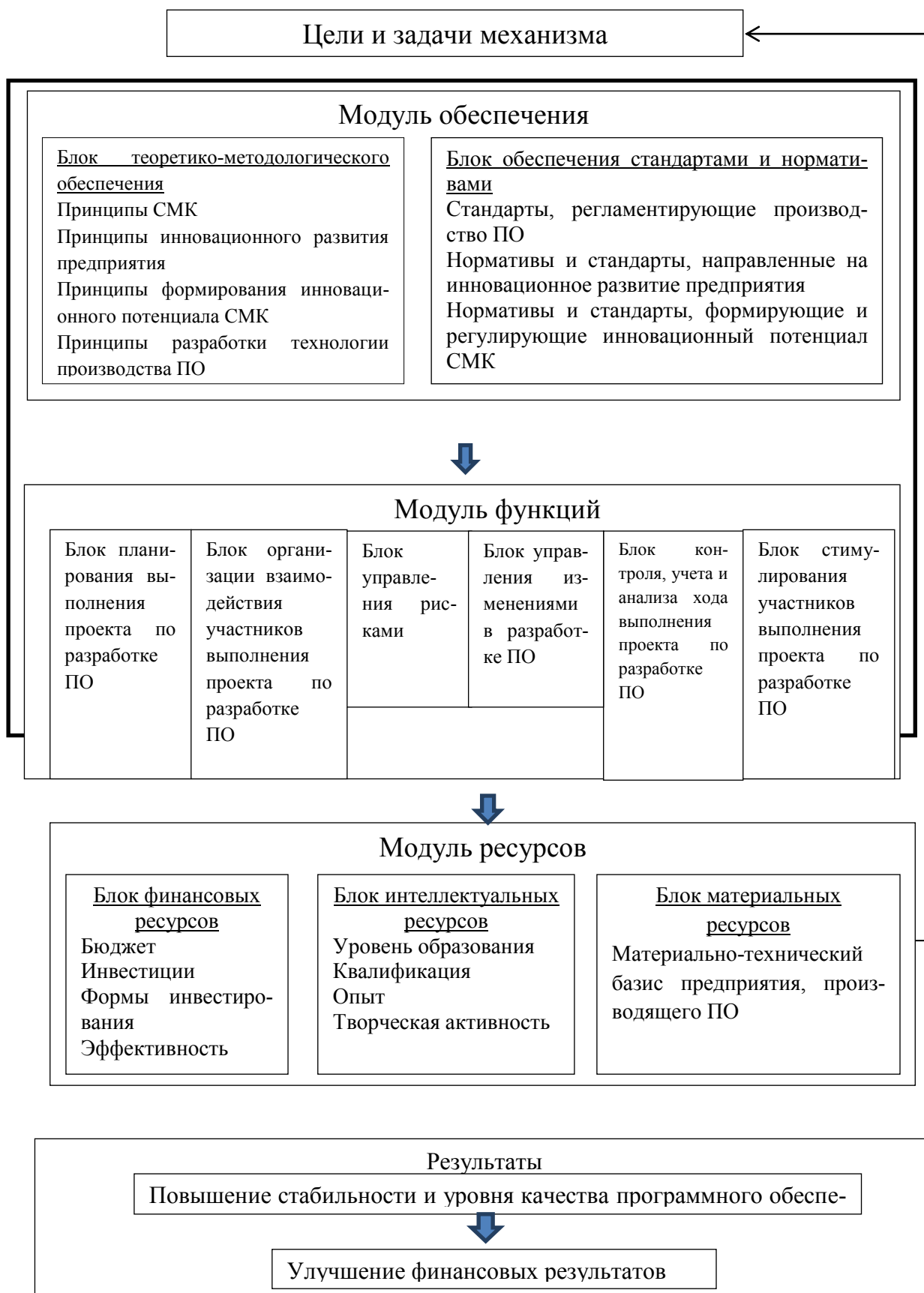


Рисунок 2. Структура организационно-экономического механизма регулирования инновационного потенциала СМК производства программного обеспечения

Как показал анализ научной литературы, пока не выработано единого представления об организационно-экономическом механизме регулирования инновационного потенциала СМК производства программного обеспечения. Следствием этого является наличие проблем в достижении целевых параметров качества программных продуктов. Исследованию причин низкого качества программного обеспечения посвящены ряд научных работ. Так, В.В. Липаев[5], в частности, называет причины возникновения проблем в достижении целевых параметров качества программных продуктов. К ним автор относит: постановку невыполнимых или нечетко сформулированных целей проекта по разработке ПО; некорректный подсчет потребности в необходимых ресурсах; ошибочно определенные системные требования; неудовлетворительную постановку контроля за ходом разработки ПО; отсутствие управления рисками; недостаточное взаимодействие между заказчиком, разработчиком и пользователем; использование новых, «неотлаженных» технологий; неспособность погашения возмущающих воздействий в ходе разработки ПО; неадаптированную организационно-управленческую структуру проекта; наличие финансовых ограничений.

В рамках обеспечения устойчивости инновационного развития СМК ПО крайне важной является концепция формирования организационно-экономического механизма регулирования инновационного потенциала СМК. В авторском представлении организационно-экономический механизм регулирования инновационного потенциала СМК производства программного обеспечения – это совокупность моделей, средств и методов, трансформирующих цель регулирования инновационного потенциала СМК в конкретные результаты СМК производства программного обеспечения. Организационно-экономический механизм регулирования инновационного потенциала СМК предприятия, производящего ПО структурно может состоять из модулей, блоков и элементов (*рисунок 2*).

Модулями механизма являются его взаимосвязанные части, каждый из которых имеет специальное назначение, направленное на выполнение целей, задач всего механизма. Целями данного механизма являются обеспечение качества, разрабатываемого ПО, рост прибыли предприятия, его производящего. Структура механизма состоит из модулей: обеспечения инновационного потенциала СМК, функций и ресурсов. Каждый модуль имеет блоковую структуру. Блоками являются части модулей, объединяющие различные элементы.

Модуль обеспечения содержит компоненты, которые создают обеспечивающую базу для формирования и регулирования инновационного потенциала. К ним, на наш взгляд, могут быть отнесены блоки теоретико-

методологического и нормативно-методического обеспечения инновационного потенциала СМК.

Блок теоретико-методологического обеспечения объединяет методологические принципы, на которых построен данный механизм. К ним должны быть отнесены принципы: специфические, на которых базируются различные сферы деятельности предприятия, производящего ПО, и общетеоретические. К специфическим принципам можно отнести принципы: формирования и развития СМК, инновационного развития предприятия, производящего ПО, принципы формирования и развития инновационного потенциала СМК, специфические принципы разработки технологий производства ПО. К общетеоретическим принципам можно отнести принципы системности, последовательности, научной обоснованности, результативности. Блок теоретико-методологического обеспечения объединяет методологические принципы, на которых построен данный механизм. К ним должны быть отнесены принципы: специфические, на которых базируются различные сферы деятельности предприятия, производящего ПО, и общетеоретические. К специфическим принципам можно отнести принципы: формирования и развития СМК, инновационного развития предприятия, производящего ПО, принципы формирования и развития инновационного потенциала СМК, специфические принципы разработки технологий производства ПО. К общетеоретическим принципам можно отнести принципы системности, последовательности, научной обоснованности, результативности. Блок обеспечения стандартами и нормативами объединяет стандарты СМК, регламентирующие производство ПО, нормативы и стандарты, направленные на регламентацию инновационной деятельности, нормативы и стандарты, формирующие и регулирующие инновационный потенциал СМК. Модуль функций, как представляется, может состоять из блоков реализации важнейших функций, актуальных в процессе регулирования инновационного потенциала СМК. Важнейшим, основополагающим блоком данного модуля механизма является блок планирования выполнения проекта по разработке ПО. СМК должна предусматривать, что целью планирования проекта являются определение объема и содержания работ, необходимых для успешного осуществления проекта, оценка затрат и разработка графика работ. Планирование, прежде всего, начинается с анализа требований, определяющих свойства и функции создаваемого программного обеспечения. Затем определяются задачи, выполнение которых приведет в успешному завершению проекта по разработке ПО. Важно в процессе регулирования инновационного потенциала СМК осуществление эффективного взаимодействия участников выполнения проекта по разработке ПО: заказчика, руководителя предприятия, руководителя проекта, бизнес-аналитика, разработ-

чиков, тестировщика, поставщика и, наконец, потребителя. При этом необходимо определить модель организационной структуры управления таким взаимодействием. Важным блоком модуля функций, на наш взгляд, является блок контроля, анализа и учета хода выполнения проекта по разработке ПО. Выполнением данных функций обеспечивается прозрачность выполнения проекта по производству ПО. Первостепенным по значимости в регулировании инновационного потенциала СМК, на наш взгляд, является блок стимулирования участников выполнения проекта по производству ПО. Стимулирование может осуществляться, в первую очередь, материальное, за достижение запланированных параметров и требований программного продукта. Возможно также и моральное стимулирование. В организационно-экономическом механизме регулирования инновационного потенциала СМК в сфере производства ПО предусматривается наличие модуля ресурсов. Данный модуль может состоять из блока финансовых, интеллектуальных и материальных ресурсов. В первом блоке предусматривается разработка бюджета реализации проекта по производству ПО, определение необходимых инвестиций, источники и формы инвестирования, а также оценка эффективности инвестирования. Блок интеллектуальных ресурсов предусматривает оценку интеллектуального капитала предприятия, в частности, оценку уровня образования, квалификации, опыта и творческой активности персонала предприятия, производящего ПО. Данный блок имеет особое значение, поскольку производство ПО характеризуется значительными интеллектуальными затратами персонала. Блок материальных ресурсов также объективно необходим. Сюда относится материально-технический базис предприятия (оборудование), однако, необходимо отметить, что затраты на него значительно меньше, чем на интеллектуальные ресурсы.

Таким образом, как представляется, функционирование организационно-экономического механизма регулирования развития инновационного потенциала предприятия, производящего ПО, позволит результативно использовать накопленную возможность и способность к инновационному развитию системы СМК в целом и обеспечить повышение инновационного потенциала предприятия, что в конечном итоге приведет к созданию новых технологий ПО и повышению его качества.

Литература

1. Плотников, А.П., Суязов, В. Н. Оценка эффективности инновационного развития производственных организаций: монография. М.: Восход, 2010. 164 с.

2. Сухоруков, А.В. Методология стратегического управления инновационным развитием предприятий мебельной промышленности: монография/ А.В. Сухоруков. – Саратов: Издательский Дом «Райт-Экспо», 2015. 203 с.

3. Колбачев, Е.Б. Управление производственными системами на основе совершенствования и развития информационно-экономических ресурсов / Е.Б. Колбачев. – Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2003. 496 с.

4. Плотников, А.Н. Сущностное содержание инновационного потенциала системы менеджмента качества в сфере технологий разработки программного обеспечения / А.Н. Плотников // Гетеромагнитная микроэлектроника: сб. науч. тр. / под ред. проф. А. В. Ляшенко. – Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2014. Вып. 16 : Гетеромагнитная микро- и наноэлектроника. Методические аспекты физического образования. Экономика в промышленности. – С. 119 - 124 с.

5. Липаев, В.В. Программная инженерия. Методологические основы. – М: ТЕИС, 2006

6. Плотников, А.Н. Экономика : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим и не экономическим специальностям. 2-е изд., перераб. и доп. / С.Г. Землянухина, О.В. Мраморнова, Е.В. Янченко, Л.В. Санкова, А.Н. Плотников и др. // Саратов : Сарат. гос. техн. ун-т, 2008. 688 с.

© А.Н. Плотников, А.П. Плотников, И.Н. Пчелинцева, 2017

УДК 338.24

Семенов Д.С.

аспирант

кафедра Экономической безопасности и управления инновациями

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г.Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель д.э.н., проф. **Гордашникова О.Ю.**

ОБЗОР ХАРАКТЕРИСТИК ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

В условиях усиливающейся конкуренции одними из основных приоритетов развития машиностроительных предприятий являются повышение качества и конкурентоспособности продукции и внедрение современных систем управления качеством на предприятиях [1, с. 10]. Действенным мероприятием по по-

вышению конкурентоспособности машиностроительной продукции в рамках отдельного предприятия является инновационное развитие системы менеджмента качества [2, с. 30].

Набор показателей качества продукции основывается на требованиях, предъявляемых рынком и конкретно потребителями. Соответственно любой из будущих показателей качества должен быть оценен с точки зрения его восприятия потребителями. Поэтому предприятию-производителю еще на этапе НИОКР необходимо дать оценку восприятия качества продукции потенциальными потребителями. Результаты такой оценки должны учитываться и на этапе производства. В последствии на этапе эксплуатации, все показатели качества продукции становятся уже сугубо индивидуальной характеристикой. Если оценка восприятия качества была проведена неверно, продукция станет непривлекательной и неконкурентоспособной.

Кроме того, необходимо вводить четкое разделение показателей восприятия качества потребителями. В различных социально-экономических условиях требования к качественным характеристикам и соответственно, производство одной и той же продукции может значительно различаться. По большому счету, речь идет об укрупненной классификации показателей качества продукции, принятой за основу анализа качества на предприятиях. Данная классификация выглядит следующим образом (*таблица. 1*).

Таблица 1

Укрупненная классификация показателей качества продукции

Группа показателей качества	Показатели качества	Характеристика показателя качества
1	2	3
Экономические показатели	Стоимость покупки Стоимость владения Стоимость опций Затраты на доставку	Рыночная цена продукции. Стоимость ремонта и сервисного обслуживания. Стоимость аксессуаров и дополнительного оборудования. Стоимость доставки до места потребления
Группы технических показателей		
Показатели назначения	Требования производительности Требования эффективности Конструктивные требования	Показатели, характеризующие набор свойств продукции позволяющих выполнять необходимую потребительскую функцию. Показатели, характеризующие эффективность использования продукции в соответствии с ее непосредственным предназначением. Показатели, оценивающие конструктивные особенности продукции в соответствии с заложенными производителем характеристиками

1	2	3
Показатели надежности	Безотказность Долговечность Ремонтопригодность Сохраняемость	Свойство продукции постоянно обеспечивать работоспособность в течении всего периода эксплуатации. Продолжительность пользования продукцией от начала ее эксплуатации или возобновления эксплуатации после ремонта. Приспособленность продукции к сервисному обслуживанию и ремонту. Возможность продукции противостоять отрицательным воздействиям при хранении и транспортировки
Показатели эргономичности	Гигиеничность Антропометричность Физиологичность Психологичность	Соответствие продукции санитарно-гигиеническим нормам. Удобство взаимодействия человека с продукцией. Соответствие продукции физиологическим свойствам человека. Соответствие продукции психологическим возможностям человека
Показатели эстетичности	Информационная выразительность Рациональность формы Целостность композиции Совершенство производственного исполнения Стабильность товарного вида	Показатели знаковости, оригинальности, соотношение с модными тенденциями, соответствие современному стилю. Показатели функциональности, конструктивности, технологичности Логичность организации структуры продукции. Показатели чистоты производственного процесса. Показатели четкости выполнения составляющих товарного знака
Показатели безопасности	Безаварийность Безопасность работы человека Защищенность Изолированность Прочность	Вероятность возникновения аварий. Безопасность работы человека при эксплуатации продукции. Наличие защитной системы и эффективность ее работы. Недоступность опасных частей продукции для человека. Прочностные характеристики продукции
Экологические показатели	Наличие вредных веществ Выбросы вредных веществ	Наличие вредных веществ негативным образом влияющих на здоровье потребителей, а также на окружающую среду. Появление вредных веществ в окружающей среде в процессе эксплуатации продукции.

1	2	3
	Вредные излучения Уровень создаваемых сигналов	Наличие вредных излучений, негативно влияющих на здоровье или окружающую среду. Появление в процессе эксплуатации шума, вибрации и других явлений небезопасных для здоровья и окружающей среды
Технологические показатели	Проектно-технологические показатели Патентно-правовые показатели Показатели утилизации Организационно-технические показатели	Особенности стандартизации и унификации продукции, технологичность производства, транспортабельность и сохранность продукции. Патентная защищенность продукции. Возможность утилизации продукции после завершения ее сроков эксплуатации. Структура производства, используемое оборудование, объем выпуска продукции

Опираясь на общепринятую укрупненную классификацию показателей «цена» и «качество» необходимо учитывать свойства процесса восприятия. Следует отметить, что одним из ключевых этапов оценки является подбор конкретных методов. Под подбором методов необходимо понимать систематический сбор, отображение и анализ данных по различным аспектам восприятия качества продукции. Задача такого подбора заключается в том, чтобы оценить информационные потребности и обеспечить руководство предприятия точной, надежной, обоснованной, современной информацией. Воспринимаемое современным потребителем качество продукции должно отвечать тенденциям принятым рынком и диктующим определенную модель потребительского поведения.

Литература

1. Гордашникова, О.Ю. Развитие системы менеджмента качества на машиностроительных предприятиях / О.Ю. Гордашникова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. №15. С. 10-13.
2. Гордашникова, О.Ю. Развитие методики оценки результативности внутрипроизводственных процессов по обеспечению качества продукции / О.Ю. Гордашникова // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2007. №6. С. 30-34.

Сосунова Л.А.

д.э.н., профессор

кафедра «Маркетинг, логистика и реклама»

Самарский государственный экономический университет

г. Самара, Российская Федерация,

Кузнецова А.В.

аспирант кафедры «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ ВОЗВРАТНЫМИ ТОВАРНЫМИ ПОТОКАМИ В РЕВЕРСИВНОЙ ЛОГИСТИКЕ

Реверсивная логистика или логистика возвратных потоков заключается в управлении потоками сырья, незавершенного производства, упаковки и готовой продукции, которые направлены от точек производства, распределения и конечного использования обратно по цепи поставок, с целью возврата им потребительских свойств или утилизации при оптимальных издержках. Возвратные потоки имеют большое количество различных параметров, которые отличаются от потоков, идущих от производителя до конечного потребителя.

Для анализа и управления возвратными потоками необходимо проводить их классификацию, которая позволит определить процессы исходя из возможности возврата товарам потребительских свойств. При этом к анализируемым потребительским свойствам относятся: прогноз потребности в товаре для конечных потребителей и товаре нужного качества. Для того, чтобы сократить время при принятии решения о выборе оптимальных процессов управления, используют классификацию возвратных потоков по видам, отличающимся по тем или иным признакам. К наиболее значимым признакам относят:

- 1) функциональное назначение возвратных потоков (сырье, товар для конечного потребления или возвращенная тара);
- 2) источник происхождения возвратного потока (например, сфера потребления, производства и обращения);
- 3) кондиция и ликвидность.

В настоящее время существует несколько классификаций возвратных потоков реверсивной логистики. Возвратные материальные потоки классифицируются по источнику происхождения и по процессам управления ими. К возвратным материальным потокам из сферы производства (обращения) и потреб-

ления относят такие материальные потоки, которые возникают еще на стадии производства и распределения готовой продукции (рисунк 1).



Рисунок 1. Классификация возвратных материальных потоков и процессов

Возвратные потоки также можно классифицировать не только по источнику возникновения и процессам, но и по источнику происхождения. Данная классификация представлена в таблице 1.

Классификации по источнику происхождения возвратных материальных потоков и процессов имеют значительный недостаток. Использование этих классификаций не позволяет определить технологически возможные процессы возвратных потоков, а также они непригодны для управления данными потоками без дополнительных пояснений по каждому выделенному классу.

Классификация возвратных потоков по источнику происхождения

Категория	Сфера производства и обращения	Сфера потребления
Продукт	Товар для перераспределения в дистрибутивной сети Сезонный товар Товар, поврежденный в процессе распределения Товар с истекшим сроком годности Товар, не востребованный пользователем	Бракованный товар Неиспользованный товар Товар на гарантийном обслуживании Товар, отозванный из сферы потребления Товар, направляемый на уничтожение
Тара и упаковка	Оборотная тара Упаковка для повторного использования Тара и упаковка, не подлежащие дальнейшему использованию	Оборотная тара и упаковка для повторного использования Тара и упаковка, направляемые на уничтожение.

В зависимости от таких свойств как ликвидность³, кондиция⁴ и степень влияния на жизнедеятельность человека для возвратных товарных потоков существует еще одна классификация процессов управления ими.

Разновидности товаров реверсивной логистики:

– неликвидными товарами считаются невостребованные товарно-материальные ценности, а также труднореализуемые готовые изделия, которые образуются вследствие ухудшения качества товаров в процессе хранения, а также морального износа и бывают кондиционными и некондиционными;

– ликвидным считается товарно-материальный поток с высокой оборачиваемостью запасов;

– некондиционным товаром считается несоответствующая оговоренным условиям и нормам продукция, в том числе несоответствующий стандартам товар с изъяном в результате производства (бракованный);

– кондиционным товаром считается соответствующая всем оговоренным условиям и нормам продукция.

В зависимости от представленной разновидности товаров процессы управления потоками могут по-разному влиять на жизнедеятельности человека, рассмотрим непосредственное их влияние в *таблице 2*.

³ Ликвидность – это скорость его реализации по номинальной цене, без дополнительных скидок.

⁴ Кондиция – это степень удовлетворения потребительских свойств.

Таблица 2

**Классификация процессов управления потоками для товаров,
непосредственно влияющих на жизнедеятельность человека**

Вид товара	Ликвидный товар	Неликвидный товар
Кондиционный товар	Уценка	Уценка; Перераспределение в дистрибутивной сети с последующей продажей; Хранение до возникновения спроса; Передача на благотворительные цели.
Некондиционный товар	Уничтожение	Уничтожение

К категории товаров, непосредственно влияющих на жизнедеятельность человека, относятся: продовольственные товары, предметы гигиены, лекарства, товары медицинского назначения и др. Данные товары при ненадлежащем качестве грузопереработки, хранения и истекшем сроке годности способны причинить вред здоровью человека. Такие товары не подлежат возврату в цепи поставок с целью повторной продажи потребителю или торговому представителю.

Процессы возвратных товарных потоков влияют на жизнедеятельность человека не только непосредственно, но и опосредованно. К категории товаров, опосредованно влияющих на жизнедеятельность человека, относятся все остальные товары, для которых нет жестких требований к грузопереработке, условиям хранения и срокам годности (*таблица 3*).

Проведенная классификация возвратных товарных потоков по потребительским свойствам позволяет выделить для каждого класса таких потоков определенные процессы восстановления потребительских свойств или процессы утилизации.

Процессы реверсивной логистики при перераспределении товара, возврате его поставщику, ремонте и восстановлении потребительских свойств товаров с дальнейшей их продажей, передаче на благотворительные цели, уценке и утилизации имеют различные этапы в цепи возврата продукции, а также логистические издержки, которые несет в себе перераспределение товаров.

Таблица 3

**Классификация процессов управления потоками для товаров,
опосредованно влияющих на жизнедеятельность человека**

Вид товара	Ликвидный товар	Неликвидный товар
1	2	3
Кондиционный товар	Уценка Возврат поставщику	Уценка Перераспределение в дистрибутивной сети с последующей продажей Хранение до возникновения спроса Передача на благотворительные цели Возврат поставщику

1	2	3
Кондиционный товар	Уценка Возврат поставщику	Уценка Перераспределение в дистрибутивной сети с последующей продажей Хранение до возникновения спроса Передача на благотворительные цели Возврат поставщику
Некондиционный товар	Уценка Ремонт и восстановление потребительских свойств с дальнейшей продажей Возврат поставщику	Ремонт и восстановление потребительских свойств с дальнейшей продажей; Уничтожение должным образом; Возврат поставщику.

Процесс перераспределения товара в дистрибутивной сети с последующей продажей является процессом реверсивной логистики. Он заключается в транспортировке товара из точек продажи на центральный склад, грузопереработке товара на складе, комплектации, отправке и транспортировке обратно на точку продажи с положительным спросом. Процесс возврата продукции и ее перераспределение несет в себе логистические издержки, равные сумме транспортных расходов, затрат на складирование и грузопереработку товара. При продаже товара после перераспределения по цене ниже, чем до перераспределения, возникает упущенная выгода, равная сумме уценки.

Процесс возврата товара поставщику также является процессом обратного потока и заключается в транспортировке товара из точек продаж на центральный склад, сборе и комплектации товара на этом складе и его транспортировке до поставщика. Чаще всего поставщик включает стоимость возвращенного товара в счет будущих поставок другой продукции. Процесс возврата товара поставщику включает в себя логистические издержки, являющиеся суммой транспортных расходов, затрат на складирование и грузопереработку товара.

В реверсивную логистику также входит процесс ремонта и восстановления потребительских свойств товаров с дальнейшей их продажей. Он заключается в транспортировке товаров с мест продаж на центральный склад, сборе и комплектации на центральном складе, транспортировке товара до сервисного центра, ремонте и восстановлении его потребительских свойств, возврате на центральный склад и дальнейшем распределении в розничной сети с последующей продажей. Все перечисленные процессы включают в себя логистические издержки и затраты на ремонт товара. При продаже товара после ремонта и

возврата потребительских свойств по цене ниже, чем до перераспределения, возникает упущенная выгода, равная сумме уценки.

Процесс передачи на благотворительные цели – это тоже процесс обратного потока, который заключается в передаче товара в благотворительную организацию. Он несет в себе общие издержки, равные сумме логистических издержек на сбор товара и его закупочной стоимости. Аналогичные издержки несет организация и при процессе уничтожения товара.

Процесс уценки является процессом прямого и возвратного товарного потока. Неликвидный товар в торговых компаниях уценивают с целью стимуляции спроса. Процесс уценки несет в себе упущенную выгоду в размере суммы уценки. Процесс хранения до возникновения спроса является процессом прямого товарного потока и альтернативным обратным потоком, он несет в себе общие издержки в размере издержек на хранение и стоимости вложенных в закупку товара денежных средств, а именно процент за использование кредита.

Таким образом, управление возвратными товарными потоками в реверсивной логистике способствует повышению совокупной прибыли предприятия за счет того, что оно уменьшает затраты на списание товаров и их утилизацию, а также дает компаниям возможность использовать продукт повторно.

© Л.А. Сосунова, А.В. Кузнецова, 2017

УДК 334

Сысоева О.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СПИН-ОФФ НА ПРИМЕРЕ США

В последние годы университетские спин-офф стали основным способом применения и развития научных достижений. Во-первых, это произошло в результате трудностей с лицензированием новых научных открытий, рынки которых неопределенны или не существуют. Во-вторых, вместо лицензирования технологий для созданных фирм спин-офф предоставляют стимулы для возвращения финансовых средств, полученных от реализации созданных продуктов, в академические учреждения и изобретателям. В-третьих, региональные и

национальные директивные органы рассматривают спин-офф как потенциально полезные средства для стимулирования экономического развития. В-четвертых, успехи спин-офф ведут к повышению репутации университетов и преподавателей. Наконец, спин-офф предотвращают потерю и уход ценных активов и персонала в промышленности.

Необходимо отметить, что в Европе создание спин-офф происходит сложнее, чем в США, учитывая определенные особенности, такие как сложность выделения инновационных предприятий и получение прибыли от них. Некоторыми учеными были высказаны различные объяснения. Одни указывают на институциональные факторы, такие как налоговые стимулы или правила, представляющие препятствия для предпринимательства, и недостаточное развитие рынков капитала в Европе, особенно отсутствие венчурного капитала на ранних стадиях. Другие указывают на разницу между научными кругами и промышленностью.

В США университетские спин-оффы и бизнес-инкубаторы частично были связаны с необходимостью увеличения доходов от исследований, вызванных падением долгосрочного финансирования исследований после окончания «холодной войны». Это стало возможным после принятия политических мер, регулирующих права интеллектуальной собственности (ПИС), которые предоставили университетам США право собственности на интеллектуальную собственность, полученных в результате финансируемых правительством исследований, и права на их коммерциализацию. Моури и др.[1] показали, что успех университетов США в управлении спин-офф зависит от отличительных особенностей академической системы, а именно от высокого уровня автономии, которым пользуются отдельные высшие учебные заведения, зависимости этих учреждений от местных источников финансовой и политической поддержки, профессиональной ориентации многих университетов США, сильной конкуренции, которая пронизывает экономику США, что также означает конкуренцию между университетами за средства, престиж, преподавателей и студентов.

Развивая экономику знаний, учитывая успешный опыт в США, некоторые европейские страны, как Австрия, Дания, Германия и Норвегия, реформировали национальное законодательство в части регулирования академических исследований и призвали университеты проводить активную политику передачи технологий. Это стало важным изменением в Европе, где традиционно предпринимательство было не так развито, как в США.

Несмотря на изменения в политике, обширное обследование Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показало, что за пределами США появление новых предприятий от исследовательских институтов по-

прежнему является процессом передачи технологий с минимальным воздействием: большая часть стартапов выживает, но их рост маленький. Это может быть связано с различиями в институциональных факторах, таких как налоговые стимулы, или тот факт, что некоторые льготы, связанные с социальным обеспечением, более благоприятны для сотрудников, чем для самозанятых предпринимателей или недостаточное развитие рынков капитала в Европе, особенно отсутствие раннего венчурного капитала.

В исследовании ОЭСР были отмечены некоторые важные выводы. Во-первых, не все академические дисциплины в равной степени порождают новые фирмы: академические спин-офф в основном занимаются биомедицинскими и информационными технологиями. Во-вторых, спин-офф, как правило, формируются из небольшого числа ведущих исследовательских институтов. В-третьих, опорные структуры, на которые полагаются общественные спин-офф, являются дорогостоящими и их не стоит развивать. Далее, исследования показывают, что количество патентов положительно влияет на возникновение спин-офф, хотя их соотношение не всегда является статистически значимым.

Согласно Ошеа и др. [2], исследования по спин-офф можно разделить на три основные категории. Первая группа оценивает персональные характеристики ученых, влияющих на предпринимательство. Вторая группа посвящена влиянию политики, процедур и практики университета в области коммерциализации результатов научной деятельности. Наконец, в некоторых исследованиях изучаются факторы окружающей среды и их влияние на академические инновации.

Вопрос об учредителях-организаторах также открыт. С одной стороны, Франклин, Райт и Локетт [3] показали, что университеты, которые добиваются успеха в создании спин-офф, имеют более благоприятное отношение к суррогатным (то есть внешним) предпринимателям. С другой стороны, Кларисс и Морей [4] утверждали, что вместо найма аутсайдеров коучинг-изобретатели приводят к повышению производительности.

Установлено, что среди факторов, способствующих или препятствующих созданию и развитию спин-офф, университетская среда играет важную роль в поощрении или предотвращении предпринимательской деятельности в университетах. ДиГрегорио и Шейн [5] показали, что некоторые университетские политики (инвестиции в акционерный капитал вместо патентных и лицензионных расходов, низкая доля изобретателей в роялти) и интеллектуальное превосходство университета увеличивают создание новых фирм. Позитивное влияние поощрения инвестиций в акционерный капитал было подтверждено [3], в то время

как Локетти Райт [6] установили положительную связь между доходом роялти и созданием спин-офф.

Несмотря на то, что большинство ученых считают, что высокая степень участия в университете выгодна для вновь созданных фирм, другие исследования показывают, что большее участие в университете может привести к зависимости и отсрочке окончания инкубаторов.

Еще один важный фактор для успешного функционирования спин-офф - это окружающая среда. Так, например, Робертс и Мэлоун [7] подчеркивают, что в развитых высокотехнологичных предпринимательских средах, таких как Бостон или Силиконовая долина (США), процесс выделения из университетов спин-офф сильно отличается. В развитой среде уже существует сильное предпринимательское сообщество, способное выбирать лучшие проекты и выделять им ресурсы. В этих случаях процесс выделения спин-офф зависит не от деятельности головной организации, а от высоких уровней инноваций в окружающем регионе. Этот механизм может быть особенно актуальным в нашей стране из-за нехватки стимулов как для коммерциализации университетов результатов исследований, так и для самих изобретателей из-за огромных культурных барьеров, издержек и отсутствия вспомогательных механизмов.

Литература

1. The growth of patenting and licensing by the U.S. universities: An assessment of the effect of the Bayh-Dole act of 1980 / D.C. Mowery et al // Research Policy. – 2001. – V.30. – № 1. – P. 99–119.
2. Entrepreneurial orientation, technology transfer and spin-off performance of U.S. universities / R.P. O'Shea et al // Research Policy. – 2005. V. 34. – № 7. – P. 994-1009.
3. Franklin, S.J. Academic and surrogate entrepreneurs in university spin-out companies / S.J. Franklin, M. Wright, A. Lockett // Journal of Technology Transfer. – 2001. – V. 26. – № 1. – P. 127-41.
4. Clarysse, B. A process study of entrepreneurial team formation: The case of a research-based spin-off / B. Clarysse, N. Moray // Journal of Business Venturing. – 2004. – V.19 – № 1. – P. 55-79.
5. Di Gregorio, D. Why do some universities generate more start-ups than others? / D. Di Gregorio, S. Shane // Research Policy. – 2003. V.32. – № 2. – P. 209-27.
6. Lockett, A. Resources, capabilities, risk capital and the creation of university spin-out companies / A. Lockett, M. Wright // Research Policy. – 2005. V.34. – № 7. – P. 1043-1057.

7. Roberts, E.B. Policies and structures for spinning off new companies from research and development organizations / E.B. Roberts, D.E. Malone // R&D Management. – 1996.–V.26.- № 1. – P. 17-48.

© О.В. Сысоева, 2017

УДК 338

Сычева Д.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 **Плотников А.Н.**

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ САРАТОВСКОГО РЕГИОНА

Переход к инновационному пути развития сегодня является одной из основных стратегических позиций нашей страны. Инновационная система региона является совокупностью взаимосвязанных элементов – объектов инновационной деятельности, в процессе осуществления своей деятельности активно взаимодействующих между собой, затем формируя единое инновационное поле. Малые инновационные предприятия и научно-исследовательские институты, технополисы и технопарки, высшие учебные заведения и промышленные предприятия – все это может выступать, как объект инновационной деятельности [1].

В июне 2017 г. НИУ «Высшей школой экономики» были обнародованы результаты исследования инновационности российских регионов. Согласно данному рейтингу Саратовская область заняла 41 место, получив показатель инновационного развития равный 0,3312. При этом позиция за год – с 2014 по 2015 г. –ухудшилась на 2 позиции (инновационный индекс в 2014 году составлял 0,34). По результатам исследования в первой тройке, как и в предыдущие года, находятся республика Татарстан, Москва и Санкт-Петербург. В тройке худших регионов: Псковская область, Ненецкий автономный округ и Еврейская автономная область [2].

Основой показателя «научно-технический потенциал» в Саратовской области является результативность научных исследований и разработок, которые

невозможны без осуществления инновационной деятельности. Индекс показателя «инновационная деятельность» за год возрос с 0,283 до 0,285, что позволило Саратовской области подняться с 42 строчки на 36 в общем рейтинге. Основой показателя «инновационная деятельность» являются затраты на технологические инновации. Несмотря на занимаемую первую позицию показателя «организационное обеспечение инновационной политики», обоснованное наличием специализированных координационных органов по инновационной политике и поддержанию инновационной деятельности, специализированных региональных институтов развития субъектов инновационной деятельности и реализации инновационных проектов, а так же специализированного законодательного акта, определяющего основные принципы, направления и меры государственной поддержки инновационной деятельности в регионе, общий индекс показателя «качество инновационной политики» упал с 0,390 до 0,383, потеряв при этом 4 позиции [3-5].

Совершенно очевидно, что инновационное развитие региона во многом определяется наличием ведущих ВУЗов, активно занимающимися научными исследованиями и разработками. Система высшего образования – та часть экономики, которая оперативно реагирует на ее структурные изменения. Возросшая роль инновационной активности вузов – фундаментальное направление развития российской экономики. На данном этапе образовательное учреждение – не только институт, специализирующийся исключительно в области подготовки специалистов. Оно так же принимает активное участие в инновационных проектах и научно-исследовательских разработках.

К числу таких ВУЗов следует отнести Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского и Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина. Это технологически наиболее оснащенные и значимые с точки зрения инновационной деятельности в регионе ВУЗы.

В 2000 г. на базе СГУ им. Н.Г. Чернышевского был создан научно-технологический парк «Волга». К основным направлениям его деятельности относят разработку и внедрение ресурсосберегающих технологий и оборудования по очистке вод от органических соединений, литью модифицированных полиамидов для солнечных батарей, корпусных изделий оружейного производства и т.д. [1]. Однако в инновационной деятельности, несмотря на статус научно-исследовательского университета, у СГУ существуют определенные трудности.

Одним из лидеров в инновационной работе региона является СГТУ им. Гагарина Ю. А. Именно по инициативе работников СГТУ впервые на региональном уровне были разработаны и приняты Саратовской областной думой

первая и вторая редакции Закона Саратовской области «Об инновациях и инновационной деятельности»[6].

В настоящее время СГТУ им. Гагарина Ю. А. стал опорным ВУЗом, что обязывает его быть не просто передовым учебным учреждением, но и во многом содействовать инновационному развитию Саратовской области.

Поэтому СГТУ им. Гагарина Ю. А. системно, планомерно и качественно участвует в решении проблем перевода экономики региона на инновационный путь развития, и позиционирует себя как инновационный и предпринимательский вуз [7-8].

Создание и организация деятельности инновационно-технологических центров и научно-технологических парков при университете, которые создают условия для быстрого практического использования инноваций – одна из многих форм эффективного развития инновационных процессов.

Инновационная деятельность Саратовской области развивается, и такое развитие во многом определяется наличием большого количества образовательных структур, университетов и других высших учебных заведений, создающих определенный инновационный задел одним только своим существованием. Вместе с тем политика федерального центра в отношении регионов не всегда последовательна, в том числе и по отношению к Саратовской области. Наблюдается также отсутствие конкурентоспособных предприятий на современной технологической основе. Данная ситуация требует дальнейшего развития инновационно-инвестиционной и промышленной политики в Саратовской области, создания благоприятных условий для развития бизнеса и раскрытия творческого потенциала наиболее креативных, инновационно настроенных сотрудников вузов, промышленных предприятий, малого и среднего бизнеса.

Литература

1. Посталюк, М.П. Влияние разных факторов экономической системы на инновационные отношения в конкурентной среде / М.П. Посталюк // Проблемы современной экономики. – 2014. – №3-4. – С. 33-36.

2. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г.И. Абдрахманова, П.Д. Бахтин, Л.М. Гохберг и др.; под ред. Л.М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-1591-4 (в обл.).

3. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 4/ под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 248 с. – 450 экз. – ISBN 978-5-7598-1508-2 (в обл.).

4. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 2 / под ред. Л. М. Гохберга; – Москва : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 88 с. ISBN 978-5-7218-1322-1

5. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации : аналитический доклад / под ред. Л. М. Гохберга; – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. – 104 с. – 350 экз. – ISBN 978-5-7218-1283-5 (в обл.).

6. Сычева, Д. М. Государственное регулирование инновационной деятельности в Саратовской области/ «Атоянские чтения»: материалы круглого стола, проведенного в рамках международной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития экономики» (Симферополь-Алушта-Севастополь, 14-19 сентября 2015) – Саратов: Издательство ООО «КУБиК», 2015 г. – 436 с.;

7. Плотников, А. Н. Интеграция университетских комплексов с региональной инновационной системой / А. Н. Плотников // Интеграция образования. 2003. №2. С. 25-29

8. Плотников, А. Н. Инвестирование инновационной деятельности территориальной производственно-хозяйственной системы / В. Р. Атоян, А. Н. Плотников // Инновации. 2002. №9. С.78-81.

© Д.М. Сычева, 2017

УДК 330

Тюрина В. Ю.

д.э.н., профессор

Агашина С. В.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР И РОЛЬ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Системообразующей целью промышленной политики России служит увеличение национальной конкурентоспособности и распространение части

отечественных компаний на внутреннем и мировом рынках, повышение результативности их деятельности.

Типологии кластеров достаточно разнообразны. В первую очередь, развитие – это многоаспектное понятие: развитие может быть научным, политическим, социальным и др., в зависимости от того, какая функциональная подсистема региона улучшается. С данной точки зрения допускается говорить об инновационных центрах развития и об инновационных кластерах в различных областях экономической и социальной сферы. Собственно, возникновение кластеров и служит наиболее достойным вариантом в реализации нынешней политики социально-экономического развития территории. Потребность в разработке инновационной стратегии социально-экономического развития различных регионов ставит вопрос о возможности и продуктивности кластерного подхода в этом направлении. Критерии эффективности инновационной стратегии берутся за основу из принятого понимания инновационного процесса [1].

Главной задачей нововведений служит повышение экономичности, эффективности и качества удовлетворения различных потребностей общества во всем их спектре. При всем этом, инновации можно рассмотреть с разных точек зрения относительно различных функциональных подсистем (рисунок 1).



Рисунок 1. Функциональные подсистемы инноваций

В контексте инновационной стратегии развития, необходимо рассмотреть кластеры, задача которых связана с «производством» инноваций. Итоги деятельности этих инновационных кластеров имеют наиболее разное информационное или материальное выражение от новых научных теорий и геополитических концепций, до новых источников энергии и методик образования [2].

Основное различие кластерного подхода к обеспечению инновационной активности в регионе по сравнению с традиционным отраслевым подходом содержится в том, что он направлен на перестановку производительных сил и факторов производства. Кластеры, диктуя окружающей среде необходимость в приобретении факторов для своего развития, дают толчок для создания на территории региона своеобразного каркаса, который отражает направления развития всех секторов экономики и представляют себя современным инструментом управления территорией. Системный эффект создания региональных кластеров устремлен на увеличение экономической активности депрессивных регионов, сохранению внутри регионального обмена продуктами и услугами, образованию потенциала специалистов высокой квалификации и проявляется в проведении единой политики на рынках факторов производства, в сфере научных исследований и разработок и пр.

Один из главных вопросов, который может возникнуть в отношении реальных и потенциальных инновационных кластеров – в достаточном ли объеме и на основе каких механизмов федеральные и региональные органы исполнительной власти могут принимать участие в поддержке их формирования и функционирования. На первый взгляд одна из важных задач в области осуществления кластерного подхода в управлении социально-экономическим развитием на региональном уровне содержится в том, чтобы достичь реального системного результата [3].

Активная инновационная кластерная политика со стороны государственной власти предполагает оказание различных государственных услуг (*рисунк 2*).

В результате реализации инновационной кластерной политики намечается достижение таких результатов, как образование новой экономики, которая основывается на знаниях; повышение доли малых и средних предприятий; возрастание конкурентоспособности реального сектора экономики; высокий темп роста уровня занятости и доходов населения; распространение межрегиональной и межотраслевой кооперации; формирование условий для создания человеческого потенциала нового качества [4].

Отсюда следует что, ученые и практики, которые рассматривают с разных точек зрения кластерные модели кооперации организаций в действенные экономические структуры, делают вывод, что они могут являться некими импульсами, которые при успешной концентрации производства, его специализации, применении современных достижений коммуникации, координации, кооперации и сотрудничества могут помочь выявить точки роста каждого отдельного региона, гарантируя его победу в конкурентной борьбе.

Государственные услуги инновационной кластерной политики	определение перспективных направлений развития для создания и развития инновационно-ориентированных кластеров
	организация взаимодействия между участниками, обеспечение необходимыми документами стратегического и территориального развития
	формирование инновационной инфраструктуры, финансирование фундаментальных исследований, потенциально содействующих развитию кластера
	оказание образовательных услуг, организация обучения, обмена опытом и повышения квалификации
	содействие процессам распространения инноваций
	организация эффективной работы всех государственных органов, организаций и учреждений, обеспечивающих деятельность организаций в составе кластера
	создание инженерной, транспортной и иной инфраструктуры, необходимой для развития кластера
	предоставление максимально возможного объема преференций, льгот и других мер государственной поддержки в целях стимулирования развития соответствующего кластера

Рисунок 2. Государственные услуги инновационной кластерной политики

Кластеры демонстрируют собой движущую силу развития экономики, и их объективно можно считать инновационными системами прикладного значения, т.к. социально-экономическое и научно-техническое развитие требуют концентрации национальных ресурсов, а усиление интеллектуального, профессионального и организационного потенциала страны невозможно в отрыве от общества и развития его духовной базы.

Литература

1. Ленчук, Е. Б. Власкин, Г. А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран/Е. Б. Ленчук, Г. А. Власкин// Проблемы прогнозирования – 2014, N 5. – С.38-51. – (Наука и технология)
2. Инновационный менеджмент // Под ред. С. Д. Ильинковой. – М.: Банки и биржи. ЮНИТИ, 2012. – 377с.
3. Анисимов, Ю.П. Инновационный менеджмент: учеб.пособие/ Ю.П. Анисимов, Е.В. Солнцева; под общ. ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж: ГОУВ-ПО «Воронежский государственный технический университет», 2013. 208 с.
4. Агафонов, В.А. Кластерная стратегия: системный подход/ В.А. Агафонов //Экономическая наука современной России, № 3, М.: 2015

© В.Ю. Тюрин, С.В. Агашина, 2017

Тюрина В.Ю.

д.э.н., профессор

Кузнецова Д.С.

магистрант направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациям»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.,

Российская Федерация, г. Саратов

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Современный мир бизнеса очень изменчив, динамичен и сложен.

Любая социально-экономическая система ориентирована на выполнение таких задач как поступательное развитие экономики, сбалансированность различных видов хозяйственной активности, удовлетворение постоянно растущих потребностей человека и общества в целом и т.д. Однако в зависимости от вида социально-экономической системы указанные задачи решаются с помощью различных методов, инструментов и моделей управления, непрерывно видоизменяющихся в результате воздействия совокупности факторов. Сейчас этим инструментом является проектный менеджмент, его основные принципы позволяют обеспечить достижение запланированных результатов в условиях ограниченных ресурсов.

В последнее время наблюдается расширение границ использования механизмов проектного менеджмента, их внедрение в сферы и отрасли экономики, которые традиционно таковыми не являлись (здравоохранение, образование, органы государственного и муниципального управления и др.). Все это определяет необходимость дальнейшего исследования методологии проектного менеджмента, его места в структуре современного менеджмента[1].

На данный момент «управление» и «менеджмент» являются распространенными терминами, активно используемыми в нормативных документах, научных публикациях, а также в практической деятельности любой организации. Как правило, когда характеризуются отношения управления, затрагивающие людей, коллективы, организации, то используется термин «менеджмент». В большинстве случаев менеджмент применяется по отношению к законодательно оформленным организациям.

В Оксфордском словаре английского языка указывается, что под менеджментом следует понимать процесс, имеющий дело с вещами или людьми, или контролирующий их; людей, управляющих компанией или организа-

цией; ответственность за деятельность компании или организации, ее контроль. В Большом экономическом словаре менеджмент трактуется как управление производством; совокупность принципов, методов, инструментов и моделей управления производством, разработанных и используемых в целях роста эффективности производства, увеличения прибыли[2]. На практике обычно под «менеджментом» понимается: процесс управления людьми и организациями; наука, изучающая механизмы управления; искусство управления; совокупность управленческих знаний, умений и навыков; орган управления и др.

В теоретических исследованиях менеджмент подразделяется на общий и специальный. При этом определяющую роль играет общий менеджмент, изучающий общие закономерности, методы и модели управления организациями.

Основной целью общего менеджмента являются принципы и технологии управления социально-экономическими процессами. Общий менеджмент включает изучение таких вопросов как сущность и функции управления, управленческий цикл, стратегическое управление, система мотивации, лидерство и др. В качестве объекта общего менеджмента выступают люди, которые осуществляют экономическую деятельность в рамках организации, а также совокупность отношений, которые возникают между ними в процессе управления.

Специальный или прикладной менеджмент имеет дело с особыми объектами управления (производство, финансы, инвестиции, инновации, проекты и др.). Соответственно выделяют производственный, финансовый, инвестиционный, инновационный, проектный и другие виды менеджмента. По мере эволюции системы управления, трансформации факторов ее развития, специальный менеджмент все более расширяется посредством появления новых объектов управления, дальнейшей детализации уже существующих. Например, в рамках финансового менеджмента можно выделить банковский менеджмент, менеджмент в страховом бизнесе, финансовый маркетинг и др.

Предметом менеджмента являются:

- экономические процессы;
- организационные структуры;
- маркетинговые технологии;
- персонал, его поведение и развитие;
- организационная культура;
- информация и др.

На менеджмент возлагается выполнение следующих взаимно дополняющих друг друга функций.

Функции менеджмента:

- целеполагание;
- планирование и прогнозирование;
- организация; взаимодействие;
- разработка и принятие управленческих решений;
- мотивация;
- мониторинг и контроль и др.

В любой социально-экономической системе реализуется совокупность всех функций менеджмента, однако в ряде случаев некоторые из них выполняются недостаточно эффективно.

Функции менеджмента осуществляются посредством тех или иных методов, классифицированные определенным образом. Используя такой критерий как масштаб применения, можно выделить общие и особенные методы. Методы менеджмента также различаются исходя из отраслевой специфики (промышленность, транспорт, банковское дело, социальная сфера), а также особенностей сферы применения (бизнес, общественный сектор экономики, органы государственного и муниципального управления).

Методы менеджмента с учетом технологий реализации подразделяются на:

- административные;
- экономические;
- социально-психологические

Административные или организационно-административные, организационно-распорядительные методы есть в деятельности любой организации. С помощью них осуществляется взаимодействие между подразделениями, отдельными сотрудниками организации. Они реализуются на основе определенных нормативно-правовых документов (инструкций, приказов, распоряжений и др.), так же включают такие процедуры как запрещение, разрешение и принуждение, предполагающее применение различных мер наказания.

Сущность экономических методов заключается в том, чтобы воздействовать на экономические интересы работников и экономических контрагентов посредством таких механизмов как цена, оплата труда, кредит, прибыль, налоги и др. Гибкое использование указанных механизмов позволяет стимулировать или сдерживать те или иные виды экономической деятельности, повышать качество товаров и услуг, создавать и внедрять в производство инновации и др. Экономические методы ориентированы на принятие эффективных управленческих решений без специальных административных регламентов.

Социально-психологические методы предполагают использование принципов морального стимулирования, эффективных способов коммуникации и др. Следует отметить, что классификации методов менеджмента носят условный характер. На практике методы менеджмента применяются комплексно и таким образом дополняют друг друга. В настоящее время особую роль играют экономические и социально-психологические методы, особенно в частном секторе экономики. В то же время в сфере государственного и муниципального управления все еще преобладают административные методы управления.

Практика менеджмента имеет длительную историю. В настоящее время большим успехом пользуется новая модель управления. В отличие от авторитарной (преимущественно директивное управление) и экономической модели управления, новая модель основана на творческом участии работников, коллективизме, формировании неформальных групп, дееспособных команд, развитии индивидуальной предприимчивости, лидерского мышления, инновационности, сочетании моральных и экономических стимулов. Именно она стала важнейшей предпосылкой адаптивности и гибкости организации, умения быстро приспосабливаться к постоянно изменяющимся условиям, обеспечения успешности, укрепления конкурентоспособности организаций. Большинство передовых компаний используют именно данную модель управления[2].

Сейчас происходит дальнейшее развитие теории и практики менеджмента. Особое внимание обращается на различные аспекты человеческого поведения в организациях, что усиливает в целом изучение блока вопросов, которые связаны с поведенческим характером. Одним из важнейших направлений современного менеджмента является широкое использование принципов и технологий стратегического управления и стратегического планирования; становление и быстрое развитие новых специальных или прикладных видов менеджмента (риск-менеджмент, финансовый менеджмент, инвестиционный менеджмент, инновационный менеджмент, кризис-менеджмент, проектный менеджмент и др.). Каждый вид специального менеджмента характеризуется определенной спецификой, имеет собственный предмет и объект исследования. Особое место занимает проектный менеджмент, определяющий новый этап в развитии системы управления, сформированный на основе информационных и инновационных технологий, экономики знаний.

Производители автомобилей меняют дизайн и конструкцию каждые два года, производители мебели обновляют модельный ряд дважды в год, а производители вычислительной техники выбрасывают на рынок новые образцы техники чуть ли не ежемесячно. Для воспроизводства идеи в жизнь необходимо

приложить очень большие усилия, которые начинаются от формирования до выпуска и продвижения продукции и объединяющие большое количество специалистов различных направлений. Несмотря на разные профессиональные знания, различный уровень подготовки коллективы специалистов должны создать оригинальную идею, внимательно проанализировать и на основе этой идеи разработать качественный, функционирующий и экономичный продукт, организовать производство данного продукта и нормализовать его продажу. Сделать все выше перечисленное необходимо очень быстро и эффективно, но самым важным в работе специалистов является то, что созданный продукт должен быть уникальным, оригинальным, должен существенно отличаться от всего многообразия товаров на рынке.

В таких условиях методов и средств традиционного менеджмента становится недостаточно. Ведь традиционный менеджмент сложился в то время, когда предприятие было создано на неопределенный промежуток времени, товары почти не изменялись, а появление новинки было целым событием, перенасыщения на рынке не наблюдалось и потребитель был не избалован.

Время идет, но методы, средства и структуры управления, которые соответствовали прошедшим годам, преобладают в современной корпоративной жизни, что приводит к несоответствиям методов менеджмента и реального бизнеса, благодаря этим несоответствиям появляются новые направления научного менеджмента. Одним из таких направлений менеджмента будущего является менеджмент проекта, или проектное управление (проджект-менеджмент).

От умения управлять сложной и ограниченной во времени деятельностью зависит успех современного бизнеса. Другими словами, отличный результат зависит от умения управлять проектами.

С точки зрения науки, проект определяется как системный комплекс плановых документов, которые образуют комплексно-системную модель действий, в свою очередь направленных на достижение оригинальной цели. Проект необходимо разработать и реализовать, что и составляет содержание менеджмента проекта.

Менеджмент проекта (проектное управление) – особый вид управленческой деятельности, который направлен на предварительную коллегиальную разработку комплексно-системной модели действий по достижению оригинальной цели и реализацию этой модели.

Из определения вытекает, что современный производственный менеджмент проекта – это определенный вид менеджмента, применяющийся к ме-

менеджменту любых объектов, а не только к объектам, которые имеют явные характеристики проекта как уникального или оригинального мероприятия.

Целевой характер является отличительной чертой проекта и менеджмента, в любой деятельности человека должна быть осмысленная цель, но благодаря факторам окружающей среды цель выступает как определяющая. Таким образом, на начальной стадии проектного менеджмента необходимо определить цели для достижения желаемого состояния управляемого объекта.

В содержание цели входит основная идея и деятельность по реализации проекта в целом. Цель проектного менеджмента содержит в себе осознаваемые и управляемые элементы деятельности, которые логически и организационно связанные в комплексы и пакеты работ.

Можно сказать, что цель является важным звеном, которое содержит в себе концепцию проекта, при соблюдении этой концепции цель преобразуется в результат получения нужных ресурсов из внешней среды, который в свою очередь принесет соответствующий результат.

Прежде всего, цель проекта раскрывается и «проецируется» на поверхности подробнейшего и детального плана действий, включающие в себя различные аспекты проекта и выражаться в зависимости от самого проекта в различных документах, таких как иерархическое «дерево целей», структура работ, структура стоимости, структура продукции проекта, сетевые и информационно-технологические модели. Кроме этого, тщательной проработке подвергаются средства и предметы деятельности, необходимые для реализации проекта. Также моделированию подлежат сценарии взаимодействия элементов проекта с факторами внешней среды, что может выражаться в подготовке «дерева» рисков, «дерева» решений или иных моделей. В ходе детальной и всесторонней разработки, «проектирования проекта» создается, анализируется и утверждается модель деятельности, направленная на достижение поставленных целей. Такую всестороннюю модель деятельности, выраженную в совокупности логически связанных документов, можно обозначить как бизнес-проект.

Модель проекта, являющаяся его идеальным представлением, затем реализуется в практической деятельности, «проецируется» на поверхность реальности. С моделью проекта связано другое отличие проектного менеджмента, состоящее в тщательной предварительной разработке плана работ по проекту. Четкая формулировка цели логично приводит к необходимости анализа всех работ по проекту и определения целей этих работ. Основной упор в менеджменте проекта делается на разработку полноценной и всесторонней модели, которая в дальнейшем будет воплощена в действительность. Предварительная

разработка проекта настолько важна, что очень часто под проектом подразумевают только проработанный замысел, модель или план проекта, оформленные в виде проектной документации. Хотя такое понимание проекта является устаревшим, но оно особенно наглядно показывает важность тщательной предварительной проработки всех вопросов и работ по проекту.

В ходе контроля выполнения проекта по контуру обратной связи происходит «отражение» достигнутых результатов на поверхности идеальной модели проекта. При этом достигнутые результаты сравниваются с ранее заложенными в модель показателями. Такие отклонения должны быть точно обозначены и документально зафиксированы. Таким образом, создается модель, которая отражает фактическое состояние. Эта фактическая модель проекта сравнивается с целями, исходя из этого определяется эффективность проекта, как степень достижения ранее поставленных целей. Завершение проекта состоит в создании фактической модели, определении фактических результатов и оценке эффективности проекта (рисунк 1).

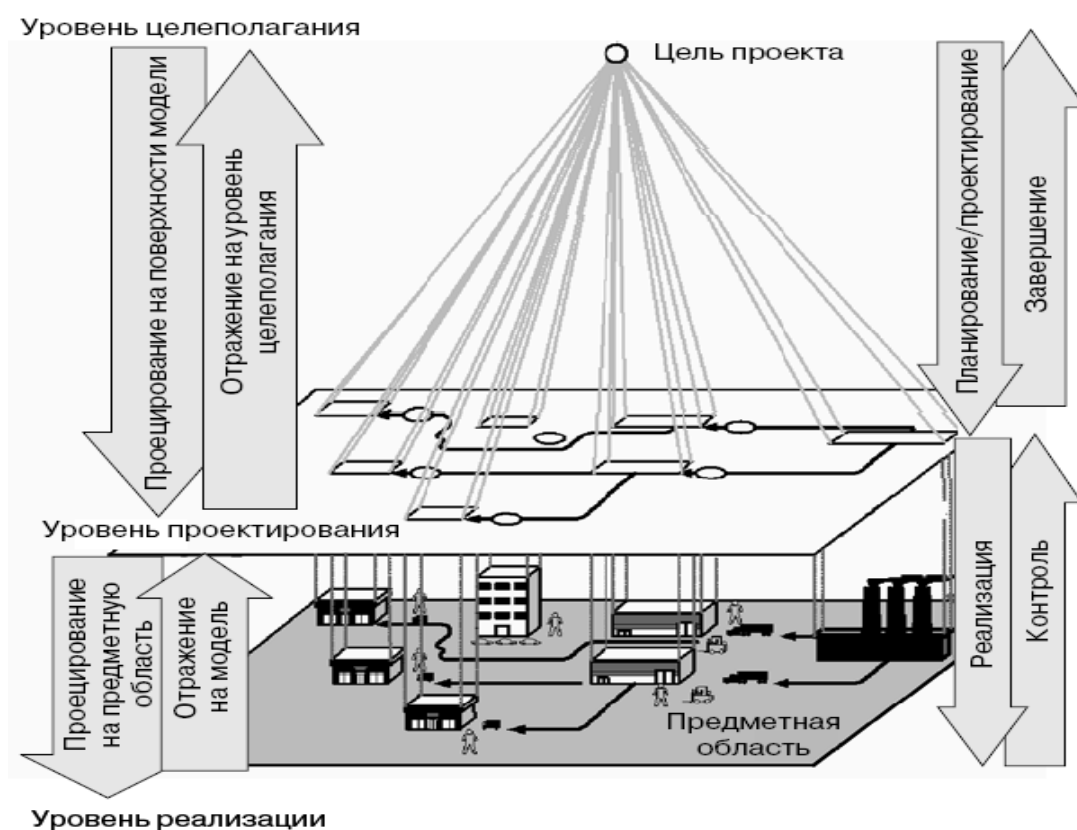


Рисунок 1. «Проекционная» схема менеджмента проекта

Менеджмент проекта выглядит как целенаправленное воздействие, которое обеспечивает последовательное раскрытие цели в виде модели, а затем перенос модели в фактическую предметную область. Используя однокоренное со

словом «проект» слово «проекция», можно сказать, что менеджмент проекта - это последовательное проецирование цели на поверхности моделирования, а затем проецирование модели на поверхности реальной практической[3].

Менеджмент проекта – создание предварительного замысла, который соответствует целевым установкам, в виде конструкции в мире идей, а затем реализация, воплощение этого замысла в мире вещей. Процессы контроля представляются как отражение достигнутых результатов на поверхности моделирования и завершающее сравнение с поставленными целями.

Литература

1. Полковников, А.В. Управление проектами. Полный курс МВА / А.В. Полковников, М.Ф. Дубовик. – М.: Олимп-Бизнес, 2013. – 552 с.
2. Большой экономический словарь. [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Проектный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сб. науч. трудов / Саратовский гос. техн. ун-т им. Гагарина Ю.А., Ин-т развития бизнеса и стратегий. Междунар. научно-практ. конференция (7 декабря 2016 г.; Саратов); ред. коллегия: Т.В. Горячева, Л.В. Славнецкова; секретарь С.С. Голубева. – Саратов: Изд-во «Кубик», 2016. – 268 с

© В.Ю.Тюрина, Д.С.Кузнецова, 2017

УДК 005.001.895

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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Успешное функционирование предприятий, а также завоевание ими стратегических преимуществ в условиях рынка во много зависят от результативности их инновационной деятельности. Результативность же инновационной деятельности в свою очередь определяется, прежде всего, новизной и коммерческой успешностью инновационных решений и глубоким анализом

инновационных проектов, которые дают подтверждение целесообразности его реализации. Одним из элементов системы комплексного анализа инновационной деятельности предприятия является институциональный анализ инновационных проектов.

В процессе реализации любого инновационного проекта необходимо учитывать ряд специфических условий достижения его целей, экономического, политического, правового характера, устоявшихся в обществе и отражающих опыт прошлого развития. Новейшее толкование институциональной экономики полагает, что такие правила игры (институты) созданы людьми и выступают роли условных ограничительных рамок, наличие которых поддерживает взаимоотношение между юридическими и физическими лицами в их взаимных контактах, уменьшает неопределенность этих взаимоотношений и вносит порядок в повседневную экономическую жизнь.

Недостаточное внимание к институциональным аспектам ведет к возникновению проблем, как в период осуществления инновационного проекта, так и в период последующей его эксплуатации.

Из всех проектных аспектов институциональный является наиболее сложным для понимания, определения подходов и принципов его оценки. Это связано, в частности, с тем, что уровень его результативности зависит во многом от понимания национальных традиций, исторических и социально-культурных факторов. Достижение желаемых результатов представляется возможным только на основе более тщательного подхода к оценке институционального устройства инновационных проектов после того, как будет накоплен опыт проектной деятельности в той или иной стране или ее регионе.

Некоторые ученые отмечают, что институциональный анализ позволяет провести оценку возможности успешной реализации инновационного проекта учитывая организационную, правовую, политическую и административную обстановку. Главная задача институционального анализа состоит в качественной оценке внутренних и внешних факторов, сопровождающих инновационный проект.

Оценка внутренних факторов должна строиться: во-первых, на анализе возможностей производственного менеджмента. Общеизвестно, что плохой менеджмент в состоянии завалить любой, даже сверххороший проект. Рассматривая производственный менеджмент предприятия, необходимо сосредоточить внимание на опыте и квалификации менеджеров предприятия, их мотивации в рамках инновационного проекта, а также совместимости менеджеров с целями, основными этическими и культурными ценностями реализуемого инновационного проекта. Во-вторых, на анализе трудовых ресурсов, которые планируется привлечь для реализации инновационного проекта. Они должны быть в строгом

соответствии с уровнем используемых в нем технологий. Данный вопрос является актуальным в случае применения принципиально новой для предприятия зарубежной или отечественной технологии. Не исключена такая ситуация, когда культура производства сложившаяся на предприятии расходится с разрабатываемым инновационным проектом, и тогда необходимо проводить переквалификацию рабочих, либо нанимать новых. В-третьих, провести анализ организационной структуры. Установленная на предприятии организационная структура не должна тормозить реализацию инновационного проекта. Необходимость анализа того, как осуществляется на предприятии процесс принятия решений и как ведется распределение ответственности за их выполнение, во много определяет успешную реализацию инновационного проекта.

Основополагающими преимуществами в рамках анализа внешних факторов выступают следующие аспекты. Во-первых, это политика государства, в которой для более детального анализа акцент делается на позициях, наиболее важных для тех проектов, которые предполагают привлечение западного стратегического инвестора. Во-вторых, одобрение государства. Это обстоятельство следует анализировать главным образом для проектов радикальных инноваций, направленных на решение задачи в масштабах экономики страны в целом.

Некоторые экономисты рекомендуют рассматривать институциональный анализ как организационный анализ, т.е. вести оценку организационной, правовой, политической и административной обстановки, в пределах которой должен осуществляться и эксплуатироваться инновационный проект, кроме того формировать требуемые рекомендации в части комплектования и обучения персонала, планирования и управления, организационной структуры, финансовой деятельности, координации и общей политики.

Исходя из вышеизложенного, может быть сформирована система комплексного институционального анализа, преследующая своей целью управление подготовкой, а также осуществление долгосрочных капиталобразующих инвестиционных решений инновационного характера, учитывающая большое количество участников разного уровня, задействованных в обеспечении нормального функционирования инновационного проекта на всех этапах его жизненного цикла в рамках системы комплексной оценки инновационной деятельности предприятия. Такая система может строиться следующим образом.

Стратегический анализ. В связи с большой значимостью факторов стратегического характера при реализации инновационных проектов одним из важных факторов выступает проведение стратегического институционального анализа внешней среды инновационного проекта, что включает в себя:

- оценку степени инновационности важнейших сфер хозяйствования, уровень оптимальности существующих формальных правил, позволяющих реализовать инвестиционные замыслы инновационного характера;

– оценку роста изменений в наиболее важных, с позиции инициаторов инновационных проектов изменений;

– оценку предполагаемых изменений, способных либо положительно, либо отрицательно повлиять на будущее инновационного проекта.

В ходе такого анализа рассмотрению подлежат факторы, относящиеся к деятельности государства, как стратегической составляющей всех крупных инновационных проектов, его политике в экономической сфере, где оно определяет основополагающие условия хозяйствования не только на этапе инвестирования, но и на последующих этапах проектной деятельности. Задача данного анализа состоит в оценке хозяйственной политики на длительный период, с целью связи с такой оценкой степени жизнеспособности проекта в будущем. Кроме того, важным моментом выступает оценка процесса изменения формальных институтов, степень их реорганизации и наполнения тем содержанием, которое наиболее полно соответствовало бы требованиям инициаторов проектов. Институты такого уровня создают благоприятные возможности для ведения бизнеса. Иными словами данный анализ способен дать представление о состоянии деловой среды в будущем месте осуществления инновационного проекта.

Анализ административных барьеров. Административные барьеры представляют собой законодательно установленные правила органов власти, следование которым является необходимым условием ведения хозяйственной деятельности на соответствующих рынках товаров и услуг. Данные правила регламентируют платежи за прохождение процедур, за отсутствие которых ставит под сомнение легальную деятельность в данной области. Нарушение установленных процедур влечет за собой применение санкций, которые также регулируются действующими официальными правилами. Другими словами, правила, создающие административные барьеры, в своей основе содержат механизмы, обеспечивающие выполнение данных правил. Данное направление анализа содержит в себе массу организационно-правовых вопросов. Рассматривая различные факторы, оказывающие влияние на эффективность инновационного проекта, следует уделить внимание и таким правовым явлениям, как государственная регистрация предприятия, лицензирование указанной в инновационном проекте деятельности, сертификация продукции или услуг, которые предполагается выпускать, патентование и т.д. При этом, при расчете эффективности инновационного проекта, следует принимать во внимание не только денежные расходы, связанные с прохождением этих барьеров, но также и затраты времени. Такие являются наиболее ощутимыми для организации инновационного проекта как с точки зрения затрат времени на их прохождение, так и с точки зрения затрат денежных средств. Определение любого из данных барьеров требует отражения в схеме реализации инновационного проекта в виде соответствующих этапов, каждый из которых сопряжен с потерями денег и/или времени. Цель анализа

административных барьеров состоит в понимании уровня подобных затрат и степени их весомости для бюджета проекта. Фундаментом такого анализа выступают правила и лимитация формального характера, которые подвергаются анализу для того, чтобы в будущем можно было бы перейти к анализу и оценке их влияния на стоимостные или временные факторы эффективности проектных решений инновационного характера.

Анализ участников инновационного проекта. Участник инновационного проекта это лицо (юридическое или физическое), обязанное выполнять соответствующие действия в случае принятия им решения об участии в реализации инновационного проекта. Участниками инновационного проекта могут быть инвесторы, банки, подрядчики, поставщики оборудования, оптовые покупатели продукции, лизингодатель, а также другие юридические или физические лица. Анализ участников представляет собой оценку деловых партнеров по реализации проекта, степени их организованности, устойчивости, финансовой состоятельности и т.д. Задача такого анализа состоит в исследовании и оценке возможностей провала или успеха инновационного проекта по причинам организационного характера. Целесообразное определение состава участников является тем элементом организационно-экономического механизма реализации инновационного проекта, который обеспечивает одновременно, с одной стороны обоснованность проектных показателей и реализуемость проекта, а с другой – разделение рисков и ответственности между участниками.

Анализ организации управления инновационным проектом. Анализ внутренних элементов проекта представляет собой оценку уровня управления его отдельными составляющими, образующими организацию. Цель состоит в получении представления о слабых и сильных сторонах организационной структуры инновационного проекта.

Можно отметить следующие возможные причины низкой эффективности инновационных проектов: плохое планирование; недостаточный контроль на стадии реализации; неадекватное отслеживание со стороны высшего руководства; отсутствие представителей заинтересованных сторон в команде проекта; игнорирование информации полученной при оценке подобных инновационных проектов; плохой подбор команды проекта; отсутствие официального комплекса стандартных процедур, используемых для общения и составления документации в ходе работы над проектом; неудовлетворительное управление работами по проекту.

Исходя из вышеизложенного, институциональный анализ, являясь частью системы управления инновационно-проектной деятельностью направлен на оценку следующих трех групп условий осуществления инновационных проектов:

– устанавливаемые на законодательном уровне правила, которые не подлежат корректировке со стороны участников инновационных проектов. В дан-

ном случае имеет место понимание того, какое влияние данные правила могут оказать на реализацию проекта;

– условия, которые связаны с оценкой организационной устойчивости партнеров по инновационному проекту. В данном случае важную роль играет оценка деловых свойств, позволяющая оценить соответствующие риски. Данные факторы входят зону влияния инвестора и должны подвергаться тщательной оценке;

– нормы организационного характера, несущие негативные для реализации инновационного проекта последствия, требующие методичного контроля со стороны инвестора.

Институциональный анализ инновационных проектов представляет собой оценку организационной, правовой, политической и административной обстановки, в рамках которой проекты реализуются и эксплуатируются. Данный блок анализа, как правило, не содержит количественных оценок и не оценивается с финансовой точки зрения, однако от изучения и исследования рассматриваемых в нем вопросов, по сути, зависит успех реализации инновационного проекта и выход его на запланированный уровень доходности.

© Д.В. Филиппов, 2017

УДК 336

Филиппов И. С., Чикин А.В.

студенты специальности «Экономическая безопасность»,
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

Россия, Саратов

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

Рассматривая виды инвестиций, можно акцентировать внимание на двух группах:

- портфельная (финансовая) группа;
- группа реальных инвестиций предприятия.

В 1-ю (портфельную) группу входит весь список инвестиций, при помощи которых достигаются определенные поставленные цели. Обычно, такими инвестициями являются вклады в ценные бумаги. Такую деятельность, проводят специалисты в сфере инвестиционных фондов, а не инвесторы лично.

Во 2-ю группу (реальные инвестиции), включают вложение денежных средств в активы материального и нематериального характера. Реальные инвестиции предприятия, относят к долгосрочным.

Группа реальных инвестиций, делится на такие виды инвестиций как: инвестиции в собственную компанию, которые способствуют более продуктивному продвижению; модернизация основных фондов, перемещение мощностей или приобретение оборудования; инвестиции в создание еще более конкурентоспособного оборудования или усовершенствования существующего; инвестиции в масштабирование компании, способствующие росту объемов выпуска и продажи продукции с тем же количеством мощностей.

Инвестиционная и операционная управленческая деятельность осуществляется в каждом случае различными способами. Сотрудников, осуществляющих главные функции, объединяют в различные операционные отделения, такие как – реализация, обслуживание, обеспечение, развитие, производственной деятельности. Инвестиционный процесс представляет собой объединение нескольких проектов. В свою очередь, в состав этих проектов входит:

- создание продукта.
- самоокупаемость.
- эффективность инвестиций.

Инвестиционная деятельность на простом предприятии выражена работой одним структурным подразделением, в некоторых случаях одним человеком, совмещающим данные обязанности с операционным процессом на своем месте работы. Это является главной причиной неэффективной работы инвестиционной деятельности. Для повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия нужно последовательно осуществить несколько этапов:

Этап 1. Дать оценку масштаба проекта.

Изначально необходимо оценить масштабность предприятия и понять, стоит ли заниматься этой деятельностью. Масштабность инвестиционного проекта оценивается следующими критериями: предполагаемый бюджет, временной показатель реализации проекта и суммарная трудоемкость. Уровень параметров зависит от масштабности предприятия и уровня развития. В средней организации инвестиционный проект может быть показан, как процесс, финанси-

руемый за счет дохода, с воплощением проекта в течение определенного периода времени.

Этап 2. Распределить задачи и обязанности среди участников проекта.

Для продуктивной управленческой деятельности Генеральный Директор должен обозначить три должности – заказчика, исполнителя, инвестора. Эти обязанности не должны пересекаться между собой. Если исполнитель выполняет роль структурного подразделения и ведет операционную деятельность, то в этом случае нужно выработать две системы мотивации – для операционной и инвестиционной деятельности. Роль координатора должен взять на себя Генеральный Директор, именно он находит менеджера проекта и определяет для него необходимые ресурсы. На практике Генеральный Директор организации не редко несет ответственность за реализацию продукта, технику безопасности, выполняет управление инвестициями и другими бизнес-процессами. Такая ситуация служит показателем к нечетко сформированной управленческой структуре. Управление организацией должно быть построено таким образом, чтобы за каждым сотрудником компании были закреплены определенные обязанности. Инвестиционная деятельность может содержать в себе несколько проектов, поэтому кто-то должен отвечать за их совокупность, а кто-то – за каждый проект.

Этап 3. Описать процедуры управления проектом.

Перед переходом к специализированному управлению нужно установить правила по трем процедурам:

1. Начало проекта. Данная процедура выявления лица несущего ответственность за принятие решения по старту инвестиционного проекта, а также нахождение оснований для такого решения. Одним из основных условий начального этапа является выбор заказчика и инвестора. Изначально заказчиком и инвестором может быть один отдел организации или одно лицо.

2. Контроль проекта и прерывания процесса. Должна быть выявлена форма отчетности о положении процесса. Кроме того, нужно установить характерные особенности, при выявлении которых будет принято решение по прекращению работы проекта. Обычно, организации в определенный временной промежуток работают не по одному инвестиционному проекту. Решение по уменьшению объемов финансирования всех направлений во всех случаях более болезненно, чем закрытие самых слабых. Далеко, не каждый ответственный специалист может совершить столь мужественное решение.

3. Закрытие проекта. Эта процедура описывает формальности, связанные с прекращением инвестиционных проектов. В условиях, когда система управления инвестициями является частью всей корпоративной культуры организации, можно говорить о ее целом внедрении. Примерно для этого требуется око-

ло трех лет. Но эффект от формирования системы корпоративного управления проектами будет ощутим значительно быстрее.

Подразделение управления инвестициями для плодотворной деятельности необходимо создавать на основе принципов: континуальности, гибкости, универсальности.

В настоящее время более практично вкладывать средства в нанотехнологии, IT, разработку новых проектов и развития различных отраслей.

Литература

1. Фрэнк Дж. Фабозци «Управление инвестициями». – Инфра-М, 2000.

© И.С. Филиппов, А.В. Чикин, О.А. Рыжова, 2017

УДК 336

Цветков В.А.

студент специальности «Информационная безопасность»
кафедра «Информационная безопасность автоматизированных систем»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями» Са-
ратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Полякова Е.В.**

ВЛИЯНИЕ КРИПТОВАЛЮТ НА ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ

В современной сложной системе международной торговли, которая характеризуется многонациональными соглашениями, взаимной взаимозависимостью и доступностью природных ресурсов и т. д., деньги играют важную поддерживающую роль.

Деньги – это самый фундаментальный из социальных контрактов. На ранних этапах развития человечества в качестве денег выступали ценные вещи, которое затем сменились монетами и бумажными деньгами. В настоящее время большое значение имеют электронные платежи и криптовалюты, набирающие популярность.

Криптовалюта является цифровым активом, предназначенным для работы в качестве средства обмена с использованием криптографии для обеспечения операций. Криптовалюты классифицируются как подмножество цифровых валют.

В 2009 году биткойн стал первой децентрализованной криптовалютой [1]. С того момента было создано множество альтернативных криптовалют, которые получили название альткойны [2]. Биткойн и его производные используют децентрализованный контроль в отличие от централизованных электронных денег и банковских систем [3].

Биткойн не поддерживается никаким правительством, его ценность не подкреплена драгоценными металлами. Вместо этого он распространяется по всей сети пользователей, его корни исходят из цифровой математики. Сторонники биткойнов говорят, что это делает валюту неуязвимой для манипуляций политиками или олигархами, стремящимися повысить или понизить ценность в политических целях или ради прибыли.

Капитализация криптовалют на данный момент (сентябрь 2017) насчитывается более 127 млрд. долларов США. При этом 47% приходится биткойны. Дневной оборот составляет более 3 млрд. долларов США [4]. Мировые державы уже не могут игнорировать этот факт.

В наше время почти каждая цифровая и международная транзакция подразумевают использование какой-либо формы виртуальной валюты. Сборы за перевод и обмен, налоги и задержки платежей существуют для обеспечения краткосрочного кредита, защиты от подделок, чрезмерного снятия средств и других видов мошенничества и получения дохода. Криптовалюты могут так же обеспечивать гарантию безопасности и удобства одновременно с отказом от дополнительных сроков обработки и сборов.

Криптовалюты хоть и являются независимыми от банков и государств, тем не менее часто имеют сильную волатильность. Например, ценность биткойна сильно колебалась, и она зависит от настроения и поведения толпы, которая определяет спрос. За полтора месяца (с середины июля по начало сентября) валюта выросла на 170%, с последующим падением на 100% за полмесяца [5].

Обменный курс важен для людей, которые добывают или инвестируют в криптовалюту, так и для людей, которые хотят использовать их для повседневных товаров и услуг, которые обычно продаются в местной валюте. (Местная валюта ещё используется для уплаты налогов, которые иногда пытаются избежать транзакций биткойн).

Но криптовалюта позволяет заниматься электронной коммерцией пользователям, которые не имеют не только банковской карты, но и функционирующей банковской системы в регионе. Это страны Африки, Латинской Америки и Южной Азии, где подавляющее число граждан не имеют доступа к цифровым платежам; с криптовалютами эта инфраструктура предоставляется почти бес-

платно. На планете есть много мест, где нельзя совершить платёж с помощью банковской карты. Эти места и страны становятся изолированными от глобальной экономики мира.

Область с наибольшим потенциалом для криптовалюты во всем мире это международные переводы: деньги отправляются домой работниками, проживающими за рубежом. В настоящее время эти деньги должны обрабатываться несколькими посредниками: банки, транзакционные службы и валютные биржи – все элементы задействованы. Средняя пошлина за денежные переводы составляла 9 процентов от переведенных денег, при этом конвертация в денежные средства часто составляла дополнительные 5 процентов [6]. Границы прибыли Western Union огромны для клиентов, почти 16 процентов, и большая часть его затрат посвящена технологиям, которые переносят деньги из одного места в другое, гарантируя законность передачи [7]. Western Union тратит и зарабатывает миллиарды, чтобы делать то, что криптовалюты делают бесплатно.

Вместо Western Union рабочие-мигранты могут использовать криптовалюту для отправки платежей из одной страны в другую без нужды в поддержке сложного финансового рынка и без опаски стать жертвами мошенников.

Подавляющее большинство жителей планеты даже не владеют банковским счетом. Скорее всего, они станут использовать криптовалюту, потому что, если у вас есть свой криптовалютный кошелек, у вас есть банковский счет на вашем телефоне, с помощью которого можно взаимодействовать с глобальной экономикой.

Сегодня кредитные карты обрабатывают триллионы долларов в транзакциях. Если цифровые компании или валюты могут сделать эти транзакции более безопасными, более эффективными и более быстрыми, это может разблокировать ценность для всех, даже некоторых компаний, которые в настоящее время получают выгоду от высокого барьера входа в традиционный банкинг.

И криптовалюта все равно может повлиять на глобальную экономику, даже если она не станет такой валютой, которую каждый использует или понимает. Если криптовалюта становится широко распространенным в рамках закона, всеми признаваемым денежным средством, это подталкивает всех – центральных банков и банковских компаний – снизить эти издержки, чтобы оставаться в финансовом поле конкурентоспособными. Или люди могли бы просто использовать криптовалюты.

Таким образом, криптовалюта оказала сильное влияние на мировую экономику и продолжает внедряться в повседневную жизнь людей.

Литература

1. Sagona-Stophel, Katherine. Bitcoin 101 white paper. Изд. Thomson Reuters, 2016.
2. Definition of 'Altcoin'. – Investopedia. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 18.09.2017).
3. Allison, Ian. If Banks Want Benefits Of Blockchains, They Must Go Permissionless. – International Business Times. – 2015. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 18.09.2017).
4. CryptoCurrency Market Capitalizations. – CryptoCurrency Market Capitalizations. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 18.09.2017).
5. CoinCap Rankings. – coincap.io. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 18.09.2017).
6. Joshua Brustein. Will Migrant Workers Drive Bitcoin's Mundane Future?. – Bloomberg. – 2013. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 18.09.2017).
7. Neha Dimri. Western Union profit beats as lower fees boost transfers. – Bloomberg. – 2013. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 18.09.2017).

© В.А.Цветков, 2017

УДК 338

Чернова Д.В.

д.э.н., профессор

директор Института коммерции, маркетинга и сервиса,
заведующий кафедрой коммерции, сервиса и туризма
Самарский государственный экономический университет
г. Самара, Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Актуальность тематики развития инноваций не вызывает сомнений и получила явную поддержку в рамках многих исследовательских школ России. К ним можно отнести работы Л.И. Абалкина, А.И. Анчишкина, В.С. Барда, Л.С. Бляхмана, В.В. Бочарова, Т.У. Бунина, Л.М. Гатовского, С.Ю. Глазьева, А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой, В.И. Кушлина, Е.С. Майминаса, Д.С. Львова, Ю.М. Осипова, К.И. Таксира, В.К. Фальцмана, Т.Г. Хачатурова, С.И. Шумилина.

Особое место среди ученых – исследователей инноваций занимает Вазген Рубенович Атоян, представитель Саратовского государственного технического

университета имени Ю.А. Гагарина. Вазген Рубенович являлся создателем ряда законодательных проектов по проблемам инновационной деятельности, председателем редакционного совета журнала «Инновационная деятельность», лауреатом премии Президента РФ в области образования, основателем научной школы в области управления инновациями.

В рамках данной статьи под инновацией мы будем понимать в соответствии с «Рекомендациями по сбору и анализу данных по инновациям» введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях. Особую группу в системе инноваций составляют организационные инновации, которые предполагают специфические подходы к управлению ими и особый механизм внедрения.

Организационные инновации – представляют собой новые механизмы и методы воздействия (управления) внутренней и внешней средой юридического лица с целью повышения экономической и социальной эффективности деятельности.

Прежде всего, необходимо определить факторы оказывающие общее влияние на внедрение организационных инноваций. С нашей точки зрения, к ним следует отнести факторы: глобализации экономики, информационного развития, социально-экономического состояния национального хозяйства, развитие коммуникаций.

Глобализация экономики – понятие, нашедшее широкое отражение в научных трудах в 90-х годах прошлого века. Она предполагает международное разделение труда, формирование единых (общих, глобальных) рынков товаров, услуг, трудовых и природных ресурсов, свободное обращение ноу-хау, функционирование мировой финансовой системы. Однако мировой финансовый кризис и изменение политической ситуации на данный момент в полной мере не позволяют реализовывать названную классическую модель глобальной экономики.

Тем не менее, несмотря на политические препятствия мировой рынок сохраняет глобальный характер, с формированием единых стандартов производства и потребления, развитием транснациональных корпораций. Глобализация выражается на данном этапе развития в основном в формировании единого информационного пространства с переносом рынка трудовых ресурсов, интеллектуального капитала, ноу-хау, нематериальных услуг, потребительских товаров в формат электронной экономики. Формирование спроса и предложения, заключение контрактов на данные товары и услуги происходит в среде Интернет.

Но не только Интернет оказывает влияние на процесс внедрения организационных инноваций, – создание корпоративных информационных систем, развитие мобильной связи, блок-чейн технологий превращает процесс организации производства товаров и услуг и управления во взаимодействии электронных ресурсов.

Таким образом, первой и второй тенденциями, определяющими характер и сферу применения организационных инноваций, являются: использование ресурсов глобального рынка и перенос транзакционной деятельности в интернет – пространство.

Мировой финансовый кризис, процесс сепаратизации экономики России в результате развития конфликта с Украиной, выявил общую тенденцию организации бизнес-процессов – сокращение затрат на содержание административно-хозяйственного аппарата. Общее ухудшение социально-экономического положения в России, повлияло на показатели финансово-хозяйственной деятельности подавляющего большинства российских предприятий, что обусловило пересмотр организационной концепции ведения бизнеса. Сокращение затрат на содержание офисных помещений, административно-хозяйственного персонала – является актуальной задачей современного менеджмента и толкает к использованию различных форм аутсорсинга. Следовательно, третьей тенденцией, формирующей содержание организационных инноваций, выступает сокращение непроизводительных затрат.

Безусловно, основной из составляющей новой информационной экономики является процесс коммуникации. Но не только современные средства коммуникации определяют ее состояние, изменилась коммуникационная парадигма современного человека, от личного общения к опосредованному электронными средствами, от ограниченного круга друзей, единомышленников, партнеров, к формированию коммуникационного сообщества со свободным доступом мнений, от слабой коммуникационной активности (до 2-х десятков контактов в день) до высокоинтенсивного общения (доходящего до обработки и передачи нескольких сотен сообщений за сутки). Требования к человеческому капиталу в современных условиях предполагают высокую интенсивность обработки информации и, по сути, беспрецедентный рост производительности управленческого труда. Т.е., в качестве четвертой тенденции можно обозначить повышение интенсивности коммуникаций управленческого персонала.

Все эти тенденции определяют современное состояние и формирование организационных инноваций в бизнесе России. Таким образом, к ним можно отнести:

- использование концепции территориально-распределенного бизнеса, при возможности не ограничиваясь ресурсами одной национальной экономики;
- перенос многих бизнес-процессов в виртуальную среду, автоматизация бизнеса;
- интенсивное развитие организационно-инновационного потенциала электронной коммерции как формы глобализации торговли;
- аутсорсинг процессов;
- сокращение административно-хозяйственного персонала за счет повышение требований к функционалу менеджера, включая интенсивность коммуникаций и владение современными информационными технологиями;
- формирование стратегических альянсов, как способа обеспечения конкурентоспособности компании на глобальном рынке.

Литература

1. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Перевод с английского – издание второе исправленное. – М., 2010. – С. 31. – 107 с.

© Д.В. Чернова, 2017

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

УДК 336.717

Абушаева Г.Х.

студент направления «Экономика»

Осипов Е.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.**

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ

На текущий момент, в связи с обострившимися внешнеполитическими разногласиями, экономика России находится в двоякой ситуации. Под угрозу ставится экономическая безопасность, так как основной проблемой в условиях санкций является зависимость нашей экономики, ее самодостаточность. В этих условиях, вопрос инвестиционной безопасности становится очень актуальным. Понятие экономической безопасности определяется как «состояние национальной социально-экономической системы, при котором она постоянно развивается, становясь все более устойчивой к воздействию непредсказуемых или плохо предсказуемых факторов». Таким образом, чем выше устойчивость производства, занятости, инвестиций, и одновременно больше возможности дальнейшего увеличения роста экономики, ее модернизации и развития, повышения конкурентоспособности, тем выше экономическая безопасность страны. Исходя из определения видно, что экономическая безопасность включает в себя и инвестиционную безопасность. Ее можно охарактеризовать, как способность национальной хозяйственной системы воздействовать на инвестиционный процесс, который может оказывать влияние на стратегическую конкурентоспособность экономики и устойчивый рост. Обеспечение мер по усилению инвестиционной безопасности может происходить по следующим направлениям:

- обеспечение экономики достаточным количеством инвестиций для поддержания ее устойчивого развития;
- формирование оптимальной отраслевой и территориальной структуры инвестиций;
- максимальное осуществление всех реализуемых инвестиционных проектов на инновационном уровне.

При реализации инвестиционных проектов необходимо учитывать ряд факторов, которые оказывают влияние на деятельность иностранных инвесторов на территории Российской Федерации.

В РФ инвестиционная безопасность упомянута в Указе Президента «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г», где отмечены основные направления инвестиций, необходимых для обеспечения национальной безопасности. В частности, в интересах достижения необходимого уровня безопасности в военной, оборонно-промышленной и международной сферах, необходимо сосредотачивать основные усилия на развитии науки, технологий и образования, совершенствовании национальных инвестиционных и финансовых институтов.[1]

В настоящее время, в структуре российского импорта из экономически развитых стран преобладает продукция машинотехнической отрасли, причем за счет кредитов этих же развитых стран, предоставленных для финансирования инвестиционных проектов или получения иностранных инвестиций. Это приводит к тому, что РФ закупает у кредитующей стороны технологическое оборудование, к сожалению, уже устаревшее и отстающее от лучших мировых образцов (зачастую предоставляется оборудование 10–15 летней давности). Таким образом, Россия содействует развитию модернизации производства более развитых стран, что откидывает ее саму от инновационных процессов и приводит к утрате национальной конкурентоспособности. Поэтому анализ инвестиционной безопасности очень важен.

В настоящий момент Россия не располагает достаточными инвестиционными ресурсами для полномасштабной реализации программы модернизации и обновления основного капитала. Приведенный анализ показывает, что инвестиционные риски в России высоки. Однако сейчас они еще усиливаются наложенными на РФ санкциями, так как они ставят под угрозу многие проекты, что отрицательно сказывается на притоке иностранных инвестиций. Таким образом, проблема инвестиционной безопасности стоит очень остро. Для защиты нашей экономики необходим комплекс мер. Во-первых, следует провести настройку инструментов инвестиционной политики на расширенное воспроизводство и усиление в нем инновационной составляющей. Во-вторых, необходимо улучшение делового и инвестиционного климата, прежде всего по таким направлениям, как институциональная среда, защита прав собственности, инфраструктурное обеспечение, проблемы взаимодействия государства и бизнеса, зрелость финансового рынка, снижение организационных, информационных, регулятивных и технологических барьеров. На мой взгляд, при принятии быстрых действий в ответ на санкции, совершенствовании инвестиционного клима-

та внутри страны, РФ удастся сохранить свою инвестиционную безопасность и выйти на путь устойчивого экономического роста.

Литература

1. Гунин, В.Н., Баранчев, В.П., Устинов, В.А., Ляпина, С.Ю. Управление инновациями. 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. М.: ИНФРА-М, 2013.

© Г.Х. Абушаева, Е.А. Осипов, 2017

УДК 336

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

студенты специальности «Экономическая безопасность»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарин Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Кочерягина Н.В.**

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Современная мировая экономика характеризуется напряженной конкуренцией на всех уровнях управления (предприятие, регион, национальный и мировой рынок), что делает актуальным изучение вопросов экономической безопасности страны. Исследование угроз в системе экономической безопасности показывает, что большая их часть прямо или косвенно связана с состоянием социальной сферы.

В отечественной научной литературе существует множество трактовок понятие «экономическая безопасность». Первым кто охарактеризовал понятие, экономическая безопасность является Л.И. Абалкин. Он считает, что экономическая безопасность – совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.[1] Различные трактовки понятия экономическая безопасность для удобства необходимо свести в несколько групп, которые проиллюстрированы в *таблице 1*. [2]

Группы определений понятия экономическая безопасность

Группа	Определение	Автор
1.Определение экономической безопасности через «устойчивость»	«Совокупность условий и факторов, обеспечивающих устойчивость национальной экономики, ее стабильность и независимость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию»	Абалкин Л.И., Афонцев С.А., Медведев В., Паньков В, Кор- мишкин Е.Д., Петренко И.Н.
2.Определение экономической безопасности через «интересы»	«...как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов»	Смит А., Рикар- до Д., Сенчагов В.К, Абелгузин Н.Р., Нусратул- лин В.К., Ру- мянцева
3.Определение экономической безопасности через «независимость»	«Национальная экономическая безопасность – это состояние национального хозяйства, обеспечивающее осуществление экономического суверенитета, увеличение экономической силы и повышение качества жизни в условиях требований, налагаемых участием в системе международной экономической взаимозависимости и в геоэкономической структуре, понимаемой как пространственно-силовая структура мирового хозяйства»	Лист. Ф., Мен- делеев Д.И., Ар- хипов А., Илла- рионов А., Горо- децкий А., Ми- хайлов Б., Кор- жов Г.В., Блинов Н.М., Митрохин В.И.
4.Синтетический подход, опирающийся на определенную комбинацию существующих подходов	«Безопасность экономическая - состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции»	Глазьев, С. Ю. Загашвили В.С

Рассмотрев представленные определения, следует сформулировать свое определение экономической безопасности. Итак, экономическая безопасность – это такое состояние экономической системы, при котором она способна реагировать и противостоять всем угрозам как внешним, так и внутренним.

Далее следует согласиться с мнением В. Загашвили, и сказать, что экономическая угроза – это существующая возможность негативно воздействовать на социальный организм, в результате которого ему может быть причинен ущерб, вред, ухудшающий его состояние, придающий его развитию нежелательную динамику или параметры. А источники угрозы – это условия и факторы, которые таят в себе и при определенных условиях сами по себе либо в различной совокупности обнаруживают враждебные намерения, вредоносные свойства, деструктивную природу. [3]



Рисунок 1. Классификация угроз региональной экономической безопасности

Все угрозы подразделяют на: международные, национальные и региональные, а также угрозы экономической безопасности предприятия и личности. Существует два подхода к классификации угроз: классификация по источнику угрозы и по типу угрозы. При классификации угроз экономической безопасности «по источнику» их разделяют на две большие группы – на угрозы экономического и политического происхождения. При классификациях угроз «по типу», как правило, выделяют внешние и внутренние угрозы, которые в свою очередь делятся на экономические, политические, экологические, финансовые и т.д. На рисунке 1 представлена классификацию угроз «по типу», которая классифицируется как угроза экономической безопасности региона.

Следует отметить, что экономическая безопасность региона зависит как от внешних, так и от внутренних факторов. К внешним факторам относят политические, экономические, социально-демографические факторы; к внутренним – ор-

ганизационные, правовые и социальные факторы. Все факторы взаимосвязаны и отдать приоритет какой-либо группе факторов невозможно. На *рисунке 2* систематизированы факторы, влияющие на устойчивое развитие региона.



Рисунок 2. Факторы, влияющие на устойчивое развитие региона

Одной из важнейших задач исследования экономической безопасности региона является выявление причинно-следственных связей и выявление закономерностей в обеспечении устойчивости экономики региона в условиях влияния негативных воздействий.

Литература

1. Буров, В.Ю., Кислошаев, П.А. Теоретические проблемы исследование категории «экономическая безопасность» // Вестник – экономист 2011 № 2. [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Морунов В.В. Теоретические подходы к определению сущности экономической безопасности//Вестник экономики, права и социологии, 2011, № 4. – С. 87-89.
3. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. – М.: «Юрист», 1997. – с.54

Апатина А.И., Бабосина А.В.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

Сердюкова Л.О.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарин Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РФ

Проблема продовольственной безопасности затрагивает интересы многих стран, а также различных групп. Ее актуальность растет по мере развития мировой торговли с/х продукцией и продовольствия. Через 30–40 лет, согласно прогнозам специалистов, проблема продовольственной безопасности будет на 1-м месте в мире, т.к. запасы природных ресурсов сокращаются. [1]

Отечественные исследователи подчеркивают, что трудно предложить одно единственное определение «продовольственная безопасность», по той причине, что оно не статично и менялось во времени в зависимости от степени развитости мировой экономики. В научной литературе наиболее наглядным является определение согласно доктрине продовольственной безопасности РФ, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120, определено, что продовольственная безопасность – это состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина пищевых продуктов в объемах не меньше рациональных норм их потребления. [2]

Проблема функционирования и регулирования продовольственного рынка, в том числе проблема обеспечения населения продовольствием будет считаться стратегически предопределяющим фактором социально-экономического развития страны на всех уровнях хозяйствования.

Продовольственную безопасность следует рассматривать как неотъемлемую часть всей системы национальной и экономической безопасности РФ. Поэтому следует рассмотреть направления обеспечения продовольственной безопасности (*рисунок 1*).



Рисунок 1. Направления обеспечения продовольственной безопасности

Физическая доступность продовольственных товаров означает, что продукты питания должны быть распространены в ассортименте и объеме, опираясь на имеющиеся нормы потребления, следует обеспечить государственный контроль за внутренними и внешними поставками продовольственных товаров

Экономическая доступность товаров продовольствия, может быть обеспечена за счет поддержания на должном уровне доходов населения, а также за счет проведения контроля за установленными на продукты ценами

Безопасное питание выражается в том, что продукты питания и сырье из которого они производятся, должны по своим качествам соответствовать тем нормам, которые были установлены на уровне государства для гарантирования безопасного потребления.

Для повышения уровня продовольственной безопасности необходимо обеспечить, во-первых, удовлетворение возрастающего спроса на продовольственные ресурсы. Во-вторых, оптимальность и устойчивость цен на с/х продовольствие. Путем установления минимальных и максимальных цен для сельхозтоваропроизводителей, которые приемлемы для потребителя. Согласно *рисунку 2*, можно проследить закономерность в повышении индекса потребительских цен на продовольственные товары с ноября по декабрь в 2014-2016 гг. В 2014 г. средний индекс цен составил 106%, в 2015 г. составил 107% и в 2016 г. 102%. В 2016 г. наблюдается тенденция снижения среднего индекса цен, в связи с успешным решением проблемы импортозамещения. Можно проследить идентичные тенденции понижения индекса потребительских цен с апреля по сентябрь 2014-2016 гг.

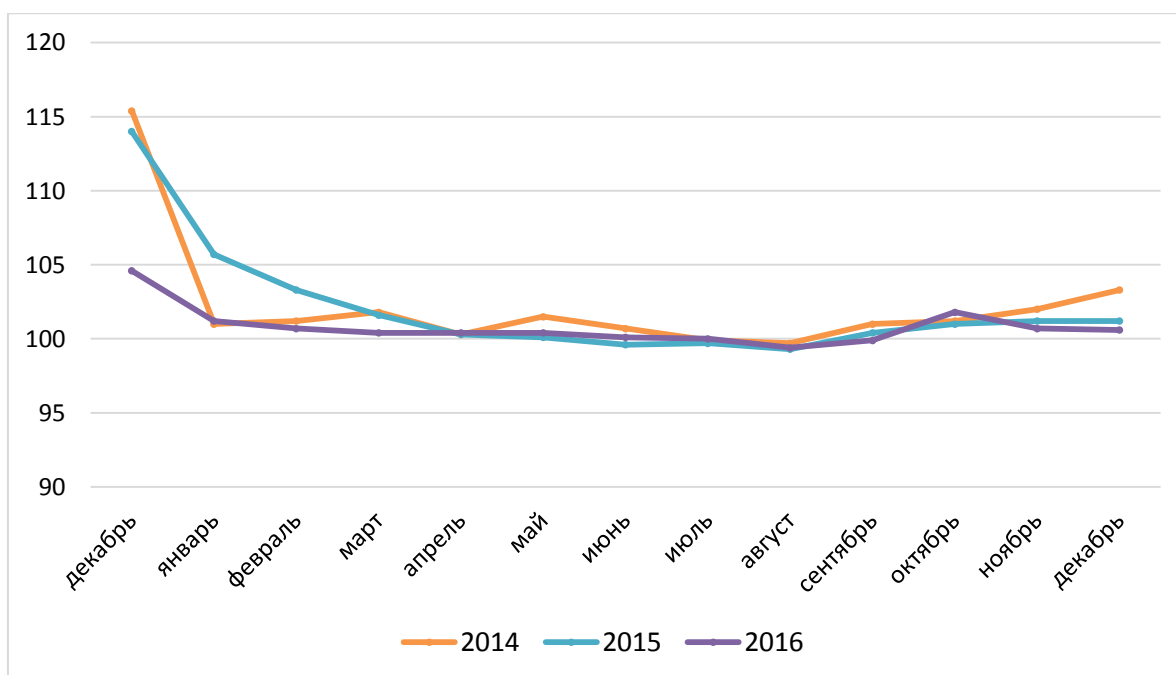


Рисунок 2. Индексы потребительских цен на продовольственные товары по Российской Федерации в 2014-2016 гг. на конец периода, в % к декабрю предыдущего года

В-третьих, ликвидация импортной продовольственной зависимости. Импортные товары являются причиной низкого уровня развития сельского хозяйства. Высокая доля импорта мешает развиваться местным производителям. Согласно *рисунку 3*, в 2015 г. наметилась положительная тенденция снижения импорта по всем группам товаров. РФ продолжает импортировать в большом количестве фрукты и орехи, наименьшую долю импорта составляет рыба.

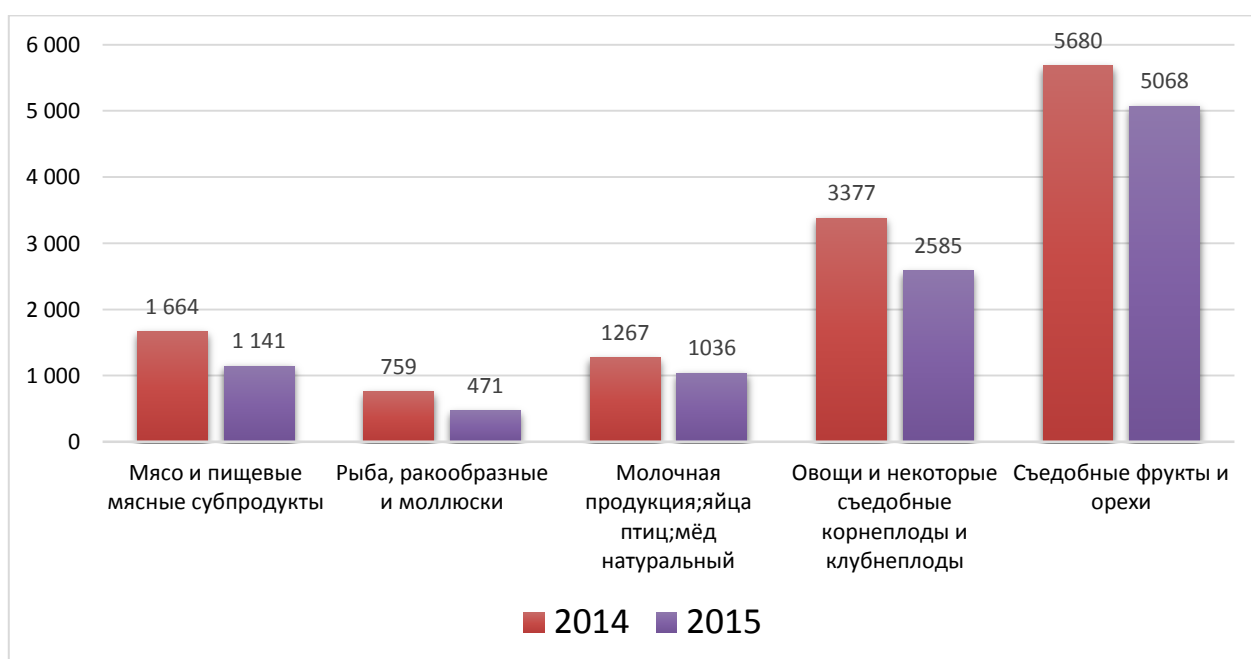


Рисунок 3. Импорт Российской Федерации отдельных групп товаров в 2014-2015 годах (тыс. тонн)

Проблемы продовольственной безопасности связаны с диспропорциями развития продовольственного хозяйства отдельных регионов и государств, с ростом цен. Для решения проблемы можно предложить ряд мероприятий:

- защита интересов отечественных товаропроизводителей на внешних рынках;
- обеспечить целевое направление средств от продажи сельхозпродукции на развитие аграрного сектора экономики;
- активизировать инвестиционную деятельность в сельскохозяйственном производстве;
- обновить материально-техническую базу аграрных предприятий, повышать качество продуктов питания. [5]

Для того, чтобы обеспечить продовольственную безопасность в современных условиях, следует делать акцент на поддержание развития собственных производственных мощностей в области продуктов питания и сырья для их изготовления, а также сокращать их импорт.

Литература

1. Чазова, И.Ю. Проблемы продовольственной безопасности России//Вестник ФГБОУ ВПО. 2011. С. 97-100.
2. Официальный сайт Консультант плюс//Указ Президента РФ от 30.01.2010 N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» – [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Федеральная служба государственной статистики/ Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук Ломакина П.Н. /Обеспечение продовольственной безопасности России: внутренние и международные аспекты // Москва-2017 г. – 221 с
5. Сафронова, Ю.В., Юшин, И.В. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности России и пути их преодоления/Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции // РАНХиГС. Воронеж. 2014.

© А.И. Апатина, А.В. Бабосина, Л.О. Сердюкова, 2017

Апатина А.И., Барина А.П.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

Сердюкова Л.О.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарин Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕГИОНАХ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Продовольственная безопасность региона – важное направление изучения не только для научных исследований, но и для государственной политики. Продовольственная безопасность, это сложная система, которая затрагивает каждого гражданина не только РФ, но и всех людей во всем мире.

Отечественные исследователи подчеркивают, что трудно предложить одно единственное определение «продовольственная безопасность», по той причине, что оно не статично и менялось во времени в зависимости от степени развитости мировой экономики. В научной литературе наиболее наглядным является определение согласно доктрине продовольственной безопасности РФ, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года № 120, определено, что продовольственная безопасность – это состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная независимость Российской Федерации, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина пищевых продуктов в объемах не меньше рациональных норм их потребления. [1]

Существует 5 уровней изучения продовольственной безопасности: мировой, национальный, региональный, уровень домохозяйств и отдельной личности. [2] В данной статье будет рассмотрена продовольственная безопасность на региональном уровне.

Объектом исследования выбран Приволжский федеральный округ (ПФО), в стране он является одним из ведущих по уровню индустриального развития, а также основным аграрным регионом России, производящим около 27% с/х продукции. Основной производственный потенциал сосредоточен в Нижегородской, Самарской области, в Республике Татарстан и Пермском крае.

Основным показателям в сфере потребления, является потребление на душу населения основных продуктов питания в регионах ПФО. В ходе анализа

следует изучить динамику показателя и сравнить его с рекомендуемым объемом потребления за год.

В статье рассмотрим такие основные виды продовольствия как мясо и мясопродукты, овощи, фрукты и ягоды, хлебные изделия. Динамика анализируемых показателей наглядно представлена на *рисунке 1*, согласно данным Федеральной службы государственной статистики за 2017 год.

Результаты проведенного анализа показали, что по потреблению мяса и мясопродуктов на душу населения, лидирующее место за анализируемый период, занимает Республика Марий Эл с потреблением за год 85 кг. Кроме того, высокие показатели имеют Республика Татарстан (72 кг.), Республика Башкортостан (70 кг.) и Республика Мордовия (69 кг.) Меньше всего потребляют мясо и мясопродукты в Саратовской области (51 кг.), Пермском крае (55 кг.), Ульяновской и Кировской области (57 кг.). Следует отметить, что рекомендуемый объем потребления мяса за год на одного человека 90 – 100 кг. Следовательно, во всех субъектах ПФО потребления мяса меньше рекомендуемого объема.

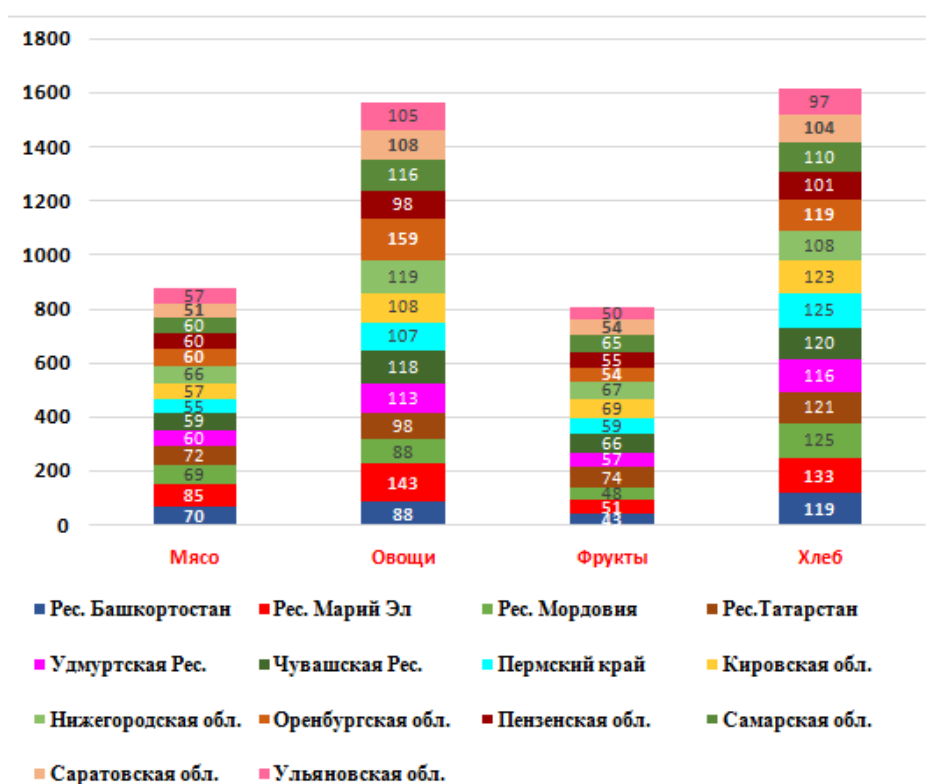


Рисунок 1. Потребление основных продуктов питания населения в регионах ПФО в 2016 г. (на душу населения в год; кг)

Максимальное потребление овощей в ПФО приходится на Оренбургскую область с потреблением 159 кг. за год на душу населения и Республику Марий Эл (143 кг.) Наименьшее потребление овощей наблюдается в Республике Баш-

кортостан и Республике Мордовия (88 кг.) Таким образом, рекомендуемые объёмы составляют 120–140 кг/год на человека. Следовательно, Оренбургская область и Республика Марий Эл превышают рекомендуемых объемов потребления овощей за год, остальные регионы отстают. В Саратовской области потребление овощей на душу населения составляет 108 кг., что меньше рекомендуемого объема на 12 кг.

Республика Татарстан в 2016 г. больше всего потребила фруктов и ягод по сравнению с другими регионами – 74 кг, но тем не менее отставание фактического потребления фруктов от рекомендуемой нормы потребления (90-100 кг.) в год составило 26 кг. Если рассматривать самый низкий рейтинг регионов по потреблению фруктов и ягод, то к нему следует отнести Республику Башкортостан, которая потребляет 43. В Саратовской области потребление фруктов и ягод составило 54 кг, что меньше рекомендуемого объема на 36 кг.

По потреблению хлебных продуктов, следует отметить, что все регионы ПФО превышают рекомендуемый объём потребления, который составляет 95-105 кг. за год на душу населения. Лидирующие позиции занимают Республика Марий Эл (133 кг.), Пермский край и Республика Мордовия (125 кг.) Самое наименьшее потребление хлебных изделий наблюдается в Ульяновской области (97 кг.) В Саратовской области потребление хлебных продуктов составляет 104 кг., превышая рекомендуемый объем на 9 кг.[3]

Таким образом, в результате проведенного анализа по показателю потребления на душу населения основных видов продовольственных товаров следует выделить регионов лидеров: Республика Марий Эл, Республика Татарстан и Оренбургская область. Хорошими темпами развивается Чувашская Республика. К отстающим субъектам можно отнести Саратовскую, Ульяновскую, Пензенскую области.

Литература

1. Официальный сайт Консультант плюс//Указ Президента РФ от 30.01.2010 N 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» – [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Чеботарева, М.С. Продовольственная безопасность в России и мире: сущность и проблемы // Молодой ученый. – 2012. – №8. – С. 149-151.
3. Федеральная служба государственной статистики / Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.И. Апатина, А.В. Барина, Л.О. Сердюкова, 2017

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема экономической безопасности предприятий основывается на таких движущих силах, которыми обуславливается невозможность полного ее разрешения на всех уровнях развития хозяйственной системы. Только частично возможно разрешить возникающие в данной области противоречия.

Сущность экономической безопасности предприятия реализуется в системе ее показателей и критериев.

Обеспечение экономической безопасности предполагает, прежде всего, сохранение финансовой стабильности при изменении рыночной конъюнктуры, её основных факторов в рамках тенденций развития производственной и организационной структуры управления предприятия.

Так как показатель экономической безопасности является качественным, то оценить финансовую устойчивость предприятия можно с помощью интегрального показателя устойчивости, который в свою очередь, может быть представлен в виде системы показателей, характеризующих производственную, хозяйственную и финансовую деятельность предприятия.

Критерий экономической безопасности представляет собой оценку уровня развития экономики с позиции наиболее значимых процессов, характеризующих суть экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности содержит оценки: ресурсного потенциала и способности его развития; степени эффективности применения ресурсов, капитала и труда, и её соответствие уровню в самых развитых, передовых на сегодняшний день странах; кроме того, уровню, когда угрозы внешнего и внутреннего характера становятся минимальными; конкурентоспособности экономической системы; целостности территории и экономического пространства; суверенитета, независимости и способности противостоять внешнему врагу, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения конфликтов.

Уровень экономической безопасности компании представляет собой оценку степени использования ресурсов предприятия по определенным крите-

риям. Данный показатель основывается на способности служб конкретного предприятия эффективно предотвращать различного рода угрозы и устранять ущербы от негативных воздействий на различные аспекты экономической безопасности [3, с. 186].

Источниками подобных негативных воздействий могут быть осознанные либо неосознанные действия людей, учреждений (международных организаций, органов государственной власти, фирм-конкурентов и т.п.), а также стечения объективных обстоятельств.

Объективные негативные воздействия имеют место без участия и помимо воли предприятия или его сотрудников. Субъективные негативные воздействия, напротив, возникают в результате неэффективной работы предприятия в целом или ее сотрудников.

Каждое предприятие должно стараться сохранять и развивать собственную экономическую безопасность комплексно [5, с. 9]. То есть, среди показателей экономической безопасности необходимо обязательно уделять внимание каждому из следующих типов:

- показатели экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, данные по объемам и темпам промышленного производства, отраслевой структуре хозяйства и динамике конкретных отраслей, капиталовложениям и прочему);
- показатели, описывающие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал;
- показатели, отражающие динамику и адаптивность хозяйственного механизма, его зависимость относительно внешних факторов (уровня инфляции, дефицита консолидированного бюджета, действия внешнеэкономических факторов, стабильности национальной валюты, внутренней и внешней задолженности);
- показатели качества жизни (уровень ВВП на душу населения, показатели дифференциации доходов, обеспеченность основной части жителей страны материальными благами и услугами, уровень трудоспособности населения, мониторинг окружающей среды и прочее) [6].

От точной идентификации угроз, от верного и качественного подбора измерителей их проявления, системы показателей для мониторинга зависит уровень адекватности оценки экономической безопасности конкретного предприятия, и система требуемых мероприятий по предупреждению и парированию опасности, сопоставимых с уровнем и характером угроз [2, с. 121].

В виде одной из целей мониторинга экономической безопасности предприятия представляется диагностика его состояния по системе показателей, от-

мечающих специфичные черты отрасли, максимально характерные для этого предприятия и имеющие для него важное стратегическое значение.

Если реализовать схожую методику с целью построения системы количественных и качественных показателей экономической безопасности на уровне предприятия, то в нее необходимо включить следующие индикаторы (естественно, данный перечень требует его конкретизации для каждого вида производства, ранжирования показателей на основные и второстепенные)[4, с. 16]: индикаторы производства; финансовые индикаторы; социальные индикаторы.

Оценка уровня экономической безопасности формируется также через оценку её функциональных составляющих – совокупности основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия включает в себя ряд элементов, которые мы представим на *рисунке 1*.



Рисунок 1. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия (ЭБП)

Таким образом, специфика формирования критериев и показателей для обеспечения экономической безопасности является индивидуальной для каждого конкретного промышленного предприятия. Ведущие критерии даже для предприятий, выпускающих схожую, аналогичную продукцию, могут быть индивидуальными, в зависимости от различных факторов: месторасположения предприятия, его внутренних проблем, перспектив (например, крупные государственные заказы) и прочих факторов.

Литература

1. Батова, Т.Н., Васюхин, О.В. Экономика промышленного предприятия [Текст]/ Т.Н. Батова, О.В. Васюхин. – СПб.: ГУ ИТМО, 2010. – 249с.
2. Дворядкина, Е.Б. Экономическая безопасность [Текст]: учебное пособие/ Е.Б. Дворядкина, Н.В. Новикова. – Екатеринбург: УрГЭУ, 2010. – 177с.
3. Дидченко, О. И. Подходы к определению понятия «экономическая безопасность» и роль государства в его формировании. [Текст] // Теоретические и практические аспекты экономики и интеллектуальной собственности, 2012. – Вып. 1. – Т.1. – С. 186-190.
4. Журавка, Ф.О. Сущность и роль финансовой безопасности субъекта предпринимательства в контексте обеспечения его экономической безопасности. [Текст]// Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины: сб. наук.трудов / Государственное высшее учебное заведение «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины». – Сумы, 2012. – Вып. 35. – С. 16 – 24.
5. Шульга, И.П. Экономическая безопасность предприятия как экономическая категория [Текст]// Академический обзор, 2010 – № 2 (33) – С.9.
6. Автоматизированная система «ПС: Управление предприятием» – [\[Электронный ресурс\]](#).

© М.О. Головлев, 2017

УДК 2964

Гордеев М.В.

студент специальности «Информационная безопасность»
кафедра «Информационная безопасность автоматизированных систем»

Полякова Е.В.

к.э.н., доцент
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДОЛОГИИ РЕЙДЕРСКИХ АТАК В РФ

Рейдерские атаки

По данным Национального коррупционного комитета за 2015 год, ежегодно в нашей стране происходит около 700 тыс. рейдерских захватов. Из них только 10% влекут возбуждение уголовного дела, из которых ещё меньшее

число заканчиваются судебными разбирательствами. Основными причинами, по которым отечественный бизнес находится в таком уязвимом состоянии, является общая юридическая неграмотность предпринимателей. Нередко, попав в западню, своими действиями руководства предприятий и владельцы бизнеса только упрощают и ускоряют процесс поглощения и разорения своих предприятий. Невозможно не отметить несовершенство Российского законодательства, благодаря которому правоохранительные органы, судебные и надзорные ведомства иногда вынуждены вставать на сторону рейдера. Но основная причина успеха рейдерских схем – поразившая все сферы деятельности и государственные ведомства коррупция.

Классификация рейдерских схем

Все методы рейдерской деятельности можно условно разделить на 4 большие группы: креативные, гринмейлерские, долговые и коррупционно-административные. Широко распространено, условное деление рейдерства на «белое», «серое» и «чёрное», в зависимости от законности механизмов и методов реализации рейдерских атак.

К белому рейдерству причисляются действия агрессора, находящиеся в правовом коридоре законодательного регулирования. К примерам белого рейдерства можно отнести реализацию долговых схем, гринмейл.

Серое рейдерство – поглощение компаний, внешне законное, но сопряженное с целым рядом незначительных правонарушений, таких как ведение двойного реестра, фальсификация документов, незаконные собрания акционеров и т.д.

К черному рейдерству относятся самые грубые захваты с нарушением законодательства РФ. В таких случаях рейдеры используют подкуп судей, служащих исполнительных и надзорных ведомств, шантаж, насилие, угрозы, захват заложников, силовой захват помещений и т.д.

Самой популярной в России является «серая» схема.

Белое рейдерство

Рейдерские захваты компаний законными методами

Одним из методов белого рейдерства является «гринмейл» – форма корпоративного шантажа, выражающаяся в злоупотреблении правами акционера, с целью продать акции руководству компании на выгодных для атакующего условиях. Основным инструментом работы рейдера в данном случае являются миноритарии, владельцы небольших пакетов акций, не позволяющих им влиять на работу компании и принимать участие в решении важных вопросов. Права

миноритариев достаточно уязвимы. Например, владельцы контрольных пакетов могут снижать ценность бумаг миноритариев, выводя активы в другую организацию. Ввиду этого правительствами разных стран, включая Россию, законодательно устанавливаются механизмы защиты их прав, которыми и пользуются, в свою очередь, рейдеры, скупая миноритарные пакеты акций.

После приобретения пакетов акций рейдеры инициируют судебные иски на предмет нарушения их прав. Например, атакующий использует свое законное право на запрос каких-либо документов. Он получает эти документы и на следующий день приходит с очередным запросом на получение тех же самых документов. Так продолжается, пока в какой-то момент атакующий не получает отказ. Этот отказ даёт право рейдеру обратиться в суд. В период судебного разбирательства деятельность предприятия блокируется. Подобное осадное положение может продолжаться достаточно долго. В конечном итоге, руководству компании не остается других вариантов, как удовлетворить интересы рейдера.

Схема с использованием кредиторской задолженности

Также, к белому рейдерству можно отнести долговые методы. Целью долговых методов с использованием кредиторской задолженности является стремление рейдера приобрести права кредитора, консолидировать в своих руках задолженности предприятия и инициировать процесс банкротства.

Опишем более подробно механизм реализации данного метода. Первоначально рейдер получает инсайдерскую информацию (от конкурентов предприятия, столкнувшегося с финансовыми трудностями или от знакомых работников банков). После этого рейдер приступает к скупке кредиторских задолженностей. Большой объём задолженностей гарантирует ему меньший риск. Скупка происходит в условиях секретности, пока рейдер не наберёт критический для организации объём задолженностей. Статья 382 Гражданского кодекса [ст.382 ГК РФ] в данном случае обеспечивает законность действий рейдера. Согласно этой статье, согласие должника на передачу другому лицу прав кредитора не требуется. Атакующий накапливает задолженности до критического для организации объёма, взыскание которого запускает целый вал неблагоприятных последствий, например, арест имущества судебными приставами, арест счетов, разрушение хозяйственных связей, невозможность обеспечить исполнение обязательств. После блокирования финансовых потоков организации рейдер может выйти с предложением проведения сделки на невыгодных для руководства условиях. В случае отказа собственник предприятия рискует получить ряд заказных проверок.

Особый интерес представляют для злоумышленника просроченные задолженности, которые он может выкупить с дисконтом. Также для имитации информирования о переходе прав кредитора и наличия просроченных задолженностей злоумышленник может высылать руководству компании пустые письма. В соответствии с Федеральным законом №127 «О несостоятельности (банкротстве)» [п.2 ст. 6 ФЗ №127 от 29.07.2017], основанием для принятия решения о банкротстве организации является просроченная задолженность свыше 300 тысяч рублей на срок более трех месяцев. Рейдер стремится инициировать банкротство организации для перехода прав управления от действующего руководства к комитету кредиторов.

Таким образом, имея крупный пакет кредиторских задолженностей, рейдер получает право влиять на выбор внешнего арбитражного управляющего, после чего попытаться вступить с ним в сговор. Внешний управляющий может заключить ряд кабальных сделок с представителями атакующего, способствовать дальнейшему разрушению компании иными способами. В конечном итоге, комплекс подобных действий приводит к введению в отношении объекта процедуры конкурсного управления. Теперь у рейдера есть следующие варианты. Он может поглотить компанию, погасив задолженности организации перед другими кредиторами, принудить заключить сделку отстраненное руководство на выгодных для себя условиях. Вывести имущество через конкурсное производство и, в последствии, перепродать.

Схема с бюджетной задолженностью

Схема с бюджетной задолженностью – яркий и печальный пример, когда вся мощь государственной машины направлена на поддержку реализации частных аморальных и жестоких интересов. Для реализации метода рейдерских атак с бюджетной задолженностью рейдер вступает в сговор с сотрудниками того ведомства, которому организация производит отчисления. Ими могут быть фонд обязательного социального страхования, пенсионный фонд, но чаще всего это Федеральная налоговая служба, так как именно это ведомство имеет больше всего рычагов давления на предпринимателей. У налоговой инспекции есть права на приостановление операций по счетам. Приостановление операций по расчетному счету принимается согласно статье 76 Налогового кодекса РФ [ст. 76 НК РФ] по факту неоплаты требования об уплате налога банком безакцентно. Налоговая служба имеет право налагать арест на имущество в случае дальнейшей неуплаты налогов [ст. 77 НК РФ]. Арест также может усиливаться передачей арестованного имущества на хранение другому лицу [пункт 11 статья 77 НК РФ]. Также, согласно [пунктам 7, 8 ст.46, ст.47 НК РФ], налоговая служ-

ба имеет право обратиться с иском о взыскании налога на арестованное имущество и инициировать процесс банкротства предприятия. Этим и пользуются рейдеры. Получив информацию о тяжелом финансовом положении предприятия, агрессор начинает скупать кредиторские задолженности предприятия до критического объема и в подходящий момент начинает атаковать теми же самыми методами, описанными выше. Положение дел руководства могут усугублять заказные проверки, возбуждение заказных уголовных дел и т.д.

Залоговая схема

В реализации залоговой схемы обстоятельства складываются следующим образом. Участниками реализации схемы становятся банки-кредиторы. В данном случае инструментом для инициирования состояния банкротства предприятия служит договор о кредитовании под залог имущества. Банк может включить в договор права требовать досрочного погашения кредита при снижении стоимости залогового имущества и навязать оценку собственными силами. Далее создаются невыполнимые условия для погашения кредита, залоговое имущество оценивается по существенно заниженной цене и на законных основаниях отторгается. Лишаясь производственных мощностей предприятие становится на грань банкротства. Так же реализация схемы может дополняться, помимо участия банка, методами, перечисленными выше: аккумуляция и скупка кредиторских задолженностей у других кредиторов, иски в суд и т.д. В условиях критической ситуации рейдеры также могут предложить предприятию кредитование под залог управляющих пакетов акций.

Серое рейдерство

Если, при белом рейдерстве рейдер действует исключительно в рамках закона, то серое рейдерство стоит на грани, которая, как правило, переходится. Как уже было описано, это ведение двойного реестра, фальсификация документов, незаконные собрания акционеров и т.д. Разница между белым и серым рейдерством совсем незначительна.

Черное рейдерство

Черное рейдерство разительно отличается от белого и серого неэlegantностью методов захвата бизнеса и грубым нарушением законодательства РФ. В отличие от незначительных правонарушений при сером рейдерстве, методы черного рейдерства могут попадать в зону тяжких и особо тяжких преступлений, например: похищение, насилие, захват в заложники руководства и сотрудников предприятия и т.д. Отличительной чертой черного рейдерства является

также участие должностных лиц, приносящих в данную схему коррупционную составляющую. Данный коррумпированный административный ресурс и служит для давления на несговорчивое руководство (возбуждения заказных проверок, возбуждения уголовных дел), а также для доступа к скрытой от рейдера информации и документам.

Заключение

Таким образом, мы рассмотрели классификацию рейдерских атак и изучили основную методологию их проведения. С сожалением приходится отметить, что рейдерство стало глобальной экономической проблемой для нашей страны, полная победа над рейдерством, ввиду несовершенства законодательства, на данный момент невозможна.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (ред. от 18.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2017)
2. Федеральный закон № 127 от 29.07.2017.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (редакция от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017)

©М.В. Гордеев, Е.В. Полякова, 2017

УДК 338

Ефремов К.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Шарапова С.Л.

студентка 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.**

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Информационная безопасность является неотъемлемой частью экономической безопасности на любом из рассматриваемых уровней.

В целом безопасность можно рассматривать как состояние определенной системы, которая способна противостоять дестабилизации государства, а также внешним и внутренним угрозам [1].

Если рассматривать информационную безопасность, как составляющую экономической безопасности, то ее можно представить как определенную систему, которая может противостоять воздействию информационных угроз, как внешних, так и внутренних, информационная безопасность позволяет стабилизировать экономическое положение в данной сфере.

Чтобы понять всю сущность экономической безопасности, необходимо разобрать понятие самой информации. Информация представляет собой элемент определенной системы, который может предотвратить развитие внешних и внутренних угроз в информационной среде, но в то же время может стать их источником [1].

На современном этапе встречается ряд проблем, влияющих на развитие информационной безопасности: создание теоретической основы, позволяющей описать дестабилизирующие факторы информационной безопасности, разработка методик и иной документации, позволяющих изучить угрозы информационной безопасности и разработать меры по их защите, разработка практических решений по устранению угроз информационной безопасности на различных уровнях, как на региональном, так и на уровне государства в целом [2].

Направления информационной безопасности представлены на *рисунке 1*.

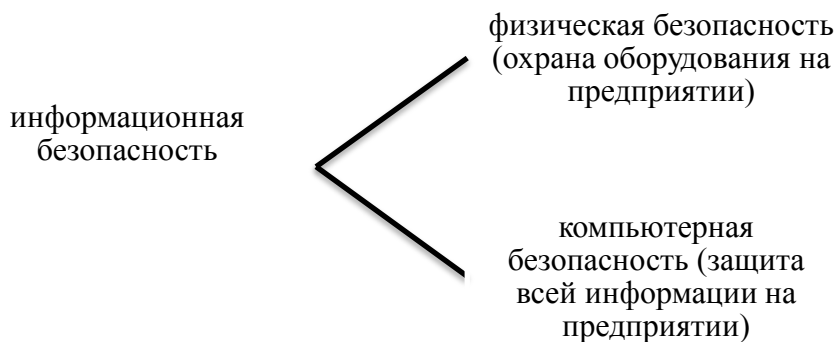


Рисунок 1. Направления информационной безопасности

Предотвратить или ликвидировать угрозы информационной безопасности можно с помощью правовых, программно-технических и организационно-экономических методов.

Правовой метод представляет собой создание нормативно-правовых актов, которые регламентируют информационные отношения в социуме, а также разработку документации, обеспечивающей информационной безопасности. Программно-технический метод представляет собой разработку всевозможных

средств, которые способны предотвратить утечку информации, устранить несанкционированный доступ к ней, а также предупредить действия, приводящие к уничтожению информации [1]. Организационно-экономический метод представляет собой организацию мер по защите секретной информации.

Информационная безопасность предприятия предполагает состояние защищенности всей совокупности информационных данных на предприятии от внешнего и внутреннего воздействия, от несанкционированного использования, а также от разглашения и искажения информации.

Для обеспечения информационной безопасности на предприятии необходимо понимать, каким угрозам она подвержена. Угрозы можно разделить на угрозы относительно самой информации, угрозы относительно персонала. Они могут быть направлены на создание каналов утечки информации, а также на саму утечку [4].

Ключевым фактором при изучении информационной безопасности и при проявлении угроз является ущерб, наносимый предприятию. Любой ущерб содержит в себе экономическую составляющую. Ущерб бывает прямой и косвенный. Прямой ущерб возникает при утечке информации, а косвенный – вследствие потерь предприятия, связанных с ограничением распространения информационных данных.

Существуют различные виды защиты информационной безопасности: аппаратные, программные, физические, организационные. Данные средства защиты должны применяться одновременно для наибольшей эффективности. В таком случае данные будут взаимосвязаны, и будет создан единый механизм по защите информационной безопасности.

Состояние защищенности информации на предприятии может подвергнуться угрозам со стороны конкурентов, которые используют всевозможные информационные технологии для получения преимущества на рынке. От уровня развития информационных возможностей предприятия зависит его конкурентоспособность. Рассмотрев основные направления информационной безопасности предприятия и информационной безопасности государства в целом, можно проследить существующую зависимость уровня экономической безопасности от уровня информационной безопасности, как ее составляющей.

В современном мире информационная безопасность становится одной из главных составляющих экономической безопасности, поэтому создание организационно-правового механизма по защите информационной безопасности поможет укрепить положение государства. Таким образом, можно сделать вывод о том, что информационная безопасность предприятия влияет на информационную безопасность государства, а значит и на его экономическую безопас-

ность, а экономическая безопасность в свою очередь оказывает огромное влияние на развитие предприятия и развитие всей экономики в целом [1].

Литература

1. Указ Президента РФ от 5 декабря 2016 г. № 646 «Об утверждении Доктрины информационной безопасности Российской Федерации». – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.11.2017). – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Бабаш, А.В. Информационная безопасность. Лабораторный практикум: Учебное пособие / [Текст]: А.В. Бабаш, Е.К. Баранова, Ю.Н. Мельников. – М.: КноРус, 2013. – 136 с.
4. Мэйволд, Э. Безопасность сетей. Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ» 2016 г. – 572 с.

© К.С.Ефремов, С.Л. Шарапова, О.А. Рыжова, 2017

УДК 331.1, 338.33

Землянухина С.Г.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

УГЛУБЛЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕУСТОЙЧИВОЙ ЗАНЯТОСТИ

В научных экономических и социологических исследованиях последних лет все чаще обсуждаются вопросы, связанные с неустойчивой занятостью. Предпринимаются попытки выявить условия возникновения и эволюции неустойчивых форм трудовых отношений [1], определить экономико-социологический генезис понятия неустойчивой занятости [2], дать концептуализацию этого понятия и критерии его оценки [3], показать связь этого феномена с отчуждением труда [4], влияние неустойчивой занятости на воспроизводство трудового потенциала [5], показать экономические и социальные последствия неустойчивой занятости для общества [6] и т. п. Нельзя не согласиться-

ся с высказыванием ведущих ученых по экономике труда о нетривиальности задачи определения методологии и методик изучения неустойчивости занятости как многообразного феномена, с тем, что это исследование абсолютно необходимо для понимания процессов формирования и развития причинно-следственных связей в сфере трудовых отношений, оценки состояния и прогнозирования рынка труда, а самое главное – для выработки научно обоснованной политики в трудовой сфере, нацеленной на достижение сбалансированности экономической эффективности производства и социальной защищенности участников трудовых отношений [7]. Понимание процессов формирования и развития причинно-следственных связей в сфере трудовых отношений предполагает применение различных методологических подходов и принципов исследования, в числе которых следует назвать системный подход и принцип развития. Несмотря на известность (можно даже сказать избитость этих подходов), при исследовании неустойчивой занятости наблюдаются явные пробелы в их применении. Попытаемся показать, в чем они состоят.

Мы исходим из того, что неустойчивая занятость – это один из видов занятости, а родовое понятие занятости представляет собой систему отношений по поводу включения населения в трудовую деятельность, выражающую меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работах и личных потребностей, личных интересов в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода. Отношения занятости включают в себя поиск работы и рабочей силы, согласование условий и содержания труда, уровня оплаты труда и сопутствующих льгот, адаптацию к конкретному рабочему месту [8].

Занятость представляет собой не только отдельный акт включения индивида в трудовую деятельность, но и растянутый во времени двусторонний процесс поиска работы и отбора претендентов, сложную систему отношений по обеспечению занятости между собственниками рабочей силы и собственниками рабочих мест, средств производства. Заключение договора найма фиксирует получение собственником рабочей силы социального статуса занятого – наемного работника и переводит отношения из сферы обмена в сферу производства. В условиях развитых рыночных отношений и отделения собственности на рабочую силу от собственности на средства производства экономическая категория занятости может быть рассмотрена как с позиций работодателя (реализованный спрос собственников вещественного фактора производства на рабочую силу, т.е. осуществленное намерение работодателей по поводу найма работников с целью получения ожидаемой величины прибыли), так и с позиций работника (получение доступа собственником личного фактора производства к участию в общественно-полезной деятельности с целью создания общественных и

личных благ и получения дохода). Неустойчивой занятости как одному из видов занятости должны быть присущи родовые, общие характеристики занятости, и при раскрытии специфики неустойчивой занятости следует опираться на эти характеристики.

Применение системного подхода при исследовании занятости (и неустойчивой в том числе) предполагает включение в рассмотрение и отношений собственности. Известно, что собственность как экономические отношения присвоения являются общественной формой процесса воспроизводства, в них фиксируется социально-экономическое положение хозяйствующих субъектов, именно они определяют специфику экономической системы и способа производства. Система отношений собственности может быть классифицирована по различным основаниям, что позволяет представить различные аспекты собственности: функциональный аспект дает возможность представить, в чем состоит присвоение, каковы его функции (владение, распоряжение и пользование); пофазный аспект собственности показывает сферы, где происходит присвоение (производство, обмен, распределение и потребление), классификация по объектно-субъектному признаку исходит из того, что присваивается и кто присваивает.

Отношения собственности выступают социально-экономической формой всего процесса общественного воспроизводства, в том числе и воспроизводства рабочей силы. И в соотношении с системой трудовых отношений, складывающихся в процессе занятости, отношения собственности выступают как структурный элемент этих отношений, который и определяет и фиксирует их специфику. С позиций объектного аспекта система отношений собственности как социально-экономическая форма воспроизводства рабочей силы должна включать в себя не только объекты, зафиксированные в Гражданском Кодексе РФ (движимое и недвижимое имущество, земля, жилые помещения, информация, результаты интеллектуальной деятельности), но и такой специфический объект присвоения как рабочая сила. Собственность является не только экономическим, но и политико-юридическим отношением, она находит выражение и реализацию во властных отношениях людей. И в качестве доказательства существования отношений собственности на рабочую силу можно привести их регламентацию в трудовых договорах и Трудовом кодексе РФ, где оговариваются условия найма и распоряжения рабочей силой сторонами трудового договора. Как отмечено в Трудовом кодексе РФ, основными задачами трудового законодательства являются создание необходимых правовых условий для достижения оптимального согласования интересов сторон трудовых отношений, интересов государства, правовое регулирование трудовых отношений по организации,

нормированию, оплате труда и управлению трудом, трудоустройству и заключению трудовых договоров, разрешению трудовых споров и т.д. [9]. По существу, это и есть регулирование отношений владения, распоряжения и использования рабочей силой, складывающихся между субъектами этого объекта собственности. Содержанием права собственности в соответствии со статьей 209 ГК РФ являются права владения, пользования и распоряжения [10], а основные права и обязанности работников и работодателей зафиксированы в Трудовом Кодексе РФ (статьи 21, 22). Это необходимость для работника добросовестного исполнения своих трудовых обязанностей, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка организации и трудовой дисциплины, выполнения установленных норм труда и т.п. А со стороны работодателя это право заключать, изменять и расторгать трудовые договоры с работниками, требовать от работников исполнения ими трудовых обязанностей, привлекать к дисциплинарной и материальной ответственности и т.д. Существующее единство трудовых отношений и отношений собственности подтверждается установлением на практике множества ограничений института прав собственности в связи с регламентацией трудовых отношений и оплаты труда (ограничение длины рабочего дня, установление минимальной заработной платы, отчисление взносов в социальные фонды и т. п.).

К сожалению, проблема собственности как элемента системы трудовых отношений в экономической теории труда не рассматривается и в паспорте научной специальности ВАК РФ 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч. экономика труда)», посвященной исследованию тенденций и закономерностей трудовой деятельности людей, социально-трудовым отношениям, воспроизводству трудовых ресурсов и рабочей силы, правовым, организационным и социально-экономическим механизмам управления трудом, отношения собственности не упоминаются. Между тем в рамках новой институциональной теории активно развивается экономическая теория прав собственности, которая определяет нормы поведения людей по поводу благ, «спецификацию» прав собственности. Их несоблюдение вызывает значительное увеличение издержек, в числе которых находятся трансакционные издержки, включающие издержки сбора информации, издержки ведения переговоров и издержки реализации прав. Данные трансакционные издержки складываются и в процессе трудоустройства, реализации собственности на рабочую силу. Регламентация отношений собственности на рабочую силу предполагает определение правомочий субъектов присвоения, разграничение между ними пучка прав собственности, решение вопросов – как и каким образом будут использоваться данные человеку способности, и какие права

собственности на них будут реализовываться, какие виды дохода будут получены. Представляется, что в контексте неустойчивой занятости ясное определение и надежная защита прав собственности на рабочую силу имеет важнейшее значение.

При неустойчивой занятости трудовое соглашение заключается на непродолжительное время, минимизируется вероятность бессрочного трудового соглашения, не обеспечивается трудящемуся социальная защита, обычно занижается оценка образовательного уровня трудящихся, закрепляется состояние неустроенности на рынке труда. Долженко Р.А. выделил ключевые негативные проявления прекаризации (неустойчивой занятости) в системе трудовых отношений, в числе которых – неопределённость относительно длительности отношений занятости, скрытый или неясный характер отношений занятости, переменный правовой статус, неблагоприятные условия труда и риски их ухудшения, неустойчивость размера заработной платы, снижение уровня социальной защищённости работника, ограничение возможностей воспроизводства профессиональных навыков [11]. Все эти проявления неустойчивости трудовых отношений занятости можно рассматривать как формы проявления и углубления противоречий собственности в условиях неустойчивой занятости. К ним можно также отнести применяемые в современных условиях различные способы снижения затрат на персонал, которые трактуются как формы оптимизации расходов на персонал, к ним относятся [12]: перевод сотрудника на полставки, отправление в неоплачиваемый отпуск; увеличение многофункциональности сотрудников, то есть увеличение трудовой нагрузки; сокращение немонеритарных льгот и т.п.

Одним из способов так называемой оптимизации затрат на персонал является переход на сокращенную рабочую неделю, например вместо пятидневной рабочей недели – на четырехдневную или трехдневную (эти дни могут быть четко зафиксированы руководством в утвержденных графиках работы). При сокращении количества рабочих дней оплата производится за фактически отработанное время, в то время как объем выполняемой работы не уменьшается, в итоге зарплата в данном случае сокращается на 20%. Эффективность этого способа оценивается как низкая, приводящая к срывам в рабочем процессе [13].

В системе высшего образования «оптимизация» численности профессорско-преподавательского состава в вузах происходит посредством увольнения профессоров и доцентов пенсионного возраста, перевода преподавателей (и не только пенсионного возраста) на 0,25-0,5 ставки, посредством изменения методики расчета учебной нагрузки преподавателей и усиления интенсивности преподавательского труда. В вузах распространяется практика заключения кон-

трактов с преподавателями на один учебный год, что как раз и свидетельствует о неопределённости относительно длительности отношений занятости, о снижении уровня социальной защищённости работника. Происходит усиление отчуждения труда, ущемление прав работников как собственников рабочей силы в её распоряжении и использовании, усиливается чувство страха потерять работу как источника средств существования, ухудшается социально-психологический климат коллектива.

Характеристика форм проявления неустойчивости трудовых отношений занятости позволяет присоединиться к оценке неустойчивой занятости, данной Кузнецовой А.П., которая считает, что «вместо положительной оценки организацию недоступности труда для работника через неустойчивую занятость (организацию для работника недоступности к средствам существования через недоступность труда) правильнее определить как достижение стадии абсурда капиталистической формы собственности через организацию нестабильной занятости, а не стадию экономической эффективности производства таким способом организации труда» [4]. Во всех формах проявления неустойчивой занятости явно прослеживается нарушение принципов социальной справедливости, что приводит к усугублению сложившихся в обществе противоречий» [14].

Формой разрешения противоречий собственности должно быть более широкое развитие коллективных форм, превращение работников в субъектов управления трудом, производством, собственностью. В этом аспекте высказывание А.А. Теплова о том, что «конечной формой реализации собственности на рабочую силу является заработная плата» [15] нуждается в уточнении, так как реализация собственности на рабочую силу предполагает не только трудоустройство и получение заработной платы, но и самореализацию, самоутверждение и самоактуализацию человека в различных формах и видах трудовой деятельности, получение признания со стороны других людей. В противном случае будет происходить углубление противоречия между работником как собственником рабочей силы и представителями капитала как собственниками вещественного фактора производства, будет ухудшаться положение работника как объекта манипулирования работодателем, периодического отстранения его от средств существования и от способности быть личностью, от способности мыслить и развиваться.

Литература

1. Устинова, К.А., Панов, А.М. Трансформация структуры занятости как одно из условий возникновения неустойчивых форм трудовых отношений. // Проблемы развития территории. 2016. №6 (86). С. 42-57; Алиев У.Т.О.

Объективные условия эволюции неустойчивой занятости населения// Финансовая экономика. 2015. №4, с. 45-67.

2. Бобков, В. Н., Квачев, В. Г., Локтюхина, Н. В. Неустойчивая занятость: экономико-социологический генезис понятия //Вестник ВГУ. серия: Экономика и управление. 2016. № 4, с. 81-86

3. Панов, А.М. Неустойчивая занятость: концептуализация понятия и критерии оценки// Вопросы территориального развития. Вып. 2016. №3 (33), с. 1- 11.

4. Кузнецова, А.П. Отчуждение труда и неустойчивая занятость работников// Уровень жизни населения регионов России №2 (196), 2015 162. с.12–18

5. Устинова, К.А., Гордиевская А.Н. Неустойчивая занятость: ограничения воспроизводства трудового потенциала// Социальное пространство, 2016. №3(05), с. 1-13

6. Герасимова, Е.С. Неустойчивая занятость: последствия для общества// Право. Журнал Высшей школы экономики. 2012, № 1. с. 182-193

7. Колосова, Р.П., Разумова, Т.О. Неустойчивость занятости: введение в анализ//Альтернативы экономической политики в условиях замедления экономического роста: Сборник статей / Под ред. А.А. Аузана, В.В. Герасименко. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2015, с. 560;

8. Землянухина, С.Г., Максимович, Л.В. Самозанятость населения в российской экономике: формирование и регулирование: монография/ С.Г. Землянухина, Л.В. Максимович. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2007, с. 11.

9. Трудовой кодекс Российской Федерации [\[Электронный ресурс\]](#).

10. Гражданский кодекс Российской Федерации// [\[Электронный ресурс\]](#).

11. Долженко, Р.А. К чему ведут основные тенденции в трансформации системы трудовых отношений страны: прекаризации или гуманизации труда? // Теоретическая и прикладная экономика. – 2017. – №1. – С.113-125.

12. Кузьмина, Т. Более 10 способов снижения затрат на персонал в условиях спада продаж/ [\[Электронный ресурс\]](#).

13. Снижение расходов без сокращения численности [\[Электронный ресурс\]](#).

14. Вахтина, М.А.. Социальная справедливость как фактор экономического развития// Вестник Пермского университета. Экономика. 2016. Вып. 4(31).с. 22-30.

15. Теплов, А.А.. Институциональные направления реализации отношений собственности на рабочую силу//Вестник СГСЭУ. 2007. № 17(3). С. 29-32.

© С.Г. Землянухина , 2017

Калиничева Е.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: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

РОЛЬ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАЛАТ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях развития современной рыночной экономики роль торгово-промышленных палат (ТПП) очень велика. История развития палат достаточно объемна и имеет свои особенности. Торгово-промышленные палаты начинают свою историю с 1599 года, когда в г. Марселе во Франции городское управление назначило особую комиссию из 4-х купцов в качестве совещательного органа по делам торговли. С 1700 года торговые палаты стали создаваться и в других городах. В 1802 году Наполеон принял декрет, который придал палатам статус правительственных органов.

Принципы построения и деятельности палат в разных странах различны. На сегодняшний день в европейских странах установлено обязательное членское участие в торгово-промышленных палатах всех организаций, которые расположена на территории данной ТПП. Так на примере ФРГ можно увидеть следующее, что ни один законопроект, который касается торговли, промышленности не может быть внесен в парламент без предварительного рассмотрения торговыми палатами.

С развитием МРТ и глубоких взаимосвязей между странами, с развитием межгосударственной экономической политики, а также объединительных процессов в торгово-промышленной сфере образовалась тенденция к сближению различных типов организационного построения торговых палат. В частности, ввиду создания общеевропейского рынка как правительства, так и ТПП многих европейских стран приходят к убеждению о целесообразности следования немецкой модели с обязательным членским участием в ТПП и с учетом их мнения при определении экономической политики государства.

Существование палат основывается на специальном законе, законе о торгово-промышленных палатах. Они независимы в своей деятельности от государства, государственная власть следит только за соблюдением законодательства. Органы власти не имеют директивного права по отношению к ТПП, явля-

ющиеся самостоятельно управляемыми структурами с правами и обязанностями, предусмотренными законодательством.

В России первые совещательные органы, похожие на ТПП Европы, были образованы в 1727 году по указу императрицы Екатерины I. В начале 19 века самыми распространенными были «коммерческие и мануфактурные комитеты», которые состояли из представителей предпринимателей под председательством губернаторов. Данные комитеты были малоэффективными из-за крепостного права, неразвитости промышленности и чрезмерной централизации власти.

Как видно из вышеизложенного, торгово-промышленные палаты имеют богатую историю. На базе различий и специфичности регионов развития выделяются 3 основные группы организационно-правовых форм: континентальная, англосаксонская и смешанная [2, с. 196].

Континентальная группа включает в себя торгово-промышленные палаты следующих стран: Финляндия, Германия, Италия, Австрия, Финляндия, Нидерланды, Испания, Турция, Венгрия, Алжир, Египет, Мексика и ряд иных стран.

Торгово-промышленные палаты континентальной группы базируются на национальном законодательстве той или иной страны, к какой принадлежат, что обуславливает их задачи, а также роль в экономико-политической сфере, в финансово-хозяйственной сфере и осуществления некоторых административных функций. Законодательная база определяет требования и правила, которые должны удовлетворять не только предпринимателя, но и других юридических лиц. Обязательным из таких требований является членство в палате, что обязывает юридические организации делать регулярные членские взносы.

Закон о торгово-промышленных палатах описывает формирование палат как корпораций в пределах публичного права. Данный факт дает возможность правительственным органам делегировать, передавать свои функции, палатам, административные и управленческие полномочия в хозяйственной и социальной жизни страны. К таковым относятся: образование, регистрация бизнеса, проведение операций, связанных с сертификацией, аккредитация, выдача разнообразных торговых документов.

Делегирование полномочий, государственной ответственности на органы, которые являются самоуправляемыми, соответствует принципу децентрализации и участия общества в решении насущных вопросов бизнеса.

Одним из преимуществ континентальной группы является то, что торгово-промышленные палаты имеют статус консультанта при правительстве той или иной страны и муниципальных органах. Также в ряде стран данной группы на законодательном уровне установлено, что перед тем, как принять какой-либо законопроект или иное решение в области экономики, правительственные ор-

ганы обязаны консультироваться с торгово-промышленными палатами. Таким образом, осуществляется экспертиза делового сектора экономики.

Еще одним важным моментом является региональный характер. Другими словами, торгово-промышленные палаты должны быть расположены в каждом значимом городе и в каждом районе.

Англосаксонская группа имеет еще одно название, американская. Данная группа включает следующие страны: Великобритания, Соединенные Штаты Америки, Канада, Бельгия, Австралия, Скандинавские страны, Польша, Индия, страны Латинской Америки, Африки, Юго-Восточной Азии и некоторые другие страны.

Американская группа имеет множество отличий от континентальной, к которым относятся: отсутствие специального законодательства, которое регулирует деятельность палат; добровольное членство; конкурентная среда.

Вследствие этого, торгово-промышленные палаты этой группы образуются и ведут свою работу на основе частных правовых актов, на основе уставов, которые разрабатываются членами палаты, на условиях, которые определены деловыми кругами того или иного региона, исходя из потребностей развития торгово-промышленной активности в регионе. Палаты англосаксонской группы придерживаются местных законов, поскольку основываются на нормы гражданского и торгового права. Также палаты этой группы не регулируются особым законодательством, отсутствует делегирование государственных функций, не подлежат государственному контролю и на основе всего этого рассматриваются как палаты частного права.

Добровольное членство характеризуются тем, что его база намного меньше и в необязательном порядке включает все предприятия в данном регионе. Главной особенностью является то, что охватывает больше разнообразных секторов экономики.

Конкурентная среда американской группы явно выражена. Все проблемы, которые вытекают из свободы объединения, могут приводить к образованию неограниченного и нерегулируемого количества палат.

Англосаксонская группа также отличается тем, что в некоторых регионах может и не быть палат. Это создает отсутствие механизма, который бы представлял интересы предпринимателей малого и среднего бизнеса.

Третья группа палат – смешанная, которая использует признаки построения как континентальной, так и американской групп. Смешанная группа совмещает в себе наличие специального законодательства о палатах, территориальную принадлежность конкретному округу, делегирование части государственных функций, а также добровольное членское участие для всех или отдельных категорий бизнеса.

Палаты данной группы формируются посредством принятия нормативно-правовых актов, но основные функции палат и их организационные структуры определяют внутренние уставы палат.

Представителями смешанной группы являются торгово-промышленные палаты Японии, Таиланда, некоторые страны Юго-Восточной Азии, а также Россия. По составу членов и по сфере своего влияния на рыночную экономику ТПП делятся на следующие виды [2, с. 194-200]:

- местные ТПП, которые охватывают своей деятельностью ограниченные экономические районы или города;
- национальные ТПП, которые влияют на все территорию государства и имеют в своих членах крупные промышленные предприятия, крупные торговые компании, финансистов данного государства, а также местные торговые палаты;
- заграничные ТПП, организующиеся национальными ассоциациями торгово-промышленного сектора экономики одной страны на территории другой страны;
- смешанные ТПП, создающиеся национальными организациями двух или более стран с целью развития и укрепления торгово-экономических связей между ними;
- международная ТПП, которая была создана в 1919 году и представляющая объединение национальных организаций деловых кругов большинства стран, которые заинтересованы в развитии международных экономических связей.

Согласно Уставу Международная торговая палата объединяет 1500 коллективных и более 6000 индивидуальных членов из 80 стран. Коллективные члены – это национальные, местные или заграничные палаты и другие объединения (ассоциации, союзы и т.д.), которые не занимаются коммерческой деятельностью, а индивидуальные члены – это фирмы, компании и индивидуальные предприниматели, занимающиеся коммерческой деятельностью.

Представим следующую статистику по торгово-промышленным палатам в мире и их членам.

Таблица 1

Количество в мире ТПП и входящих в них членов, единиц

Страна (регион)	Региональные палаты, единиц	Члены палат, единиц
Соединенные Штаты Америки	3000	300000
Российская Федерация	181	297
Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»	2000	17000000

Источник: составлено авторами по материалам сайтов ТПП

Как видно из *таблицы 1*, наибольшее распространение торгово-промышленные палаты получили в Европе и Северной Америке. Изучив историю развития ТПП в разных странах мира, следует отметить, что Россия отстает в развитии данного механизма рыночной экономики.

Европалата представляет собой ассоциацию ТПП европейских стран, которая была основана в 1958 году, через год после создания ЕЭС. «Европалата – это уникальная организация, действующая в интересах предприятий стран Европы всех масштабов и направлений. Результативность деятельности Европалаты достигается благодаря тому, что в ее состав входят ТПП, работающие с предприятиями, задействованными в самых различных сферах. Европалата – единственная в своем роде организация, которая активно занимается вопросами предпринимательства» [5].

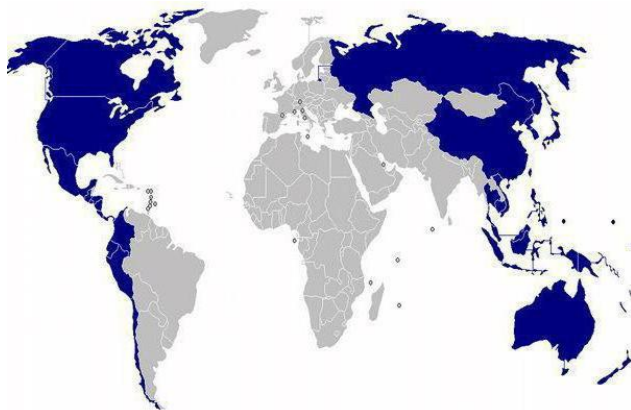


Рисунок 1. Страны Азиатско-Тихоокеанского региона (САСЦИ)

Азиатские торгово-промышленные палаты тоже имеют место в мировой экономике (*рисунок 1*). Их объединяет Конфедерация ТПП стран Азиатско-Тихоокеанского региона (САСЦИ), представляющая собой неправительственную организацию, которая объединяет торгово-промышленные палаты, бизнес-ассоциации и крупные компании значительного числа стран АТР. Данная организация была основана в 1966 году. В настоящее время в ней участвуют национальные ТПП и предприятия 27 экономик Азиатских стран, за исключением КНР, и западной части Тихоокеанского региона, в который входят Австралия, Бангладеш, Бруней, Вьетнам, Грузия, Индия, Индонезия, Иран, Камбоджа, Непал, Новая Зеландия, Монголия, Россия, Сингапур, Турция, Узбекистан, Япония и т.д.

ТПП России имеет множество зарубежных представительств: в Европе; в Азии, Австралии и Океании; в Америке; в Африке. Также для ТПП РФ важным элементом является двустороннее сотрудничество: ТПП стран СНГ, Грузии, Республики Абхазии, Республики Южная Осетия; партнерские организа-

ции зарубежных стран, имеющие соглашение о сотрудничестве с ТПП РФ, смешанные палаты; представительства зарубежных ТПП в РФ; международные объединения ТПП и деловых кругов; Боаоский Азиатский Форум («Восточный Давос»). Подробнее данные о деятельности ТПП РФ можно узнать на сайте tpprf.ru.

Таблица 2

Мероприятия и программы ТПП разных стран

ТПП	Программа, мероприятие
Европалата	<i>Программа по поддержке электронной торговли.</i> В проекте принимала участие группа, состоящая из представителей 30 ТПП Европы. Целью этого проекта было вовлечение большого количества мелких и средних предпринимателей в электронную торговлю. Среди прочих задач проекта было обновление базы данных ТПП для оказания более эффективной и направленной поддержки организациям, входящим в их состав.
	<i>Академия.</i> Обучающая программа Европалаты «Академия» занимается повышением квалификации руководящих сотрудников палат. Пятидневный курс обучения проходит в неформальной и располагающей обстановке. Ежегодно программа академии Европалаты проводится в 35 странах Европы, и на сегодняшний день количество учащихся, занимающих руководящие посты, составляет 400 человек.
	<i>Политика альтернативного разрешения споров.</i> По мнению Европалаты альтернативное разрешение споров может помочь в достижении наиболее приемлемого для спорящих сторон соглашения. В отличие от судебных разбирательств и арбитража, альтернативное разрешение споров более действенно и оперативно. Европалата также предоставляет возможность альтернативного разрешения споров посредством интернета.
Американская ТП	<i>Развитие региональной программы АТП в РФ.</i> Представляет интересы около 500 компаний. Вместе со своими 15 отраслевыми и тематическими комитетами, является независимым форумом для обслуживания вопросов и поиска конструктивных решений междубизнес-сообществом и политикам. Данная программа активировала ряд региональных мероприятий: торговые миссии, региональные брифинги и конференции. Цели мероприятий: предоставить компаниям больше информации о возможностях для развития их бизнеса и инвестиций в различных регионах РФ, создать возможность для встреч и налаживания диалога между потенциальными инвесторами и региональными властями. Региона для проведения данных мероприятий выбирают члены АТП в зависимости от перспектив развития бизнеса.
Конфедерация ТПП стран АТР	Одной из форм развития и укрепления торгово-экономических связей участников объединения является проведение деловых миссий предпринимателей стран АТР – членов САССІ. Программы по: развитию малых и средних предприятий; женскому предпринимательству; информационным и телекоммуникационным технологиям; химической промышленности; текстилю и одежде; туризму; развитию группы молодых предпринимателей АТР.

(Источник: составлено авторами по материалам сайтов ТПП)

В *таблице 2* представлены некоторые программы и мероприятия, которые ТПП разных стран предоставляют для своих членов, чтобы вторые, в свою очередь, активно развивались и создавали новые возможности новым участникам рыночных отношений в сфере экономики.

ТПП РФ и региональные ТПП в России имеют свои особенности. Главной из них является то, что они взаимосвязаны между собой и есть все преимущества для создания новой прогрессивно-развивающейся рыночной экономики. Основной проблемой является то, что инфраструктура полностью не функционирует. Для мониторинга и регулирования функционала данной деятельности была разработана оценка регулирующего воздействия, под которой понимают «процедуру проверки проектов нормативных правовых актов в целях выявления положений, вводящих избыточные обязанности, запреты и ограничения для субъектов предпринимательской и инвестиционной деятельности или способствующих их введению, а также положений, способствующих возникновению необоснованных расходов субъектов предпринимательской деятельности и бюджетов субъектов РФ» [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что в российском законодательстве существует множество нормативно-правовых актов, которые противоречат друг другу, а также не вступают в действительную силу, т.к. не могут быть применены на практике. Именно поэтому ТПП проводит независимую проверку принимаемых законов для того, чтобы усовершенствовать всю инфраструктуру РФ.

Для российских ТПП можно применить следующие практики для развивающегося малого и среднего предпринимательства:

- 1) деловой туризм в развитые страны не только для сотрудников палат, но и для представителей бизнес – сообщества;
- 2) содействие развитию новых представителей бизнеса;
- 3) введение экономической и аналитической экспертизы бизнеса для выявления наиболее передовых областей для развития предпринимательства.

Предлагаемая практика позволит улучшить экономическую ситуацию в России, и, как следствие, повлияет на экономический рост и мощь страны.

Литература

1. Постановление Правительства РФ 17.12.2012 N 1318 «О порядке проведения федеральными органами исполнительной власти оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, проектов поправок к проектам федеральных законов и проектов решений Евразийской экономической комиссии, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации».

2. Самородова, Е.М., Баранов, А.С. Торгово-промышленная палата как субъект современной экономики // Территория науки. 2013. №2. [\[Электронный ресурс\]](#).

3. Американская торговая палата Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

4. Развитие региональной программы Американской торговой палаты в России. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

5. Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

© Е.М. Калиничева, О.А. Рыжова, 2017

УДК 338.14

Коломин А.М.

студент специальности «Информационная безопасность»
кафедра «Информационная безопасность автоматизированных систем»

СГТУ имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Полякова Е.В.**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УЩЕРБ ОТ КИБЕРАТАК В РОССИИ

Отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично растущих и перспективных направлений экономики России и мира в целом. Нынешнюю жизнь сложно представить без использования современного программного и аппаратного обеспечения: от «интернета вещей» и «умных домов» до сложных экономических систем. В результате развития ИТ возникает следующая проблема – где гарантия того, что приватная информация не попадет в руки злоумышленников? Как предсказать надвигающуюся кибератаку? Что можно сделать для того, чтобы обезопасить данные?

По данным Прокуратуры РФ, численность киберпреступлений с 2013 года выросло более чем в 6 раз. Так, в 2016 году было зарегистрировано 66 тыс. случаев ИТ преступлений. Значительный рост наблюдается и в нынешнем году. Генеральный прокурор РФ Юрий Чайка заявил, что ущерб от киберпреступлений за первую половину 2017 года превысил цифру в 18 млн долларов [1]. Киберпреступность наносит не только прямой ущерб бизнесу и экономике, но и сдерживает развитие инноваций. Крупные компании из-за ущерба и необходимости ликвидации последствий атак теряют средства на инвестиции в иннова-

ции и развитие. Стартапы же, в силу финансовых и технологических причин, оказываются наименее защищенными перед лицом киберугроз. Более того, начинающие предприниматели дольше восстанавливаются после атак.

Компании хорошо осведомлены об угрозах, но в гораздо меньшей мере о методах работы киберпреступников и способах противодействия преступлениям. Как показал опрос, только 19% респондентов считают, что ответственность в борьбе с киберпреступностью должна распределяться между бизнесом, представителями рынка кибербезопасности и государством. Международный опыт показывает, что именно частно-государственное партнерство становится эффективным методом борьбы с высокотехнологичными преступлениями [2].

Согласно опросу две трети российских компаний считают, что за последние три года количество киберпреступлений увеличилось в среднем на 75%, а ущерб вырос в два раза[3]. При этом в краткосрочной перспективе (три года) респонденты прогнозируют как рост количества инцидентов, так и ущерба от них, на 173% и 192% соответственно.

«Лаборатория Касперского» провела исследование, которое показало, что средний ущерб финансовой организации от кибератаки составляет \$926 тыс. Самыми разорительными стали атаки на POS-терминалы: средний урон от них составил \$2,1 млн. Следом идут угрозы, связанные со взломом мобильных устройств (\$1,6 млн ущерба), и целевые атаки (\$1,3 млн).

В чем заключается причина такого колоссального ущерба от атаки?

Одна из причин заключается в отсутствии практики судебной экспертизы и судей с должной квалификацией. Наибольшие трудности возникают при проведении осмотра места происшествия и назначении судебных экспертиз. Экспертами отмечается, что они вовсе не проводили осмотр места преступления. Причина проста – оно отсутствует. Это значит, что распознавание места совершения киберпреступления невозможно без установления обстановки совершения преступления, которая определяется системой киберпространства. Для расследования преступлений, совершенных в киберпространстве, требуются как технические, так и теоретические знания. Также встает вопрос о проведении судебной экспертизы. Следователи отмечают высокую загруженность государственных судебно-экспертных учреждений, и, следовательно, несвоевременное выполнение экспертиз. Положение усугубляет и благодушие судей. Слишком часто российские кибермошенники получают условные сроки, хотя речь идет о многомиллионных кражах. Естественно, такое наказание мало кого будет сдерживать от совершения подобных преступлений.

Второй, немаловажной проблемой, является отсутствие или нечеткость формулировок тех или иных противоправных действий позволяет разваливать

дела в суде несмотря на то, что доказательств более чем достаточно. В России это относится к статьям 272 (неправомерный доступ к компьютерной информации) и 273 (создание, использование и распространение вредоносного ПО) УК РФ. Так, например, под эти статьи не подпадает использование средств администрирования бот-сетей, что в некоторых других странах являетсяотягчающим обстоятельством. Кроме того, наказание по ним, несмотря на недавнее ужесточение, все же остается довольно мягким. Вне УК РФ до сих пор остается и рассылка спама [4].

Много проблем было связано и с тем, чтобы определить, под юрисдикцию какого региона подпадает преступление. А мошенники похищали денежные средства в одном, а снимали их уже совсем в другом. Это приводило к целому ряду сложностей бюрократического порядка, на устранение которых уходило время, что позволяло злоумышленникам замести следы. Далеко не всегда меры, которые предпринимают компании, передавая информацию в правоохранительные органы, находят адекватную оценку среди коллег-журналистов и блогеров. В итоге, например, чуть не была сорвана операция по выявлению злоумышленников, которые похищали деньги со счетов в одном из крупнейших российских банков, так как сведения о том, что этот банк передает данные Управлению К, разместил в своем онлайн-дневнике один из блогеров-тысячников.

Третья причина – критическая инфраструктура систем. Администраторы и владельцы серверов боятся, что под видом обновления может проникнуть какая-нибудь зараза. А потому складируют апдейты в специально выделенных серверах-репозиториях, и спустя некоторое время администратор должен сесть и разобраться, какие обновления должны попасть в систему, а какие – нет. Но как правило работа администратора связана с огромным количеством бумаг, которые необходимо периодически заполнять, чтобы отчитаться, что в их компании с защитой персональных данных все в порядке. Происходит следующая ситуация: пока администратор заполняет все необходимые бумаги, на сервере уже скопилось некоторое количество критических обновлений. Когда у него будет время – он обязательно посмотрит. Причем с него никто не потребует скорейшего разбора репозитория – он сделает это в свободное от работы время.

Четвертой причиной является культура использования ПК сотрудником предприятия. Предположим, сотруднику из отдела бухгалтерского учета пришло электронное письмо, содержащее в себе вложение, от имени одного из работников предприятия. Сотрудник, забывая корпоративные правила использования почты, открывает вложение, и тем самым ставит под угрозу не только свой ПК, но и компьютеры целой компании. Ниже представлен пример такого письма.

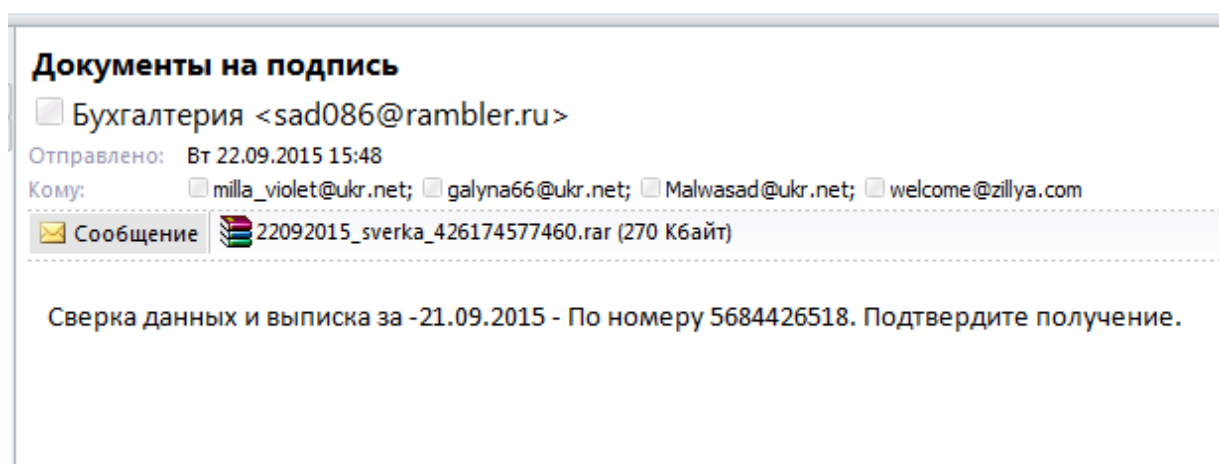


Рисунок 1. Пример вредоносного письма с вложением.

Какие на сегодняшний день существуют пути развития борьбы с киберпреступностью?

Необходимо повышение киберграмотности (осведомленность об угрозах и способах защиты) среди обычных пользователей. Специалисты из «Лаборатории Касперского» провели исследование на тему киберграмотности в сети и выяснили, что значительная часть респондентов испытывают некоторый дефицит навыков в определении сетевых угроз и имеют смутное представление об информационной безопасности. 29 процентов опрошенных уверены в том, что при совершении онлайн покупки банк гарантирует защиту транзакции (у банков на этот счет несколько иное мнение), 34 процента готовы вместо звукового файла загрузить на свой компьютер исполняемый файл с расширением .exe, а 19 процентов респондентов и вовсе готовы отключить антивирус, если он мешает установке программы [5].

Потери несут как пользователи и предприятия, так и целые государства. Чем выше уровень интернетизации страны, тем сильнее ее уязвимость от действий компьютерных злоумышленников. Необходимо усиливать кооперацию сторон – государства (в лице регулятора) и компаний (как пострадавших, так и способных обеспечить защиту от киберугроз). Отличным примером может послужать «ФинЦерт» Банка России, основная цель которого – создание центра компетенции в рамках информационного взаимодействия Банка России, кредитных и некредитных финансовых организаций, компаний-интеграторов, разработчиков антивирусного программного обеспечения, провайдеров и операторов связи, а также для правоохранительных и иных государственных органов, курирующих информационную безопасность отрасли. Указанное информационное взаимодействие направлено на координацию работ по противодействию злоумышленникам, активность которых направлена на личное обогащение с использованием методов несанкционированного доступа к ИТ-инфраструктуре

организаций, поднадзорных Банку России, а также с использованием уязвимостей в платежных технологиях.

Все понимают, что для большего успеха каждому государству следует принять соответствующие национальные законы. Но если законы разных стран будут противоречить друг другу, победить интернет-преступников вряд ли удастся. Совершенно очевидно, что борьба с киберпреступностью – это задача международного уровня. Ни одно из государств не способно решить ее в одиночку. Здесь необходим глобальный подход, то есть нормы, действующие по всему миру, и сотрудничество уголовных ведомств в мировом масштабе.

Однако, на глобальном уровне должны взаимодействовать не только криминалисты, но и частные интернет-провайдеры. Ведь их интересам киберпреступники угрожают самым прямым образом. Провайдеры в перспективе, а то и в самом скором времени, могут понести значительный экономический ущерб, если не будут бороться с киберпреступниками. Возьмем для примера интернет-торговцев. Если клиенты теряют к ним доверие, это чревато неприятностями.

Киберпреступность сегодня, к сожалению, вошла в нашу жизнь. Обеспечение защиты – это двусторонний процесс, в котором должны участвовать как поставщики услуг, так и сами пользователи. Зачастую кибермошенники пользуются нашей невнимательностью и нежеланием прислушиваться к рекомендациям, которые выпускают поставщики услуг, эксперты рынка и т.д. Необходимо уделить особое внимание не только постоянному обновлению и совершенствованию программных решений, но и повышению компьютерной грамотности пользователей и обеспечению информационной защиты. Наша защита, как бы это странно для многих ни звучало, действительно в наших руках.

Литература

1. Ущерб от киберпреступлений в России превысил 18 млн долларов. – Российская газета. – 2017. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 10.10.2017).
2. 203,3 млрд руб – ущерб от киберпреступности в России. – Вести Экономика. – 2016. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 10.10.2017).
3. Ущерб экономике России от киберпреступности в 2015 году составил 0,25% от ВВП – Microsoft.–2015. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 11.10.2017).
4. Борьба с киберпреступностью. Российский опыт – успехи и проблемы. – Корпоративные системы. – 2013. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 13.10.2017).

5. Кибернеграмотность: пользователи защищаются с неохотой. – Блог Лаборатории Касперского. – 2015. [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 15.10.2017).

© А.М. Коломин, 2017

УДК338. 556

Луценко А.В.

студентка 4 курса

Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского

Оськина Е.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Региональные проблемы экономической безопасности зависят от изменения целей, задач и методов государственной региональной политики. В государственной политике должна быть определена роль и место каждого региона в достижении общегосударственных интересов. Региональные же особенности определяют угрозы и опасности, которые влияют на безопасность не только региона, но и страны в целом.

Особое значение имеет экономическая безопасность и её составляющая – региональная экономическая безопасность: возможность национальной экономики и её регионов обеспечить стабильное развитие и защиту экономическими методами как субъекта, так и государства в целом.

В условиях формирования рыночного экономического механизма необходимо учитывать роль регионального фактора, так как экономические преобразования осуществляются в пределах конкретных территорий, существенно различающихся по природным, географическим, социальным, демографическим, экономическим и другим условиям. Унифицированный подход к экономическим реформам, не учитывающий эти различия, совершенно не приемлем, поэтому необходимо учитывать региональный аспект реформы, совмещение регионального многообразия с необходимостью единства страны. Нужно отметить, что основой функционирования региональной экономики является регион.

Регион как хозяйственная система является частью территории, на которой функционирует и развивается система связей и зависимостей между предприятиями и организациями, расположенными здесь. Как составная часть народнохозяйственного комплекса регион может рассматриваться как ее социально-экономическая подсистема, и одновременно как относительно самостоятельная часть с законченным циклом воспроизводства и определенной спецификой.

Как составная часть производственного и территориального устройства страны и форма организации производственной и общественной жизни, регион имеет особые производственно-хозяйственные, культурно-этнические, динамические характеристики.

В теории и рассматриваются разные типы региональных образований:

1. Экономические зоны. Европейская часть, Сибирь и Дальний Восток и другие.
2. Крупные экономические районы: сеть крупных региональных комплексов таких, как Центральный, Северо-Кавказский и другие.
3. Регионы, формируемые на базе административно-территориального деления страны (субъекты Федерации): – республики, национальные и автономные округа, края, области, а также города и административные районы (городские и сельские).
4. Территориально-производственные комплексы (ТПК): формируются, в рамках крупных экономических районов на основе уникальных природных ресурсов.

В системе региональных образований лишь регионы, созданные на базе административно-территориального деления, имеют завершенную систему законодательных и исполнительных органов власти и управления.

Нужно отметить, что непростая ситуация в региональном развитии обусловлена: общим экономическим кризисом, дезинтеграцией экономического пространства; наличием различных стартовых условий вхождения в рынок (разные уровни экономического потенциала); межэтнической напряженности в ряде регионов, последствиями разрушения единого государства появлением ближнего зарубежья.

Важно понимать, что социальное и экономическое развитие государства во многом зависит от эффективной региональной политики, так как региональная политика призвана решать двуетадийную задачу: необходимо активизировать интеграционные процессы, направленные на развитие экономики; локализовать региональные конфликты, устранять причины и факторы, их порождающие, снизить риск возникновения межэтнических конфликтов, обеспечивать стабиль-

лизацию политической, социально-экономической, экологической обстановки в каждом регионе.

Региональная политика государства должны быть направлена на эффективное управление экономическим, социальным и политическим развитием страны в пространственном, региональном аспекте, обеспечивая взаимоотношения между государством и районами, а также районов между собой. В целом региональная политика должна быть направлены на:

- создание экономических, социальных, правовых и организационных основ федерализма – единого экономического пространства;
- создание и введение единых минимальных социальных стандартов и равной социальной защиты, гарантирование социальных прав граждан, независимо от экономических возможностей регионов;
- создание условий для выравнивания социально-экономического развития регионов;
- комплексную защиту окружающей среды;
- ускоренное развитие регионов, имеющих стратегическое значение;
- эффективное использование ресурсных, природно-климатических особенностей регионов;
- развитие местного самоуправления.

Федеральная региональная политика направлена на достижение общих национальных целей развития страны: в период экономического кризиса преобладают экономические цели, в периоды экономического роста – социальные.

Для реализации региональной политики необходимо определить цели, инструменты и формы ее поведения, так как отсутствие ясных направлений ведет к неуправляемому процессу и чрезмерной дифференциации региональных различий.

Региональное правительство главной целью своего развития ставит в первую очередь рациональное использование природных, трудовых и капитальных ресурсов региона, обеспечение рационального подхода к развитию регионального хозяйственного комплекса.

К основным направлениям органов власти региона по реализации целей развития относятся:

- формирование структуры экономики, соответствующей, целям осуществляемых социально-экономического развития;
- создание механизмов территориального развития, с учетом региональной специфики, так как она выступает фактором, обеспечивающим региональный интерес в государственном регулировании территориального развития;

– решение задач регионального регулирования экономики, обеспечивая социальную направленность развития на основе производственно-ресурсного потенциала региона.

В социальной сфере цели могут быть определены как обеспечение высокого уровня благосостояния, равных жизненных условий для всех граждан, реализации права свободного выбора места проживания и трудовой деятельности. Контрасты в социальных условиях являются угрозой демократии в государстве, что может привести к его распаду. Региональная политика, должна быть направлена на снижение его внутреннего социального напряжения, способствовать сохранению целостности и единства страны.

В экономической сфере цели могут быть определены как эффективное использование многообразия экономических возможностей регионов, объективных преимуществ территориального разделения труда и межрегиональной кооперации.

Экономическая политика регионов должна способствовать экономическому развитию, укреплять государственное устройство, выравнивать социально-экономические условия, обеспечивать однородность страны и более эффективно использовать потенциал регионов.

Главная цель региональной политики состоит в создании условий для формирования обоснованных внутренних территориальных пропорций на основе специализации и сравнительных преимуществ территорий.

Выбор и обоснование целей служит основой определения потенциальных направлений роста региона, выявления отраслей, которые обеспечивают рост экономики региона и оказывают воздействие на развитие сопряженных секторов регионального хозяйства.

Для оценки состояния региона используется понятие «потенциал развития региона», т.е. исходные возможности экономики региона и входящих в его состав районов и городов, способность к росту, внедрению инноваций, совершенствованию отраслевых, социальных, политических и демографических сфер деятельности. К основным элементам потенциала развития региона можно отнести:

Показатели индустриального развития региона: объём выпуска промышленной продукции, производственный потенциал региона, объём инвестиций в основной капитал, инвестиционная активность, износ основных фондов. По уровню индустриального развития можно выделить следующие три группы регионов:

– крупнейшие города региона и районы, имеющие достаточно высокую промышленную специализацию (первая группа);

– районы, занимающие по уровню промышленного развития среднее место: имеют как высокий показатель по инвестициям, так и депрессивное состояние (вторая группа);

– районов, имеющих низкий уровень развития промышленного производства: преимущественно аграрные и экономически слаборазвитые районы, но потенциал этой группы районов можно оказаться достаточно высоким (третья группа).

2. Социальные факторы развития региона: комплексный коэффициент уровня жизни, уровень денежных доходов на душу населения, сальдо миграции, безработица, денежные доходы населения

Из практики известно, что чем меньше население района, тем выше уровень обеспеченности его объектами социальной инфраструктуры, особенно это характерно для районов с высоким уровнем миграции.

Миграции в первую очередь связана с тем, что сворачиваются производства в депрессивных районах, сокращаются затраты на социальную инфраструктуру, переходят к вахтенному способу работы.

Социальные проблемы, высокий уровень миграции, безработица, снижение уровня жизни тормозят экономический рост в перспективных группах регионов, а районы, со стабильной социальной ситуацией, получают дополнительные возможности для развития.

3. Финансовые показатели региона:

– процент дотаций республиканского бюджета в доходной части районного бюджета, процент планового дефицита местного бюджета, процент выполнения плана поступления налогов и других обязательных платежей в местный бюджет;

– отношение расходов на заработную плату бюджетных служащих, текущих материальных затрат и социальных государственных капитальных вложений к собственным доходам районного бюджета;

– структура дебиторской и кредиторской задолженности предприятий промышленности, транспорта, связи строительства.

4. Показатели ресурсного потенциала: сочетание экономических ресурсов региона, и в первую очередь многоцелевого назначения, дают дополнительный эффект, а в регионах, где затраты на формирование важнейших видов ресурсов наименьшие, создаются благоприятные условия для экономического подъема.

Данная система показателей позволяет провести классификацию регионов по потенциалу развития:

– регионы, обладающие значительными потенциалами роста: имеются достаточные резервы к саморазвитию;

– регионы нейтральные: экономика способна и к росту, и к кризису. В эту группу можно отнести как районы, где высокому уровню соответствует высокая миграция и низкая инвестиционная активность, так и районы с низким уровнем жизни, но со стабильной промышленной и инвестиционной ситуацией;

– регионы депрессивные: не имеют реальных возможностей саморазвития. К ним можно отнести не только аграрные, но и ряд промышленных районов, где закрываются градообразующие промышленные предприятия, где высока структурная безработица, а следовательно, и миграция.

Такое ранжирование региональных субъектов играет важную роль при выработке и проведении обоснованной инвестиционной политики региона.

Разработка региональной политики должна основываться на принципах являющихся той основой, на которой базируется системы региональной экономической политики.

Задача государства обеспечение условий для саморазвития региона.

Главной целью регионального саморазвития является создание конкурентной среды, побуждающей производителей производить качественные товары, а продавцов – продавать их по доступным ценам, формируемым свободным рынком.

Экономическая самостоятельность региона не должна противоречить с целостностью экономического пространства страны и направлена на взаимовыгодное деловое сотрудничество, обеспечивающее приток в экономику капитала, современных технологий новых инвестиционных проектов, при одновременном налаживании хозяйственных связей с другими регионами и странами.

Проведение разумной региональной политики должно ослабить социальное напряжение, обеспечить целостность и единство страны в первую очередь за счет долгосрочного планирования и применения современных методов регулирования.

В настоящее время в регионах имеется большое разнообразие экономических, социальных, научных и этнических ситуаций: регионы различаются размерами экономического потенциала; способностью к саморазвитию; производственно-отраслевыми показателями; объемами привлечения частных инвестиций; реализацией новых технологий. Это определяет особенность и уникальность регионов.

Нужно подчеркнуть, что на современном этапе государственный заказ является инструментом прямого регулирования регионального воспроизводства, так как он представляет собой совокупность заключенных государственных

ных контрактов на поставку товаров, производство работ, оказание услуг за счет средств федерального и регионального бюджетов. При этом финансирование государственного заказа обеспечивается за счет средств бюджета того уровня, на котором он формируется или за счет привлекаемых внебюджетных источников, в том числе средств заинтересованных частных (зарубежных) инвесторов. Заказы обеспечиваются финансированием через механизм государственных контрактов или путем прямого субсидирования производства определенных видов товаров, работ, услуг (финансирование заказов в сфере науки, образования, здравоохранения и т.д.).

В целом региональная политика должна быть направлена на снижение угроз экономической безопасности страны, которые имеют ярко выраженный региональный характер. Дело в том, что угрозы регионально дифференцированы: экономический спад; безработица; задолженность по заработной плате, пенсиям и социальным пособиям; низкая финансовая дисциплина; слабая защищенность отечественных товаропроизводителей. Решение многих социально-экономических проблем ограничивают несовершенные, не соответствующие полномочиям региональных органов: налоговая и бюджетная системы; необоснованно и конъюнктурно предоставляемые налоговые, таможенные и иные льготы; коррупция и криминализация. Все это снижает экономическое развитие регионов и уровень жизни населения.

Большинство принимаемых мер по обеспечению национальной и экономической безопасности носят региональный характер, так как многие угрозы, как правило, связаны с определенными районами, а негативные последствия могут охватить и другие территории.

Переход от методов планирования народного хозяйства к методам рыночного регулирования повысил социально-экономическую напряженность, расширил состав депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов страны.

В настоящее время имеется территориальная концентрация производительных сил в результате размещения торгово-промышленного и банковского капитала в немногих зонах и крупнейших городах России, особенно в Москве и Санкт-Петербурге.

В региональной политике нельзя не учитывать то, что угроза национальной безопасности и территориальной целостности государства исходит от регионального сепаратизма. Основой для активизации процессов экономического и политического сепаратизма являются: территориальная дифференциация уровней социально-экономического развития субъектов Российской Федерации;

распространение среди регионов с богатыми топливно-сырьевыми ресурсами теория независимого экономического развития.

Этому способствует неравномерность социально-экономического развития регионов, разрыв между «развитыми» и «неразвитыми», в том числе «депрессивными», районами.

Для принятия действенных мер по экономической безопасности страны необходимы механизмы обеспечения экономической безопасности, охватывающие все субъекты и, прежде всего, субъекты Российской Федерации. Экономическая безопасность страны складывается из экономической безопасности каждого субъекта Федерации, а экономическая безопасность субъекта Федерации зависит от состояния экономики страны в целом, поэтому первоочередной задачей является создание системы защиты экономической безопасности каждого субъекта Федерации.

Каждый регион с учетом его специализации должен позиционировать себя по отношению к угрозам экономической безопасности страны, выделить наиболее вероятные формы этих угроз и уровень их проявления, так как в каждом регионе могут возникать свои угрозы, не связанные непосредственно с угрозами экономической безопасности страны, а порожденные внутренними факторами.

Для обеспечения устойчивого развития региона необходимо своевременно проводить мониторинг наиболее вероятных угроз экономической безопасности, оценивать возможный ущерб от их воздействия, разрабатывать меры по их определению, т.е. систематически и целенаправленно работать по обеспечению своей экономической безопасности.

Литература

1. Агеев, С.В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны//Нац. интересы: приоритеты и безопасность.—2010.—N18.—С.62-66.

2. Коноплева, И.А., Богданов, И.А. Управление безопасностью и безопасность бизнеса: Учебное пособие для вузов/Под ред. И.А. Коноплевой.—М.: ИНФРА-М, 2010.— 448с.

3. Кузнецова, Е.И. Экономическая безопасность как ценностный ориентир региональной экономической стратегии//Нац. интересы: приоритеты и безопасность.—2009. —№7.—С.38-42.

© А.В. Луценко, Е.А. Оськина, 2017

БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА – ЭТО БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИЧНОСТИ И ОБЩЕСТВА

Национальная безопасность наряду с такими составляющими как экономическая безопасность, обороноспособность страны, защита от техногенных экологических катастроф, также включает и социальную безопасность. Рассматривая узко безопасность страны только как экономическую, нельзя забывать, что социальная стабильность играет ключевую роль и во всей системе национальной безопасности. Безусловно, что вся система взаимосвязана и каждая составляющая не может рассматриваться изолированно от других. Так, например, не может быть эффективной реформы экономики без развития системы социальной защиты населения.

Социальная безопасность имеет сложную систему внешних и внутренних связей, среди которых выделяется основная.

Классическое определение социальной безопасности – это совокупность мер по защите интересов страны и народа в социальной сфере, развитие социальной структуры и отношений в обществе, системы жизнеобеспечения и социализации людей, образа жизни в соответствии с потребностями прогресса, нынешних будущих поколений.

Дополняя это энциклопедическое определение можно уточнить, что социальная безопасность – это, прежде всего, часть более общей категории – национальной безопасности, что социальная безопасность – это состояние защищенности личности, социальной группы, общности от угроз нарушения их жизненно важных интересов, прав, свобод.

Таким образом, социальная безопасность – это, в конечном итоге, бережное отношение государства к главному своему богатству – человеку.

Подход к решению социально-экономических проблем с точки зрения развития человека предполагает смену приоритетов. Не человек – ради достижения экономических целей, а экономика – в интересах развития человека. Не человек – ради охраны государственных границ, а государство – для охраны интересов человека, создания и использования тех преимуществ развития, которые достигаются благодаря общественной солидарности [1].

Человек должен быть свободен от страха и нужды. Организация Объединенных Наций признает два основных компонента безопасности личности: «защита от неожиданных и пагубных нарушений нашего повседневного образа жизни», (известная как «свобода от страха») и «защита от постоянных угроз голода, болезней, преступлений и подавления» (известная как «свобода от нужды»).

Нельзя защитить мир от войн, если люди не будут в безопасности у себя дома, на своих рабочих местах, в повседневной жизни. ООН (ПРООН) разработала всеобъемлющую концепцию безопасности человека, которая состоит из семи основных категорий (компонентов):

экономическая безопасность трактуется как обеспеченность доходом, достаточным для удовлетворения насущных потребностей (гарантированный минимальный доход). При оценке *угроз экономической безопасности* первостепенное значение имеют показатели безработицы – один из главных индикаторов экономической безопасности человека. Возможность занятия оплачиваемым трудом – условие предотвращения угрозы нищеты и ее последствий для человека. Увеличение в структуре занятости *«рискованной занятости»*, преимущественно контрактной формы найма работников означает временную или частичную занятость и предоставляет меньшие гарантии сохранения рабочего места и доходов. *Снижение надежности доходов* – показатель нестабильности занятости, а также инфляционного обесценения номинальных заработков;

продовольственная безопасность – это доступность основных продуктов питания, что предполагает наличие их достаточного количества и свободного доступа к ним, достаточную покупательную способность населения (физическая и экономическая доступность продуктов питания). *Угрозы продовольственной безопасности* оценивается на основе анализа следующих показателей: суточное потребление калорий в процентах к минимальной потребности; индекс производства продуктов питания на душу населения; коэффициент зависимости от импорта продукции;

экологическая безопасность – это свобода и защита от угроз экологического загрязнения, прежде всего, наличие чистого воздуха и незагрязненной воды; возможность приобретения экологически безопасной пищи; возможность проживания в условиях, не представляющих опасности для здоровья с точки зрения экологии (жилище, условия труда и т.п.); защищенность от экологических катастроф (доступность чистой воды и чистого воздуха, система землепользования, сохраняющая плодородие почвы). *Угрозы экологической безопасности* определяется *радиационным загрязнением, химическим* окружающей среды, *геомагнитными и электромагнитными излучениями*.

Кроме того, развитие и внедрение новых биотехнологий сопряжено не только с выгодой, но и с риском для окружающей среды и здоровья человека. В

интересах получения коммерческой выгоды транснациональные компании, контролирующие рынок новых биотехнологий, способствуют их ускоренному внедрению без достаточного учета последствий. Разработка проблем биобезопасности и принятие соответствующих мер защиты в интересах людей значительно отстают от темпов и масштабов внедрения новых биотехнологий;

безопасность для здоровья – защищенность человека от рисков заболеваемости, т.е. возможность жить в безопасной для здоровья среде обитания; доступность эффективного медицинского обслуживания (относительная свобода от заболеваний и заражений). *Угрозы безопасности здоровья* включают *неблагоприятные условия жизни*: неполноценное питание, опасные для здоровья условия труда, малые и нестабильные доходы, бедность и нищету, снижение доступа к эффективному медицинскому обслуживанию [2].

Загрязнение среды обитания (почвы, питьевой воды атмосферного воздуха, химическое и радиационное загрязнение пищевой продукции) – один из основных рисков для здоровья. Экологические риски становятся всеобъемлющими и определяющими. Например, структуре таких рисков, как плохое питание или жилье, начинает преобладать экологическая компонента неблагополучия.

Нерегулируемые Экологические параметры жилищно-бытовых условий населения создают дополнительный и существенный риск для здоровья. Это касается, прежде всего, качества строительных материалов и месторасположения жилья. Не учитываются такие факторы, как гелио магнитные линии, электромагнитное и радиоактивное излучение, загазованность, шум и т.д.

Нередко в непосредственной близости или даже в самих жилых помещениях размещаются лаборатории и различные установки, оказывающие вредное воздействие на здоровье человека. Экологические характеристики жилища в современном отечественном градостроительстве не учитываются.

Риски новых биотехнологий могут быть особо опасными для здоровья человека и долговременных перспектив развития общества. Проблема усугубляется в странах с неразвитой демократией, недостаточным образовательным уровнем и монополизацией средств массовой информации. Кроме того, ускорение ритма жизни приводит к внедрению технологий с непредсказуемыми последствиями.

Особый риск представляет *материнская смертность* как одно из следствии увеличения совокупности рисков: неблагоприятные условия жизни, отсутствие эффективной медицинской помощи, экологическое неблагополучие;

личная безопасность – свобода и защита человека от физического насилия и угроз. *Угрозы личной безопасности* включают природные и техногенные аварии и катастрофы; *риск несчастных случаев* на производстве, на транспорте, в быту; смертность от дорожных происшествий и т.д [2].

Рост преступности – один из главных факторов и характерных признаков увеличения угрозы личной безопасности. Наличие многочисленных предпосылок роста преступности (в том числе экономических условий) создает крайне неблагоприятную криминогенную обстановку. Высока доля особо опасной насильственно-корыстной преступности. Увеличиваются масштабы деятельности организованных преступных групп. Резко возрастает количество преступлений в состоянии опьянения и связанных с приемом наркотиков. Увеличивается число преступлений, совершенных с применением огнестрельного оружия и взрывных устройств, убийства по найму, рэкет, захват заложников, шантаж, терроризм. Непосредственную опасность представляет также интенсивный рост экономических преступлений – ложная реклама, продажа недоброкачественной продукции, фальшивомонетничество и т.п.

Военные и боевые действия (войны между государствами, этнические, религиозные, политические конфликты с применением военной силы) также представляют непосредственную опасность для жизни человека.

Насилие государства (физические пытки, принудительные работы в зонах повышенной опасности для здоровья и жизни и т.д.), *насилие над детьми и женщинами, насилие на работе, рост психического насилия* – характерные черты современного развития, представляющие угрозу здоровью и жизни человека;

общественная и культурная безопасность – защищенность культурного многообразия меньшинств и защита общественного развития от деструктивных тенденций (сохранность культурного своеобразия). *Угрозы культурной общественной безопасности* вызывают разрушение традиционных общностей - семьи, общины, организации, этнической группы, деструктивные тенденции в развитии общества, которые не поддаются точному количественному измерению, но по силе разрушительного воздействия могут иметь катастрофические последствия.

Культурное многообразие признается ценностью и нерыночным ресурсом развития общества. Его уменьшение имеет множество отрицательных последствий для прогресса развития человека и общества.

Монополизация средств массовой информации создает в обществе стереотипы поведения и ценностные установки, соответствующие интересам компаний, контролирующих эти средства, и может представлять опасность для развития общества.

В формировании общественного сознания значительное место занимают средства массовой информации. Преимущества развития современных информационных и коммуникационных технологий используются не только в благих целях: создаются благоприятные условия *манипулирования общественным сознанием*. Монополия средства массовой информации способствует внедрению в

массовое сознание идей, ценностей, установок, отвечающих интересам контролирующих лиц.

Углубление неравенства возможностей между социальными, этническими, религиозными группами, сельским и городским населением, между населением различных территорий при достижении определенной (критической) отметки приводит к социальной напряженности и конфликтам и может перерасти в кризис. Например, этнические и религиозные конфликты перерастают в военные.

Культурное, этническое, религиозное многообразие, которое создает *миграция*, – не только ценность общественного развития, но и источник социальной напряженности и конфликтов. Экономическое, политическое и социальное неравенство между мигрантами основным населением при повышенной миграции способствует возникновению конфликтов. Чрезмерное *миграционное давление* также вызывает разрушение отдельных этносов.

Снижение рождаемости, высокий рост смертности, том числе лиц трудоспособного возраста, сокращение прироста населения, высокая младенческая и детская заболеваемость создают *угрозу депопуляции*.

Угроза широкого распространения псевдо культурных знаний ценностей способствует созданию фиктивного человеческого и социального капитала, который не поддается точному количественному измерению, но может сыграть «судьбоносную» роль в развитии (деградации) общества. Выражается в низком профессионализме, снижении значимости нравственных норм, создании культурных ложных ценностей и т.д.

Торговля наркотиками и *распространение наркомании* – одна из наиболее разрушительных угроз человеческому обществу;

политическая безопасность – возможность жить в обществе, которое признает основные права человека (защита основных прав человека и свобод). *Угрозы политической безопасности* характеризуются политическими преследованиями, систематическими пытками, жестоким обращением; репрессиями со стороны государства по отношению к отдельным лицам и группам; контролем сферы идеологии и информации.

Различают и другие компоненты безопасности, из которых на первом месте стоит «государственная безопасность», затем – «социальная безопасность», «энергетическая безопасность», «научно-техническая безопасность», «информационная безопасность», «духовная безопасность», «безопасность труда», «пожарная безопасность» и др.

В реальной жизни все эти категории тесно взаимосвязаны и дополняют одна другую. Борьба с нищетой, преступностью, защита рабочих мест, доходов, безопасность здоровья, окружающей среды – таковы острейшие проблемы че-

ловечества, и в первую очередь женщины. Все это включает интегрированное понятие «социальной безопасности».

Наличие четко выраженного собственного отношения каждого гражданина к проблеме социальной безопасности – это важное политическое мероприятие в его жизни, ибо оно поможет ему уточнить свой социальный статус, правильно определиться, скажем, на выборах многочисленных кандидатов в какие-нибудь депутаты, оценить целесообразность своего участия в общественной жизни, позаботиться о своей личной безопасности в повседневных условиях – там, где государство этого сделать не может, значительно расширить свой кругозор по многим жизненным вопросам.

Литература

1. Самыгин, С.И., Верещагина, А.В. Семья и социальная безопасность // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. №2. С. 116-120.

2. Самыгин, С.И., Степанов, О.В. Социальная безопасность в системе социально-гуманитарного знания о безопасности // Социально-гуманитарные знания. 2014. №11. С. 54-59.

© Е.А.Оськина, 2017

УДК 336.13

Тихонова А.А.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

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

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе человеческого развития все большее значение имеет необходимость объединенной, целеустремленной деятельности сотрудников. Взаимодействие человека становится все более сложным и одновременно все более важным. Взаимодействие играет важную роль в экономической

эволюции общества, что существенно влияет на экономическую эволюцию организации.

Социальный капитал используется известными формами организации (общественной, государственной), а также всеми формальными и неформальными отношениями между людьми (семейными, личными, общественными, основанными на традиции или законах). Социальный капитал – это своего рода элемент, который объединяет общество в единую систему. В обществе знание социального капитала, снижающие риски производства и управления, как доверительные отношения, которые существуют между людьми, облегчают их координацию и способствуют взаимовыгодному сотрудничеству. И, наоборот, в обществе с отсутствием социального капитала недоверие между людьми ведут к конфликту (социальному, этническому, личностному) и, следовательно, тем самым мешают эффективному сотрудничеству, необходимое для быстрого экономического роста, устойчивого социального развития.

Социальный капитал является системным продуктом социальных отношений на всех уровнях социальных предприятий.

Что существенно влияет на развитие всех секторов общества, и, при любых обстоятельствах, могут создать или обострить взаимоусиливающий эффект в развитии социальных организаций.

В настоящее время компьютеризация экономических или других социальных процессов, является ожидаемым и ускоряющимся источником воздействия новых технологий на социальные отношения предприятий в частности на социальную структуру общества. Однако этот эффект носит двусторонний характер. Во-первых, новые информационные технологии оказывают непосредственное влияние на человеческий разум – значительно обогащая его базисные и познавательные возможности. Во-вторых – эти процессы, развивают творческие способности и возможности человека.

В настоящее время, в период социально-ориентированной экономики и экономических знаний, когда человек не является ресурсом, а выступает в качестве ключевого члена компании, нужно говорить о социальной и экономической безопасности предпринимательства.

На сегодняшний день нет единого концептуального определения категории экономической безопасности. Не говоря уже о социально-экономической безопасности предприятия. Однако принципиальных различий в подходах к интерпретации экономического содержания этой концепции нет.

Социальная политика не менее важна для обеспечения социально-экономической безопасности предприятия. Социальная политика предприятия – это система целеустремленных и поочерёдных действий владельца и руководства. Направленных на восхищения и развития материальных и духовных по-

требностей сотрудников с целью развития социальных факторов производства. Поощрение и приумножение их влияния на повышение эффективности экономической деятельности.

Создание основных целей социальной политики организации обусловлено сочетанием социально-экономического развития, решением которой является социально-экономическая безопасность предприятия.

Социально-экономическая безопасность организации должна соединять социально-экономические цели, подходящее и результативное использование как материальных, так и нематериальных ресурсов. Не менее значительный для снабжения социальной защиты организации – являются духовные потребности сотрудников.

К духовным потребностям сотрудников относятся: достойная заработная плата труда, безопасные условия труда, социальное партнерство, уважение прав работников в социально-трудовых отношениях, обеспечение социальных пособий сотрудникам, благоприятный морально-психологический климат и так далее.

Политические социальные предприятия должны иметь четкую социальную политику, которая направлена на повышение стоимости работника.

Таким образом, экономическая безопасность предприятия не может быть без социальных гарантий и социального обеспечения.

© А.А. Тихонова, Ю.О. Ершов, 2017

УДК 338

Тюрина В.Ю.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Одним из главных показателей цивилизованного общества во все времена был и продолжает оставаться ответ на вопрос: уделяется ли в нём достаточное внимание развитию науки, культуры и техники? От того, насколько значительны интеллектуальный потенциал общества и уровень его культурного развития, зависит, в конечном счете, и успех решения стоящих перед ним экономических

проблем. В свою очередь наука, культура и техника могут динамично развиваться только при наличии соответствующих условий, включая необходимую правовую защиту интеллектуальной собственности.

Экономическое развитие государства в своей основе характеризуется ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Основным критерием успешной работы хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики является конкурентоспособность производимых ими товаров, обеспечение которой достигается, прежде всего, за счет высокого уровня технических и технологических решений, воплощенных в товаре, успешная реализация которого связана с защитой от нарушения прав интеллектуальной собственности. В современных условиях экономика Российской Федерации столкнулась с проблемами повышения эффективности промышленного сектора экономики, его конкурентоспособности, которая, в свою очередь, напрямую влияет на обеспечение экономической безопасности страны.

Понятие экономической безопасности напрямую связано с понятием интеллектуальной собственности, как категории влияющей на устойчивое развитие субъектов экономической деятельности. Интеллектуальная собственность создаётся на базе знаний и опыта физических лиц – сотрудников предприятия (организации) и пополняет его нематериальные активы. Она становится товаром на рынке интеллектуальной продукции и может приобретаться в собственность другим юридическим лицом. При этом приобретается право на использование интеллектуального продукта. Получение прав на интеллектуальную собственность является одним из важнейших факторов обеспечения устойчивых финансовых и рыночных позиций предприятий, а надежная охрана и эффективное использование этих прав – неотъемлемым условием экономической безопасности.

К интеллектуальной собственности, полученной в результате творческой интеллектуальной деятельности, действующее законодательство относит исключительное право гражданина или юридического лица и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции, выполняемых работ или услуг. Использование третьими лицами таких результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые являются объектами исключительных прав, возможно только с согласия правообладателя.

В соответствии с законодательством нарушением исключительного права владельцев интеллектуальной собственности признается несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот или хранение с этой целью продуктов (товаров, услуг), подпадающих под действие охранных документов – патентов на изобре-

тения, полезные модели, промышленные образцы, свидетельств на товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров и др. В связи со всеми перечисленными выше видами вовлечения в хозяйственный оборот товаров и услуг, государство осуществляет распорядительные, разрешительные и контрольные полномочия.

Патентная охрана предоставляется техническим решениям, которые удовлетворяют критериям, предъявляемым к изобретениям, полезным моделям и промышленным образцам, т.е. обладающим новизной, промышленной применимостью и изобретательским уровнем для изобретений и оригинальностью для промышленных образцов. Патентная охрана наделяет патентообладателя в стране, где действует патент, исключительным правом, т.е. без его согласия, например без заключения лицензионного договора на использование объекта охраны или приобретения самого патента, никто не может его использовать. Нарушение прав патентообладателя влечет за собой административную и судебную ответственность лица, нарушившего патент, применение к нему соответствующих санкций, предусмотренных законодательством данной страны. Защита прав патентообладателя гарантируется государством, а сам патент на объект промышленной собственности предоставляет патентообладателю конкурентные преимущества перед другими организациями и служит гарантией экономической безопасности.

Наукоёмкие технологии в настоящее время являются определяющим фактором инновационного развития, в связи с этим экономическая конкуренция все в большей степени определяется конкуренцией научно-технической, что в свою очередь, повышает роль системы безопасности интеллектуальной собственности, обеспечивающей охрану результатов научных исследований и стимулирующей дальнейший научно-технический прогресс, поскольку надежная правовая охрана интеллектуальной творческой деятельности – обязательное условие создания и использования новых технологий.

Стратегии и механизмы охраны интеллектуальной собственности при продвижении новых технологий разрабатываются с учетом целого комплекса факторов. Однако защита продуктов патентами, как правило, стоит на первом месте. Вместе с тем набор различных способов правовой охраны (авторское право, патентное право, ноу-хау, опубликование с целью предотвращения патентования конкурентом) на различных этапах жизненного цикла инновационного продукта может использоваться в различных комбинациях. Выбор между патентом и ноу-хау можно сделать, лишь тщательно проанализировав область технической исключительности изобретения, состояние рынка и свои собственные возможности. Например, если речь идет об элементе производственного процесса, факт использования которого трудно установить, то патент

предоставит слабую защиту из-за сложности доказать сам факт использования такого изобретения. Если же изобретение легко «выделить» в готовом продукте, то патент способен предотвратить несанкционированное копирование с весьма высокой вероятностью.

Рассмотрим преимущество защиты ИС в режиме ноу-хау перед патентной защитой ОИС и наоборот.

Патент:

- благоприятная реклама (авторитет на рынке),
- легче отстаивать свои интересы в суде (оспаривание в суде ноу-хау стоит дороже патента),
- сохранения секрета нет (могут возникнуть проблемы),
- доход от патентной лицензии выше, чем беспатентной.

Ноу-хау:

- дешевле патентования,
- затрудняет плагиат,
- засекречивать можно буквально все,
- можно дать преимущество «навсегда»,
- возможен доход от продажи беспатентной лицензии.

Охрана информации в режиме ноу-хау гарантируется только усилиями владельца коммерческой информации по соблюдению строжайшего режима ее конфиденциальности. К объектам ноу-хау может быть отнесена любая информация технического, экономического и организационного характера, если она представляет коммерческую ценность, под которой, из сложившейся деловой практики, понимается показатель пригодности (полезности) информации для принятия решений в сфере коммерции, который состоит из достоверности, актуальности, полноты информации.

Государство гарантирует правообладателю ноу-хау защиту от незаконного использования этих сведений третьими лицами, но при условии, что эта информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности её третьим лицам; к ней нет свободного доступа на законном основании; обладатель информации принимает надлежащие меры к охране её конфиденциальности.

Как правило, такую форму охраны используют в случае создания технологии, для которой реализовать режим патентной охраны по каким-либо причинам еще не представляется возможным или целесообразным, но имеется потенциальная возможность ее успешной коммерческой реализации. Безусловно, к режиму ноу-хау следует также прибегать в отношении сопроводительной технической документации (чертежи, расчеты и другое) для технологий, которые, например, в общем виде стали доступны неограниченному кругу лиц.

Беспатентная охрана, осуществляемая в режиме авторского права предоставляет исключительные имущественные права организациям, в которых создан объект, и неимущественные права авторам разработки. К объектам авторского права относятся такие результаты деятельности, как программы для ЭВМ, базы данных, учебная и научная литература, сборники, проекты изделий и многие другие.

Объектам авторского права охрана предоставляется без какой-либо обязательной регистрации государственными или общественными органами (за исключением добровольной регистрации программ для ЭВМ и баз данных) и действует с даты фактического создания объекта охраны.

При решении вопроса о необходимой и достаточной форме правовой охраны и территории охраны необходимо проанализировать содержание предполагаемого объекта охраны и найти ответы на следующие вопросы:

- принадлежность к объектам, не подлежащим открытой публикации;
- цели охраны;
- актуальность и перспективность объекта охраны;
- патентоспособность объекта охраны в целом или его отдельных частей;
- наличие права третьих лиц на объект охраны;
- возможность контроля несанкционированного использования объекта охраны;
- расходы на обеспечение предполагаемой формы охраны и территории ее распространения;
- доходы от использования ОИС;

Поскольку источники доходов являются объектами регулирования отношений различными законодательствами (гражданское, уголовное, налоговое, финансовое, таможенное и т. д.), эти законодательства содержат нормы, которые необходимо учитывать в гражданском обороте объектов интеллектуальной собственности. Следовательно, право интеллектуальной собственности не является чем-то обособленным от других отраслей права, а носит комплексный характер, требующий знания и учета законодательства РФ в целях экономической безопасности предприятия (организации) и страны в целом.

В глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для развития инновационной деятельности, конкурентоспособной производимой продукции, что напрямую влияет на обеспечение экономической безопасности страны, так как экономическая безопасность это категория, связанная не только с определением вызовов и угроз но и с созданием системы реагирования на них.

ВЛИЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Одной из основных мировых проблем является обеспечение населения продовольствием, где важную роль играют производство и обмен. Обмен предполагает доступность продовольственных запасов в полном объеме и разнообразии потребителям. Обмен по своей сути является важным индикатором, который характеризует процесс обеспечения продовольственными запасами. На современном этапе при множестве производств не все страны способны обеспечить население достаточным уровнем продовольствия. На возможность обеспечения главным образом влияет экономическое развитие той или иной страны.

Обеспечение населения продовольствием, как на уровне региона, так и на уровне государства в целом, характеризует состояние продовольственной безопасности государства.

Продовольственная безопасность представляет собой реальную возможность государства удовлетворить потребности населения в обеспечении продовольствием на том уровне, который обеспечит нормальную жизнедеятельность населения данного государства [2].

Продовольственная безопасность является составляющей экономической безопасности, которая в свою очередь является составной частью национальной безопасности страны. Гарантируя нормальное здоровое развитие общества, качество и уровень жизни населения, минимизируя влияние внешних и внутренних угроз на государство в целом, продовольственная безопасность является неотъемлемой частью в обеспечении экономической безопасности страны. Следовательно, обе эти системы невозможны друг без друга. Они полностью взаимосвязаны.

Продовольственная безопасность классифицируется по уровням. Первый уровень составляет абсолютная продовольственная безопасность, которая способна полностью удовлетворить потребности населения в продовольствии, предоставив расширенный ассортимент произведенных продуктов.

Второй уровень составляет нормальная продовольственная безопасность, где собственное производство составляет 75% и более. Третий уровень – это

минимальное обеспечение. Данный уровень является критическим. Здесь объем собственного производства составляет 70% и менее. Четвертый уровень – кризисный. Импорт составляет более 30%. На данном уровне происходит потеря продовольственной безопасности или невозможность ее обеспечения.

Продовольственная безопасность должна обеспечить физическую и экономическую доступность продовольственных запасов населению. Физическая доступность предполагает широкий ассортимент и наличие необходимых продуктов питания на территории государства. Экономическая доступность предполагает такой уровень доходов населения, при котором оно может обеспечить себя минимальным объемом продуктов питания [2]. Для того чтобы дать оценку состояния продовольственной безопасности, необходимо использовать систему показателей и подробно изучить пороговые значения данных показателей. Показатели продовольственной безопасности представлены на *рисунке 1*.

Данные показатели продовольственной безопасности на уровне региона, а также на уровне государства характеризуют уровень обеспеченности населения расширенным ассортиментом продуктов, при соответствии рациона питания всем необходимым нормам. Изучение данных показателей необходимо для анализа сложившейся ситуации в стране, устранения угроз и обеспечения продовольственной безопасности государства на всех уровнях. В соответствии с Доктриной продовольственной безопасности в РФ утверждены следующие пороговые значения показателей: зерно и картофель – не менее 95%; молоко и молокопродукты – не менее 90%; мясо и мясопродукты, соль – не менее 85%; сахар, растительное масло и рыбная продукция – не менее 80%[1].

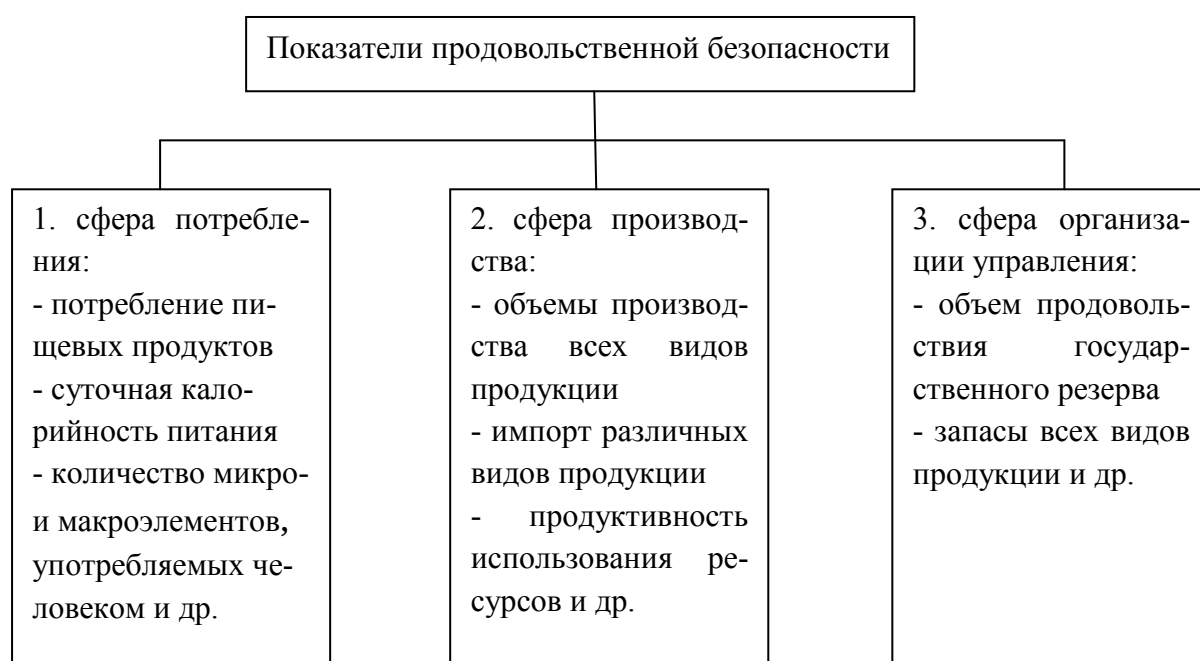


Рисунок 1. Показатели продовольственной безопасности в РФ

О продовольственной безопасности России можно сказать, что возможно в перспективе будет достигнута продовольственная независимость и снижена до минимума зависимость от зарубежного производства продукции. По данным Министерства сельского хозяйства РФ, в 2017 году в России была засеяна площадь 47,8 млн. гектар зерновыми и зернобобовыми культурами, посевные площади увеличиваются из года в год, что говорит о тенденции роста сельскохозяйственной отрасли. По сравнению с 2016 годом в 2017 году урожайность выросла на 18,6%. Помимо роста урожайности зерновых культур, также прослеживается положительная динамика по другим культурам. Урожайность по овощам в 2017 году по сравнению с 2016 выросла на 4,4 центнера с гектара, урожайность картофеля возросла на 4,5 центнера с гектара, а урожайность сахарной свёклы на 0,5. Что касается ценовой политики, то видна тенденция спада по отдельным группам продовольственных товаров. Цены на крупы в 2017 году по сравнению с 2016 снизились на 20%, также снизились цены на пшеничную и ржаную муку, зафиксировано падение цены на молочную продукцию на 3,4% в 2017 году [3]. В ситуации с импортом также видна тенденция спада, например, сокращение импорта на молочную продукцию в 2017 году составило 44,9%, а сахара на 35,18%. В ситуации с экспортом видна положительная динамика. Лидерами по экспорту в 2017 году стали такие страны как Украина, Казахстан, Египет [3].

Таким образом, постепенно решается проблема продовольственной безопасности России, увеличивается экспорт отечественной сельскохозяйственной продукции, сокращается импорт продовольственных товаров, что является положительным моментом в обеспечении экономической и в целом национальной безопасности государства.

Литература

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#)
2. Указ президента РФ от 12 мая 2009 г. №537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#)
3. Министерство сельского хозяйства РФ – Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#).

© С.Л. Шарапова, О.А. Рыжова, 2017

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 **Кочерягина Н.В.**

РОЛЬ И МЕСТО ОБРАЗОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Социальные и экономические процессы в взаимосвязаны. Затяжной кризис в экономике страны неизбежно приводит к целому ряду негативных социальных последствий в обществе: падение уровня жизни населения, дифференциация доходов и поляризация общества, ухудшение криминогенной ситуации во всех сферах общественной жизни и другие. Все это является внутренним источником угроз и опасностей для развития как страны в целом, так и отдельных регионов, что делает вопросы социально-экономической безопасности актуальными.

Социально-экономическая безопасность – это такое состояние защищенности экономики, при котором она способна противостоять различным внутренним и внешним угрозам, показатели индикаторов при этом находятся на допустимом уровне и существует возможность их поддержания, также сохраняется возможность обеспечения гарантированной защиты интересов граждан, хозяйствующих субъектов, а также общества и государства в целом. Целью социально-экономической безопасности является обеспечение устойчивого развития экономики, сокращение уровня социального неравенства, устранение коррупции, повышение качества и уровня образования. В систему социально-экономической безопасности входит изучение проблем занятости населения, формирования доходов, социального обеспечения, а также здравоохранения и образования. Следует отметить, что существенную роль в обеспечении социально-экономической безопасности играет образование, поскольку оно активно участвует в формировании человеческого капитала.

Образование представляет собой сложный процесс, направленный на воспитание и обучение, а также совокупность всех приобретенных практических и теоретических знаний, умений и опыта. Если рассматривать образование с социальной точки зрения, то оно необходимо для передачи знаний, культурных и духовных ценностей из поколения в поколение и взаимодействия челове-

ка с окружающим его миром. Роль высшего образования существенно влияет на экономику. Так как ее развитие зависит от использования трудовых ресурсов и улучшения их качества в сфере образования. Таким образом, существует связь между полученным высшим образованием и участием человека в общественной жизни, следовательно, выгода получения высшего образования благоприятно влияет на социально-экономическую сферу. В современном мире возможность решения экономических и социальных проблем имеют только государства с высоким уровнем развития, что подкреплено улучшением качества образования.

В Российской Федерации существуют уровни общего и профессионального образования. Уровень образования представляет собой окончанный процесс образования, который характеризуется наличием единой совокупности конкретных требований.

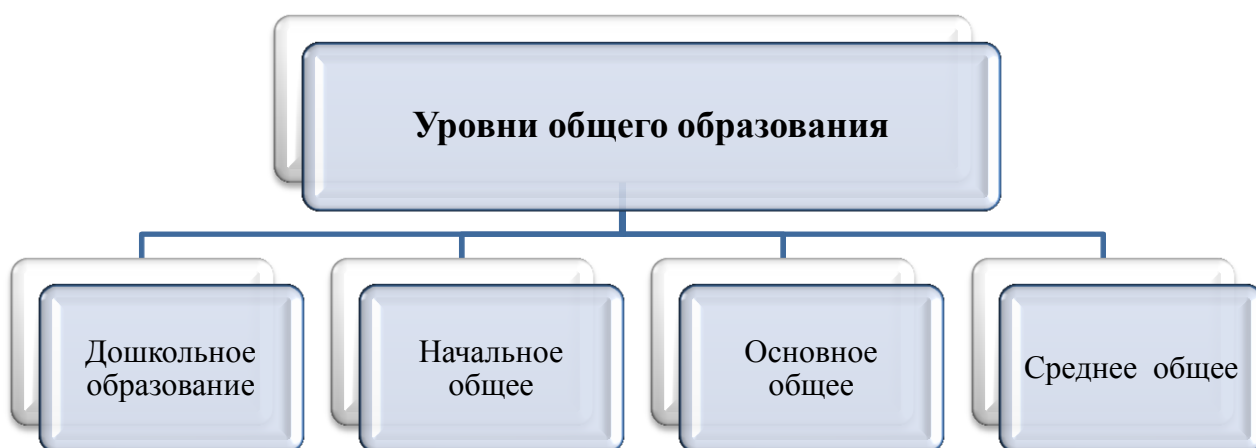


Рисунок 1. Уровни общего образования

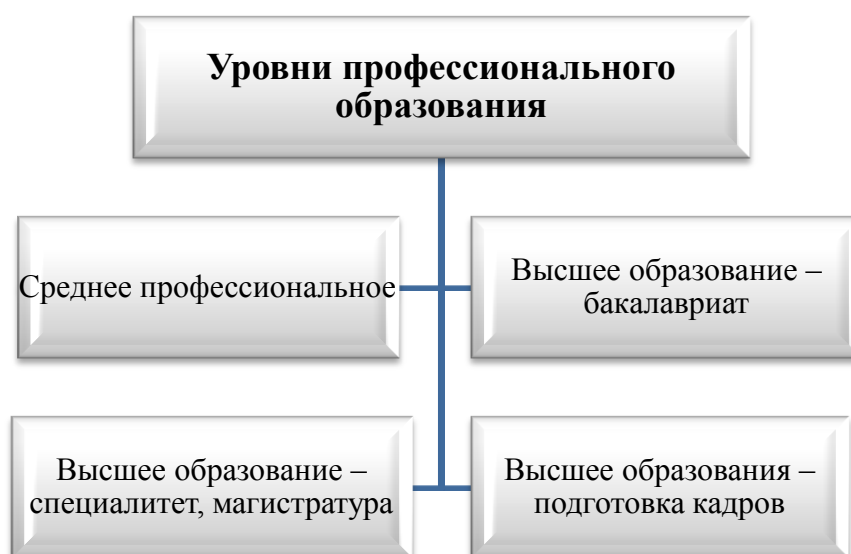


Рисунок 2. Уровни профессионального образования

Цели образования направлены на решение проблем, связанных с развитием российского общества. К ним относятся:

- повышение уровня и качества жизни населения;
- установление статуса России на мировом уровне в сфере образования, культуры и науки, а также в экономической среде;
- увеличение числа высококвалифицированных кадров.

В соответствии с Доктриной об образовании, образование признается средой приобретения различных знаний и навыков, создание основ для максимального использования творческого потенциала, воспитание в обществе норм морали и нравственности [1].

Рассмотрев социологические опросы по данным Аналитического центра Юрия Левады, можно сделать вывод о том, что в 2016 году современной системой образования в России из 1600 опрошенных 27 человек частично не удовлетворены, 18 полностью не удовлетворены. Также, что касается улучшения качества образования в России, то здесь в 2016 году мнение о том, что образование ухудшается прослеживается у 12 человек, этот показатель стал выше по сравнению с 2015 годом на 5 голосов [2].

Таким образом, результаты опроса подтверждают, что уровень образования оказывает сильное влияние на качество жизни населения, состояние экономики государства и его социально-экономическую безопасность. В тоже время, на современном этапе образование не включено в систему факторов обеспечения экономической безопасности. Частными показателями, характеризующими потребности населения в образовании могут стать расходы на содержание учреждений образования и расходы на оплату образовательных услуг населением.

Потребности в образовании

расходы на содержание учреждений образования на 1000 чел.

- сумма нормативных затрат на содержание имущества и произведения количество единиц государственных услуг, нормативных затрат на оказание единицы государственной услуги на соответствующий финансовый год и объема оказания государственной услуги в соответствующем финансовом году

расходы на оплату образовательных услуг населением

- сумма средних расходов населения по оплате государственных услуг

Рисунок 3. Показатели потребностей в образовании, соответствующие удовлетворительному уровню образования

Проблемы образования были и остаются одной из основных проблем. Необходимо улучшать качество образования, повышать уровень грамотности населения, делать образование более доступным.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 № 751 «О национальной доктрине образования в Российской Федерации»
2. Левада-центр [\[Электронный ресурс\]](#).

© С.Л. Шарапова, Ю.В. Кошкарлова, 2017

СЕКЦИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»

УДК 368:334.012.64

Алябьева Д.В.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

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

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ В БИЗНЕСЕ

Никто не застрахован от рисков, с которыми связана предпринимательская деятельность. Ни один руководитель фирмы не знает точно, что случится в следующем финансовом году.

В последние годы количество рисков в сфере бизнеса значительно увеличилось. Бизнесмены и экономисты ссылаются на непростую геополитическую ситуацию и существенный рост экономик всех стран мира.

Страхование рисков в бизнесе включает в себя множество видов страхования, которые в той или иной форме обязывают страховщика компенсировать убытки, которые связаны с наступлением той или иной ситуации.

В основном, страхуются все случаи, которые связаны с материальными ресурсами, финансовыми средствами и другими атрибутами предпринимательской деятельности и бизнеса.

Существует много определений страхования рисков в бизнесе, но все они сводятся к одному. Предпринимательство имеет очень высокую степень рискованности, что напрямую связана с риском утратить конкретную материальную выгоду.

Ограничений по виду бизнеса для подписания страхового договора не существует.

При этом для заключения договора должны быть предъявлены следующие сведения:

- данные о предоставляемых услугах или товарах, в том числе и маркетинговые исследования;
- финансовая отчетность за предыдущие периоды;
- другие данные, которые может затребовать страховая компания.

Оценка убытков, как правило, проводится на момент их фактического возникновения, то есть после наступления страхового случая. При этом в договоре указывается определенный лимит, выше которого страховая компания не возместит убыток предпринимателю.

Страховой договор включает в себя только конкретные обстоятельства, после наступления которых, будет выплачиваться компенсация. Если произошел случай, который там не прописан или косвенно касается пунктов, что есть в договоре, то страховщик вправе не выплачивать компенсацию.

Страховщик обязывается сделать возмещение следующих убытков:

- постоянных затрат фирмы, которые состоят из затрат на зарплату, налоги, помещение, пенсионный фонд и т.д.;
- все затраты, которые направлены на снижение ущерба от простоя;
- непосредственно сумму упущенной прибыли.

Для определения размера упущенной прибыли, страховая компания проводит сравнение результатов деятельности за предыдущие периоды и соответственно рассчитывает размер прибыли, которую могло получить предприятия в обычном режиме работы.

Согласно законодательству, существует несколько видов рисков- риск убытков, которые связаны с простоями; риск, который связан с недополучением доходов, которые ожидалось получить; риск убытков, что возникает с вины контрагентов.

Соответственно основными видами страхования бизнес рисков являются:

- страхование убытков, которые, могут возникнуть в результате сделок по оказанию услуг или продаже товаров;
- страхование финансовых ресурсов, которыми владеет предприниматель;
- страхование риска не возврата предпринимателю его кредитованных средств;
- страхование инвестиции в инновации;
- страхование простоев на производстве и т.д.

Так страхование на случай нарушений контрагентов применяется во внешнеторговой деятельности при торгово-экспортных операциях. Допускается страхование по нескольким таким сделкам. При таком страховании договор заключается до начала отгрузки, а сама защита начинает действовать с момента, когда сам товар находится у покупателя и тот выставил счет за него.

Чтобы доказать наступление страхового случая, предприниматель обязан предоставить страховой компании все документальные доказательства того, что договор был нарушен по вине контрагента.

После того, как страховая уже возместила убыток, контрагент автоматически становится должником страховой компании и с него может, взыскивается полная сумма долга.

Перестрахование применяется в том случае, когда страховая сумма просто не по силам страховой компании. Это распространено в авиационной, космической и другими промышленными отраслями. Перестрахование является, по сути, «страхованием» страховой компании у другой страховой компании.

Юридическое лицо участвует в подписании такого договора практически на тех же основаниях, как и в обычных договорах, за исключением того, что при возникновении такого страхового случая, ответственность будет нести не одна страховая компания, а еще несколько.

Страхование финансовых рисков включает риски, которые напрямую связаны с финансовыми средствами застрахованного лица. Они возникают в результате финансовых операций, которые осуществляются с ценными бумагами в финансовой и биржевой сфере. К ним относят **кредитные риски**. Если услуга или товар не были оплачены покупателем, то это и есть, страховой риск. Возмещение такого рода убытка проводится после предъявления необходимых документов (выписок, счетов, оборотных ведомостей и т.д.).

К процентным рискам относят риск возможных убытков банков, разных кредитных учреждений и фондов инвестирования. Он связан с превышением процентных ставок, которые они выплачивают по депозитам, над ставками по самим кредитам.

К валютным рискам относят риски, которые связаны с колебаниями валюты на внешнеэкономических торгах.

Существуют способы страхования рисков, которые связаны с валютными колебаниями:

- закупка опционов в иностранной валюте
- фиксирование цен, по которым проводится продажа в национальной валюте;
- договоренность об лучших условиях с национальным банком
- взаимодействие экспортных и импортных рисков таким образом, что сумма обязательств была в одной валюте;
- подписание валютных сделок с банками.

В страхование инвестиционных рисков входят все риски, которые связаны с инвестированием фирмы в отдельные проекты, процентные риски, колебание валютного курса, а также другие риски, что могут помешать реализации инвестиционного проекта.

Также отдельно включают и политические риски, которые зависят от внешней торговли и иностранных инвестиций. Они появляются в результате провала политических переговоров, политических конфликтов и других геополитических факторов.

Страхование бизнес рисков является необходимой составляющей при ведении бизнеса. Страхование позволяет в полной мере покрыть убытки от возникновения разного рода случаев. Пренебрежение такой защитой чревато потерей финансовых средств, что может сорвать нормальное функционирование предприятия или заставить его прекратить работу полностью.

© Д.В. Алябьева, 2017

УДК 339.166

Ахмедзаде Б.И.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

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

ПРЕИМУЩЕСТВА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Интернет стал средой для экономической деятельности, с развитием информационных и телекоммуникационных технологий. Интернет стал использоваться как интерактивный канал взаимодействия компаний с бизнес-партнерами и клиентами. Это способствовало ведению интерактивного маркетинга и осуществлению прямых онлайн-продаж. Интернет стал средой для сетевой экономики, т. е. экономической или бытовой деятельности, основанной на прямых длинных горизонтальных связях между участниками совместной деятельности. Сетевая экономика является основой для электронного бизнеса.

Электронный бизнес – это предпринимательство, которое использует возможности информационных и телекоммуникационных технологий с целью получения прибыли. Основными понятиями электронного бизнеса являются интернет-маркетинг и интернет-реклама, финансовые услуги, инвестиционные фонды и т.д. Подавляющее большинство людей идентифицирует концепцию электронного бизнеса с любой деятельностью, которая позволяет нам зарабатывать деньги через веб-сайт. Более того, большинство людей убеждены, что

это довольно прибыльная деятельность, которая позволяет быстро заработать. Реальность, однако, совсем другая. Другими словами, Интернет можно назвать мгновенным доступом. Мы оплачиваем свои услуги, услуги ЖКХ, интернет, покупаем недвижимость, автомобиль, узнаем рецепты здоровой и вкусной пищи – посетив соответствующий сайт мы собираем необходимую информацию. Теперь представим ситуацию, в которой не было бы интернета. Чтобы заплатить за услуги ЖКХ или интернет, нам бы пришлось посещать тот или иной банк, выстаивать, за частую, не малую очередь. Чтобы проверить цены на жилье нам придется без интернета идти в риэлтерское агентство. Вся эта процедура занимает много времени, а иногда даже приходится потратить половину выходных. В интернете не нужно ждать. Интересующая нас информация может быть найдена моментально. Какие же преимущества электронной коммерции в интернете открываются перед нами:

1. Главное преимущество электронного бизнеса – иметь возможность работать 24 часа в сутки. Это означает, прежде всего, чтобы человеческий фактор должен быть сведен к минимуму. Производительность увеличивается в несколько раз, подключение к Интернету обеспечивает полную автоматизацию процесса, в котором пользователи получают ваши продукты или используют ваши услуги.

2. Во-вторых, информация, продукция или услуги имеют возможность быть доступными моментально. В этом случае должна быть совершенной система автоматизации. Представьте себе услугу платного контента без системы автоматических электронных платежей. Кто-то хочет подписаться или купить ваш товар, вливают деньги на ваш счет, и вы вручную активируете его доступ к сайту. Теперь представьте себе ситуацию, когда у вас есть 100 клиентов в день. Будет ли у вас еще время для того, чтобы выполнять свой электронный бизнес и развивать его, если вы проводите большую часть дня в службе сделки вашего банка? Электронный бизнес предоставляет полную автоматизацию процесса.

3. И последнее, что самое главное. Пользователям доступна поисковая система, с помощью которой они могут выбирать лучшее из огромного объема найденной информации. Что это означает? Прежде всего, ваш потенциальный клиент еще находится перед выбором, который предоставляется ему именно с помощью поисковой системы. Поиск еще одно очень важное преимущество Интернета. Мы можем найти много информации. Таким образом, у нас есть четкое представление относительно того, какие преимущества есть в Интернете [1]:

– Он работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году (так в 5 раз больше, чем обычный бизнес-оффлайн);

– Информация доступна немедленно.

Пользователи имеют доступ через поисковую систему, которая может предложить множество опций, найденных по запросу. Это поисковые системы, которые предлагают клиенту продукт или продукт конкурента. Различные статистические данные говорят, что в среднем интернет-трафик поступает от 80% поисковых систем, в том числе в основном от Google.

Следствием такого положения дел является то, что, если адрес сайта не отображается в результатах поиска, в большинстве случаев бизнес не будет иметь клиентов. Хороший бизнес должен продвигаться в интернете. Прежде чем кто-нибудь узнает, что у вас есть качественный продукт, вы будете слишком долго ждать, не исключая возможности банкротства или функционирования совсем мало успешного бизнеса. Из этого возникает главный ответ на вопрос: почему мелкие компании так и не могут пробиться в большой бизнес и закрываются менее чем за год своего существования. Электронный бизнес требует много времени, опыта и, в первую очередь, большой практики. Самое главное, на мой взгляд, заключается в том, чтобы провести различие между реалиями электронного бизнеса в отличие от обычного бизнеса, который только использует Интернет, чтобы прорекламировать свой продукт.

Литература

1. [\[Электронный ресурс\]](#)

© Б.И.Ахмедзаде, 2017

УДК 336.741.24

Бекк А.В.

студент направления «Информационная безопасность»
кафедра «Информационная безопасность автоматизированных систем»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Полякова Е.В.**

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ КАРТ В ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЕ

Банковские карты являются расчетным платежным инструментом, находящимся в системе, основанием которой являются расчетно-платежные отношения, которые осуществляются на базе современных технических и техноло-

гических технологий. С помощью данного инструмента его держатели вправе осуществлять следующий вид операций:

- получать наличные денежные средства в нужной валюте как внутри страны, так и за ее пределами;
- производить оплату услуг;
- осуществлять другие операции в пределах имеющихся ресурсов на карте.

На сегодняшний день обеспечение безопасности банковских карт – это очень важный вопрос, так как количество случаев взлома и нелегального доступа к счетам со стороны мошенников постоянно увеличивается. Правонарушения в сфере банковской деятельности представляют серьезную угрозу экономическим интересам всего общества. В результате развития и внедрения современных информационных технологий в мире стали активизироваться процессы формирования глобального информационного пространства, которые повлекли за собой появление новых угроз.

Итак, актуальность данной темы обусловлена тем, что банковские карты являются самым популярным средством платежа и хранения денежных средств, а также распространением способов взломов карт владельцев, их кражи или же мошенничества посредством сети Интернет. Наиболее распространёнными способами мошенничества являются скимминг, вишинг, фальшивые банкоматы, «Ливанская петля» [1]. Именно поэтому я бы хотела уделить особое внимание обеспечению безопасности в области этой сферы.

Уровень защищенности пластиковых карт зависит от технологических особенностей. В соответствии с этим различают два вида карт:

1. карта с магнитной полосой – обеспечивает высокую степень защиты информации и позволяет автоматизировать процесс обработки информации;
2. карта со встроенной микросхемой – имеет несколько степеней защиты и подделать информацию, которая имеется на ней, достаточно трудно.

Магнитная полоса является первой технологией пластиковых карт, ставшей на защиту банковских счетов. Магнитная полоса на картах крупнейших международных систем «Visa» и «MasterCard», «МИР» содержит необходимую информацию в закодированной форме, в том числе и ПИН-код (Personal Identification Number), который вводится владельцем карты. Но все же карты с магнитной полосой – самые уязвимые.

Применение микропроцессоров также является средством защиты пластиковых карт, поскольку они обеспечивают не только хранение секретной информации, но и имеют оперативную память, что делает пластиковую карту полноценным инструментом управления банковским счетом. Микропроцессор

более надежен, чем магнитные полосы, так они не подвергаются износу и размагничиванию[2].

Некоторые платежные системы для безопасности применяют дополнительную защиту – технология 3D Secure. Суть защиты 3-D Secure заключается в дополнительном пароле, который известен только владельцу карты. Некоторые банки применяют одноразовые пароли, отправляемые по SMS, а другие предоставляют постоянный пароль[2]. К недостаткам данной системы защиты можно отнести задержку SMS или отсутствие сигнала сотовой связи, а неизменный пароль рискует стать известен третьим лицам.

Пластиковая карта с фотографией владельца на обратной стороне является дополнительным способом защиты, которым пользуются некоторые банки. Такой подход к защите позволяет избежать несанкционированного использования карт.

С целью усиления безопасности разрабатываются новые технологии. Так, платежная система MasterCard заявила о скором внедрении привязки карты к смартфону с использованием технологии геолокации. Так, если телефон и карта находятся в недопустимом месте по отношению друг к другу, то одобрения транзакции не произойдет.

Необходимо отметить, что в России недостаточно внимания уделяется непосредственно созданию национальной концепции безопасности банковских карт. К современным проблемам безопасности пластиковых карт в России относятся отсутствие должного нормативного законодательства, регулирующего правоотношения между участниками платежных систем, недостаток специальных подразделений правоохранительных органов по борьбе с мошенничеством с пластиковыми картами, отсутствие взаимодействия между банками и правоохранительными органами, а также отсутствие единого национального инструмента по противодействию мошенничеству с использованием пластиковых карт[1].

Таким образом, анализ банковских карт в платежной системе позволил выявить современные проблемы их безопасности. Урегулирование данной проблемы возможно лишь при комплексном подходе правительства страны, правоохранительных органов и банков. Решение проблемы безопасности пластиковых карт поможет стабилизировать безопасность не только банковских систем, но и безопасность платежной системы в целом.

Литература

1. Березуцкая, А.Г., Яблонская, А.Е. Современные проблемы безопасности пластиковых карт в платежной системе России // Экономика, предпринимательство и право – 2016.

2. Зиберова, О.С., Зиберов, С.В. Проблемы выявления «заочного списания» как одного из современных способов совершения хищений с банковских пластиковых карт // Вестник калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2012 №4

© А.В. Бекк, 2017

УДК 368:334.012.64

Гисс А.А.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

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

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ БИЗНЕСА

Самостоятельное ведение бизнеса – достаточно ответственный и сложный процесс, где каждый предприниматель несет полную ответственность за свое имущество. Страхование бизнеса поможет уберечь частных лиц от возможных рисков неудач. Однако стоит учитывать, что, так же как и ведение своего бизнеса, страхование потребует конкретных экономических расходов.

Безусловно, сформировать собственную компанию – дело непростое, однако ещё труднее гарантировать ей развитие на долгие годы. Рано ли поздно любой, даже самый востребованный и перспективный бизнес, может стать убыточным. Рассмотрим самые распространенные причины, почему это может произойти:

- введение новых законов и нормативных актов, ограничивающих ведение определенных видов предпринимательства;
- поправки в налоговом законодательстве;
- пожары, стихийные бедствия и аварии;
- человеческий фактор (ошибки сотрудников компании);
- потеря ключевых специалистов компании;
- внешнеэкономическая ситуация страны, повлекшая к снижению спроса (введение санкций).

Для сохранения средств предпринимателя основные риски можно конечно исключить учитывая их при разработке бизнес-плана, но конечно, предугадать все возникающие риски, связанные с определённым видом деятельности, определённо невозможно, но вот свести их к минимуму очень даже возможно. Для этого в бизнес-плане нужно составить анализ рисков, и обязательно учесть способы их снижения. Страхование всегда поможет исключить неблагоприятные результаты.

Банкротство фирмы наступает в том случае, если её собственник больше ничего не способен сделать для того, чтобы её восстановить. Страховка малого бизнеса – это весьма прочный и надёжный метод не лишиться всех валютных средств в результате закрытия компании.

После получения выплаты по страховому случаю появляется еще один шанс реанимировать дело или же заново начать что-то новое. Такой способ противодействия рискам оказывается очень эффективным при деятельности, которая связана с оказанием услуг либо же с реализацией товаров в рассрочку и кредит.

В основном страхование бизнеса заключается в страховании имущества, ответственности и страхование от производственного перерыва.

Также страхование бизнеса полезно на начальных этапах развития своего дела. Так для запуска понадобится арендовать или купить помещение, мебель, оборудование и другие предметы. Все арендованное или приобретенное имущество могут украсть или же испортить. При наступлении таких случаев страхования имущества поможет вернуть все потраченные на закупку деньги. Однако для данного вида страхования нужно провести оценку и предоставить точную стоимость всех приобретенных или арендованных товаров страховой компании.

Страхование ответственности поможет обезопасить и в том случае, если организация нанесла вред заказчику или же у него появились претензии к товарам и услугам.

Во время работы предприятия может возникнуть незапланированный перерыв. Понятно, что такие перерывы, как праздничные дни или отпуск сотрудников, возможно, предусмотреть, но что, же делать, если возникают форс-мажорные обстоятельства? Например, если на производстве случится пожар?

В таких ситуациях все виды работ приостанавливаются и требуются вливания средства на восстановление, возмещение ущерба, а также нужно при этом выплачивать зарплаты сотрудникам, налоги и так далее. Как раз в таком случае страхование от производственных перерывов сможет перекрыть все незапланированные траты.

Стоит упомянуть и об оценке при страховании. Так оценка обязательна, нужна для произведения правильных расчетов страховых взносов.

Каждая современная страховая компания обязана иметь очень четкое и объективное представление о стоимости страхового имущества. Независимая страховая оценка дает возможность специалистам очень быстро и четко оценить все риски и составить страховой портфель.

Обычно страховые компании обращаются за оценкой к третьим лицам, которые специализированно занимаются такими расчетами, и уже на основе полученных данных выдвигают свои условия для осуществления страхования.

Управление своим делом – весьма непростое и серьезное дело. Очень трудно предусмотреть, где же станут подстерегать негативные риски. По этой причине всегда вернее обезопасить себя. Это несомненно поможет оградиться с незапланированных финансовых затрат или даже от банкротства.

© А.А.Гисс, Ю.О. Ершов, 2017

УДК 65

Ерунцова А.С., Ананьева Е.А., Дородный В.С.

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.**

ЛОГИСТИКА В БИЗНЕСЕ

Современный опыт и опыт прошлых лет показывает, что такая наука логистика включает в себе актуальную и стратегически важную роль в современном бизнесе. В настоящее время налаженная логистика на предприятии, в бизнесе или в любой другой сфере помогает добиться колоссальных успехов в продвижении своего дела. Под логистикой в бизнесе принято понимать качественное управление финансовыми, информационными, материальными потоками, что позволяет достичь поставленную цель с оптимальными затратами.

Суть логистической функции заключается в том, чтобы помочь обеспечить фирме такую систему качественного ведения бизнеса, которая позволит выполнить основную миссию фирмы, повысить качество продукции, сервиса, стать конкурентоспособной и тем самым привлечь большое количество клиен-

тов. Отсутствие логистики на предприятиях, в фирмах приводит к бессистемным и несогласованным закупкам, длительному производственному процессу, неправильной организации сбыта. В настоящее время многие фирмы в России еще пытаются построить свой бизнес без налаженного логистического процесса, но вся эта ситуация является результатом исторической системы управления и неумения грамотно выстроить логистику.

Рассмотрим на примере международной компании «Авентис Анималь Нютрисьон Евразия» (Aventis Animal Nutrition Eurasie) логистическую стратегию. Главный офис находится в городе Страсбург, Франция. Организация является крупнейшим мировым производителем витаминов, к наиболее перспективной деятельности можно отнести научные исследования в области питания и здоровья с/х животных, производство и сбыт продукции, связанной со здоровьем с/х животных.

Логистическая стратегия предприятия предусматривает решение некоторых задач:

1. Улучшение взаимоотношений «Компания – поставщик»: грамотный учет общих интересов двух сторон; достижение с поставщиками материальных ресурсов партнерских отношений, с перспективной целью минимизации риска не поставок; организация надежных информационных каналов; непрерывный канал информации о необходимых поставках ресурсов.

2. Оптимизация запасов на складе: управление заказами, т.е. контроль заказов клиентов осуществляются структурным подразделением «Забота о клиентах» при взаимодействии с отделом логистики). Такая цепочка дает возможность качественного обслуживания с минимальными размерами страховых запасов; управление производственными запасами через информирование руководства о потребностях клиентов на будущее в течение одного квартала (функция планирования производственного процесса).

В области поддержания конкурентных преимуществ логистика может помочь компании поддержать ценовое лидерство т.е. влиять на цену или устанавливать ее, отличаться от других, и для достижения успеха сконцентрировать усилия на важнейших направлениях в своей деятельности. Логистика на любом предприятии, в организации и компании должна иметь свою стратегию, как это было рассмотрено выше на примере компании «Авентис Анималь Нютрисьон Евразия». Целью компании было улучшение взаимоотношений «компания – поставщик», а также оптимизация запасов на складе, и благодаря, грамотному выполнению намеченных целей в стратегии

достигли высоких результатов на конкурентном рынке, как мировом, так и национальном.

Правильно выбранная стратегия компанией способствовала доставке товаров в то время и в то место, где они максимально необходимы и могут быть использованы с высокой эффективностью. Внутри фирмы отдел логистики отвечал за: содействие росту конкурентных преимуществ и максимальное сокращение издержек.

Внедрение методов и функций логистики в практику бизнеса любой организации может позволить предприятию значительно сократить товарные запасы, ускорить оборачиваемость оборотных средств, уменьшить себестоимость продукции, обеспечить потребителей в высоком качестве продукции и необходимом им сервисе, данные факторы говорят о том, что логистика в бизнесе имеет немаловажное значение для успешной деятельности организации.

Управление материальными потоками на сегодняшний день является важнейшей стороной хозяйственной деятельности. Каждый субъект в хозяйственной деятельности самостоятельно анализирует каждую ситуацию и принимает решение. Соответственно лидерство в конкурентной борьбе, имеет тот субъект, кто компетентен в области логистики, и тот, кто владеет ее методами. Логистику в среде бизнеса можно представить как структуру, состоящую из двух уровней – (это макро и микроуровень). На макроуровне логистику следует рассматривать как элемент экономики страны. На микроуровне логистика рассматривается как элемент деятельности отдельно взятой компании. Роль логистики важна в развитии экономики страны в целом. Она способствует доставке товаров в то время и в то место, где они максимально необходимы и могут быть потреблены с высокой эффективностью. Если рассматривать внутрифирменную среду, то здесь роль логистики заключается в ее способности:

- содействовать росту конкурентных преимуществ компании;
- способствовать сокращению издержек в компании в целом.

В области поддержания конкурентных преимуществ логистика может помочь компании поддерживать ценовое лидерство, отличаться от других, и для достижения успеха сконцентрировать усилия на важнейших направлениях деятельности. [Электронный ресурс]

Литература

1. [\[Электронный ресурс\]](#)
2. [\[Электронный ресурс\]](#)

Жуклова М.Д.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

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

ПРОГРАММЫ ДЛЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

У каждого предприятия должен быть чёткий план развития, представление о будущих шагах и их очередность, а также об экономической составляющей своих действий. Бизнес-планирование является одной из самых главных составляющих менеджмента компании, если вы стремитесь к коммерческому успеху.

Главная цель, которая преследуется при разработке бизнес-плана это планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшее и отдаленное время в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Рассмотрим функции бизнес-планирования в деятельности компании.

– Наиболее важной функцией является планирование. Она дает возможность оценить перспективы развития нового направления деятельности и держать под контролем процессы внутри фирмы.

– Бизнес-план позволяет привлечь кредитные и ссудные денежные средства. В современных рыночных условиях без заемных средств практически невозможно осуществить какой-либо значительный проект. Решающим фактором при предоставлении ссуды является наличие грамотно составленного и просчитанного бизнес-плана.

– Важной функцией является вовлечение в проект компании потенциальных партнеров, которые могут вложить в производство собственный капитал или имеющуюся у них технологию. Положительное решение вопроса о предоставлении инвестиций, ресурсов или технологии возможно лишь при наличии бизнес-плана, отражающего направление развития компании на определенный промежуток времени.

Виды бизнес-планирования:

Бизнес-план по привлечению средств инвесторов. Когда есть необходимость в финансировании извне, вы можете привлечь их через публичные выпуски акций компании. Для этого требуется подробный бизнес-план, который

включает полную информацию о компании, ее маркетинговую стратегию, оборот, производственные мощности и перспективы. Такой документ поможет продать идею потенциальным инвесторам.

Бизнес-план для стратегического слияния с иностранным партнером. Хороший бизнес-план помогает реально оценить потенциал совместной работы.

Бизнес-план для привлечения новых сотрудников. Бизнес-планирование на предприятии важен также и для поиска и набора высококвалифицированных кадров. В современное время настоящий профессионал уже не меняет место работы только ради более высокого оклада. Высококвалифицированного специалисту по мимо высокой зарплаты требуется гарантия стабильности и перспектив.

Бизнес-план для слияния с другой компанией. Благодаря глубокому анализу и расчету перспектив, вы сможете определить все плюсы и минусы изменений в работе.

Бизнес-план структурного подразделения – это документ, составленный для высшего руководства и содержащий перспективы развития подразделения и обоснование эффективности использования его материальных и трудовых ресурсов.

Бизнес-план инвестиционного проекта или коммерческой идеи, в свою очередь, описывает результаты анализа маркетинговых кампаний, потенциала проекта и необходимых денежных инвестиций в идею для будущих инвесторов. Итоговый документ бизнес-планирования на предприятии включает развитие бизнеса за отчетный период и направлен на отчет акционерам или совету директоров фирмы. В него включают обоснование всех существующих ресурсов и инвестиций.

Благодаря развитию IT многие задачи в области предпринимательства могут быть решены с помощью автоматизированных средств. Например, программы бизнес-планирования позволяют легко составить проект, включая шаблон документа, подготовленную стандартную структуру и калькуляторы для наиболее важных показателей. В то же время, часто вместе с программой клиент получает несколько вариантов бизнес-планов, которые действуют как модельные, на которые можно положиться как модель.

Project Expert – эксперт проекта. Эта программа благодаря простому и интуитивно понятному интерфейсу идеально подходит для новичков, которые никогда не занимались бизнес-планированием с помощью специального программного обеспечения. Эксперт проекта: большой объем справочной информации, автоматический расчет показателей эффективности предприятия, функция подготовки инфографики. Программа подходит для небольших фирм и холдингов. Лицензия будет стоить 50 тысяч рублей.

Компания Palo Auto Software выпустила программу Business Plan Pro, которая позволяет настроить онлайн-бизнес-план, подготовленный для запросов инвесторов. Этот продукт включает более 400 планов, которые могут быть изучены как образцы. Лицензионная версия стоит не более чем аналогичных - 9 тысяч рублей.

COMFAR III Expert – это технология бизнес-планирования, которая позволяет составить проект в соответствии со стандартами Комитета ООН по промышленному развитию (ЮНИДО). Этот продукт хорош с точки зрения методологии анализа компании и документирования процессов, но не учитывает реалии Налогового кодекса Российской Федерации. Последний выпуск программы будет стоить 127 тысяч рублей.

Российское развитие – «Альт Инвест». Учредители компании «Альт» внедрили в программу инструменты для подготовки технико-экономических обоснований, технологий бизнес-планирования и методов анализа инвестиционных проектов. В то же время «Альт Инвест» учитывает все требования российской налоговой системы. Последняя версия с пакетом стандартной поддержки стоит 63 тысячи рублей.

Существуют и другие, но цель одна это настройка онлайн-бизнес-плана для решения многие задачи в области предпринимательства.

© М.Д. Жуклова, 2017

УДК 336

Каплина 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: д.э.н., профессор **Одинцова Т.Н.**

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

С конца 2016 года по настоящий день рынок банковской автоматизации переживает довольно непростые времена. Ряд экспертов затрагивает тему стагнации и снижения объемов банковского рынка. Большая часть инновационных

проектов коммерческих банков направлены зачастую на поддержку или развитие существующих автоматизированных систем, оптимизацию бизнес-процессов или снижение затрат.

При этом необходимо отметить, что существенно снизилась доля инвестиционных проектов в связи с сокращением бюджета на банковскую автоматизацию, в лучшем случае он замораживается или увеличивается крайне осторожно[1, с. 149-152].

Аналитики связывают такую тенденцию с прямой зависимостью деятельность коммерческих банков от общеэкономической ситуации в стране. В таблице 1 рассмотрены десять крупнейших игроков рынка консалтинга в России, предоставляющие услуги для отечественных коммерческих банков. Анализируя данные таблицы, можно сделать вывод о том, что банковский сегмент все же остается относительно динамичным в портфеле ИТ-проектов. Это характерно и для автоматизации, и для предлагаемых решений и услуг, которые активно реализуют отечественные и зарубежные ИТ-компании.

Нужно согласиться с мнением заместителя генерального директора по работе с ключевыми заказчиками компании КРОК Ивана Рубцова, который отмечает, что на сегодняшний день наиболее актуальными решениями для качественного повышения эффективности деятельности банков считаются виртуализация и аутсорсинг инфраструктуры.

Таблица 1

Крупнейшие поставщики ИТ для банков 2016⁵

Компания	Выручка в 2016 г., тыс.руб, включая НДС	Выручка в 2015 г., тыс.руб, включая НДС	Рост выручки 2016/2015 гг. в %	Банки, для которых выполнены проекты в 2016 г.
1	2	3	4	5
Сбербанк-Технологии	15 200 000	10 328 583	47%	Сбербанк
ЦФТ	14 597 636	14 043 572	4%	Банк Русский Стандарт, ОТП Банк, лизинговая компания «Система Лизинг 24»,

⁵По оценке CNewsAnalytics(<http://www.cnews.ru>) Данные за 2015 г. скорректированы

1	2	3	4	5
ITG (INLINE Technologies Group)	11 727 210	10 976 130	7%	Сбербанк, ГазпромБанк, Банк «Зенит», ВТБ 24, Банк Русский Стандарт
Техносерв	10 719 740	9 369 411	14%	н/д
Ай-Теко	7 972 578	8 811 794	- 10%	н/д
Крок	7 037 297	9 260 309	- 24%	Русфинанс Банк, Уралсиб, МДМ Банк, Банк Хоум кредит
ИнфосистемыДжет	6 833 742	5 189 796	32%	ВТБ 24, Росбанк, ЮниКредит Банк, Банк Москвы, национальная платежная система МИР
Астерос	4 703 470	5 152 282	-9%	Сбербанк России, ВТБ, Россельхозбанк, Тинькофф Банк
Ланит	4 619 207	5 005 481	-8%	ВТБ Страхование, Газпромбанк, Абсолют Банк, Банк Русский Стандарт, Банк Санкт-Петербург, Московский кредитный банк
Cognitive Technologies	2 142 670	5 220 488	- 59%	н/д

Причем, виртуализация является не только способом успешного ведения бизнеса, но и способствует сократить привлечение крупных инвестиций, которых в кризисные времена оказывается просто недостаточно[2, с. 215-217].

На отечественном рынке информационных технологий в последние два года наиболее востребованы проекты по VDI-Virtual Desktop Infrastructure для рабочих мест. Успешным примером применения таких проектов можно считать банк Тинькофф. Именно банк Тинькофф стал пропагандировать переход банковской деятельности в виртуальное пространство как основной тренд.

Наряду с виртуализацией, отечественные консалтинговые компании предлагают ряд технологий, которые способны оживить рынок банковских услуг. Среди таких технологий можно выделить: облачные и гибридные архитектуры, системы виртуальной реальности, платформы для работы с большими данными, маркетинговые системы для работы с клиентами банков.

Перечисленные технологии способны оптимизировать бизнес-процессы коммерческих банков, а также выработать новые методы по привлечению и работе с потенциальными и действующими клиентами.

На основании данных и опросов, приведенных в издании TAdviser, на сегодняшний день можно выделять несколько трендов банковской информатизации:

1. Облачные технологии и аутсорсинг.

Применение облачных технологий во многом способны привести финансовые организации к оздоровлению, реализуя проекты, направленные не только на оптимизацию расходов на инфраструктуру.

Коммерческие банки все более активно используют услуги консалтинговых компаний по части поддержки работоспособности информационных систем и их обслуживания. Стоит отметить, что такие технологии отличаются гибкостью, высокой скоростью развертывания, что в итоге не замедляет ожидания экономической отдачи.

2. Проекты быстрой отдачи и завоевание новых ниш.

Формируя бюджет на последующие годы коммерческие банки отличаются крайней осторожностью. Однако, несмотря на сокращение расходов, электронным каналам уделяется особое внимание. В вопросе информатизации коммерческие банки нацелены на результат, что повышает привлекательность на предоставляемые консалтинговыми фирмами услуги. Спрос на проекты, такие как, банковское сопровождение госконтрактов, увеличивается. Для консалтинговых компаний такой спрос занимает приоритетное направление, поскольку появляется возможность предоставить уникальные сервисы, который способны стать промышленным решением.

3. Интеграция банковских информационных систем.

Способность и стремление коммерческих банков развивать свои технологии приводит к тому, что информационные системы накапливаются. Несмотря на отличные функциональные решения, каждая система является отдельным источником. Решением таких проблем занимаются отечественные компании, помогая сосредоточить все усилия на интеграции информационных систем, что помогает, в первую очередь, экономить время на поиск информации о клиенте банка, а также увеличить расходы на более технологичные решения.

4. Сокращение числа отделений коммерческих банков.

В процессе информатизации деятельности банков проявляется необходимость сокращения физического присутствия банков. Такая тенденция связана с развитием технологии удаленного обслуживания. Следует выделить, что в течении нескольких десятков лет количество отделений банков может быть сведено к минимуму. При этом, пересматривается сама технологическая роль банков в системе хозяйствования- в первую очередь, консультирование при возникновении острых вопросов, связанных, например, с инвестициями.

Такая ситуация в банковской отрасли получила название «цифровизация», которая является главной тенденцией в развитии экономики, «выстраива-

нии новой системы экономических отношений на информационно-коммуникационных технологиях»⁶, что связано с появлением определенных банковских рисков. По мнению Президента Ассоциации банков России Георгия Лунтовского к ним относятся, прежде всего, это риск снижения инвестиционной привлекательности коммерческих банков, связанный с нежеланием инвесторов вкладываться в банковский сектор, «который по показателю отношения рыночной стоимости акции к прибыли на акцию на 48% отстает от других отраслей экономики. Такая динамика позволила некоторым экспертам утверждать, что цифровые компании в скором времени вообще вытеснят банки⁷».

К следующим важным рискам следует отнести тенденцию увеличения скорости создания новых платежных инструментов в соотношении со сроками возможности приспособляемости к ней банковского сектора, а также с отсутствием регулирования систем распределенного учета, или технологии блокчейна, которую в перспективе считают доминирующей в сфере экономики.

Для отечественных консалтинговых ИТ-компаний важно придерживаться главной тенденции – укрепление понимания роли технологий как средства управления. Реализация проектов по информатизации приводит к осознанию того, что использования новых технологий в ведении деятельности способно дать реальные результаты и обеспечить преимущества в конкурентной борьбе.

Таким образом, развитие цифровизации экономики и бизнеса стирает границы между банковской деятельностью и небанковскими видами операций. В этих условиях перед национальной банковской системой встает задача дальнейшего ее развития на основе интеграции банковской деятельности и финансовых информационных технологий, что, в частности, соотносится с внедрением новых организационных форм и структур управления банками, созданием эффективных моделей развития банковского сектора и новых инновационных механизмов по их реализации.

В то же время важно поддерживать и развивать рост доверия банков к ИТ-компаниям-консультантам, не только реализовать поставленные задачи, но и подготовить их грамотную постановку. Активно развивается рынок независимых консультантов, которые выполняют роль посредника. Такая тенденция

⁶ Информационное агенство «Bankir.ru» / Лунтовский назвал главные риски банковской отрасли в связи с информатизацией экономики. Режим доступа: / [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 19.11.2017)

⁷ Информационное агенство «Bankir.ru» / Лунтовский назвал главные риски банковской отрасли в связи с информатизацией экономики. Режим доступа: / [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 19.11.2017)

продиктована потребностями рынка, и именно за такими подходами успешное будущее отечественного консалтинга в финансовом сегменте.

Литература

1. Батаев, А.В. Оценка динамики выручки поставщиков ИТ-решений в финансовый сектор России // Молодой ученый. – 2017. – №1. – С. 149-152.
2. Гулиева, Д.Х., Егорова, Я.П. Автоматизация деятельности коммерческих банков // Молодой ученый. – 2016. – №23. – С. 215-217.
3. ИТ в банках и страховых компаниях 2015, / Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 19.11.2017)
4. Аналитический отчет IDC по заказу Московской биржи. «Обзор рынка информационных технологий» Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 18.11.2017)
5. Бодиенкова, В.С., Кондюкова, Е.С. Электронные инновации в банковской сфере // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 12. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 18.11.2017).
6. Информационное агентство «Bankir.ru» / Лунтовский назвал главные риски банковской отрасли в связи с информатизацией экономики. Режим доступа: [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения 19.11.2017)

© А.С.Каплина, 2017

УДК 336

Мишкина А.В.

студент направления «Информационная безопасность»
кафедра «Информационная безопасность автоматизированных систем»
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Полякова Е.В.**

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

По всему миру миллиарды из нас каждый день используют социальные сети, и это число растет. Фактически, по оценкам, к 2018 году 2,44 миллиарда человек [1] будут пользоваться социальными сетями, по сравнению с 970 тысячами в 2010 году [1].

Мы используем их во всех аспектах нашей жизни: в личных отношениях, для развлечения, на работе и в наших исследованиях. Чтобы было проще понять: каждую минуту мы коллективно посылаем более чем 30 миллионов сообщений на Facebook и почти 350 тысяч записей в Twitter [2].

Наша растущая любовь к социальным медиа меняет то, как мы общаемся то, как мы ведем бизнес, как мы управляем процессами, и то, как мы живем в обществе. И эти изменения происходят с бешеной скоростью. Вот шесть наблюдений того, как социальные медиа меняют мир от экспертов из World Economic Forum [3].

1. В различных отраслях промышленности социальные сети переходят от «было бы не плохо» к необходимому компоненту любой бизнес-стратегии.

Это началось в отделах новостей, всего за семь лет они были полностью разрушены социальными медиа. Навыки маркетинга в социальных сетях (англ. Social Media Marketing, SMM) уже давно не считается нишей и небольшой группой в редакции. Вместо этого социальные сети влияют на работу всей организации.

Это тенденция уже распространяется на предприятия за пределами отделов новостей. Другие отрасли должны смотреть на этот опыт и убедиться, что они на шаг впереди этого социального медиа-взрыва.

2. Социальные медиа-платформы – это, возможно, в прямом смысле слова, банки будущего.

Представьте себе, что вы можете заплатить за аренду или сделать инвестиции через вашу любимую социальную сеть. На сегодняшний день это звучит не так уж невероятно. Социальные сети трансформируют банковские отношения очень влиятельными способами, от улучшения обслуживания клиентов до предоставления возможности отправлять деньги другим пользователям через интернет-платформы. Новые финансовые компании используют социальные медиа, чтобы помочь людям совершить такие элементарные операции, как открытие банковского счета. Социальные медиа также могут повлиять на вашу способность получить кредит.

Но это будет так просто: самая большая проблема – это соблюдение стандартов безопасности и обеспечение того, чтобы клиенты сознательно предоставляли личную информацию. Банки также должны будут проводить сложную политику в социальных сетях.

3. Социальные сети помогают здравоохранению.

Индустрия здравоохранения уже использует социальные сети для улучшения своей работы, будь то с помощью кампаний общественного здравоохранения или виртуальных визитов врачей в Skype. Это также помогло населению

и некоторым пациентам, не имеющим, по тем или иным причинам, возможности посещения своих лечащих врачей, оставаться на связи. Социальные медиа несут ответственность за соответствующие изменения как в персональном, так и в общественном здравоохранении, особенно, путем облегчения быстрого обмена информацией для большого числа людей.

Но это не всегда хорошо: пока социальные сети помогают официальным учреждениям и экспертам быстро обмениваться важной информацией, например, во время вспышки болезни, у них есть недостаток. Социальные сети – это двусторонняя улица, они позволяют злоумышленникам обмениваться информацией с такой же скоростью, как и медучреждения, если не быстрее. Именно это должна будет планировать промышленность здравоохранения в будущем. Агентства здравоохранения должны продумать все действия заранее, чтобы иметь возможность реагировать и противодействовать дезинформации, либо поддерживать точность информации, распространяемую через социальные сети.

4. Социальные сети меняют то, как мы управляем и как управляют нами.

Жизнь людей изменилось с приходом социальных медиа: СМ позволяет гражданам быть источником идей, планов и инициатив проще и удобнее, чем когда-либо прежде. В будущем мы ожидаем, что все больше и больше лидеров будут воспринимать этот вид взаимодействия, так как им будет легче контактировать со своими избирателями. В то время как политики и чиновники должны были путешествовать, чтобы взаимодействовать с гражданами, теперь онлайн мэрии укрепляют связи между ними, обеспечивая при этом платформу для прямого участия в инициативах правительства.

До рассвета социальных медиа правительства наряду с традиционными СМИ были привратниками информации. Эти, в значительной степени взаимовыгодные, отношения были радикально нарушены одновременным ростом цифровых технологий и социальных медиа. Нигде этот аспект не является более острым, чем в мире международных дел и конфликтов, где подъем цифровых международных субъектов бросил вызов господству государства.

5. Социальные сети помогают нам быть отзывчивее при катастрофах.

Мы видели много примеров того, как социальные медиа и цифровые коммуникации помогают реагировать на бедствия, от Facebook's Safety Check, которая позволяет пользователям в зонах бедствия отметить себя, как находящегося в безопасности, к развитию сети CrisisMappers – международного междисциплинарного сообщества, использующего новые технологии для предупреждения и реагирования на возникающие гуманитарные чрезвычайные ситуации.

Crisis Mappers используют мобильные и веб-приложения, совместно редактируемые карты и данные о событиях, воздушные и спутниковые снимки,

геопространственные платформы, визуализацию и статистические модели для эффективного предупреждения, и реагирования на гуманитарные чрезвычайные ситуации [4].

На самом деле, все больше и больше из нас будут использовать социальные медиа, чтобы способствовать ликвидации последствий стихийных бедствий везде, где бы мы не находились. Люди могут немедленно войти в приложение, когда услышат новости о природной или техногенной катастрофе, на основе навыков добровольцев и технических сообществ собираются команды волонтеров. Эти технологии помогут сократить время реагирования на стихийные бедствия во всем мире.

6. Социальные сети помогают нам решать самые большие мировые проблемы: от нарушений прав человека до изменения климата.

«Арабская весна⁸» является, пожалуй, одним из самых известных примеров того, как социальные медиа могут изменить мир. Но речь идет не только об объединении активистов, но и о привлечении к ответственности нарушителей прав человека. Содержимое, распространяемое в социальных сетях, имеет все больший потенциал для использования в качестве доказательства жестокости военного времени и нарушений прав человека. После проверки и судебно-медицинской реконструкции прокурорами и правозащитниками, различные материалы становятся потенциальными доказательствами, которые могут однажды быть переданы в международный суд.

Эта способность социальных сетей объединять разрозненных, но единомыслящих людей также помогает бороться с еще одной огромной проблемой: изменением климата. Социальные сети стали важным инструментом обеспечения площадок и средств для участия общественности в воздействии или запрете экологических решений, которые затрагивают всех нас, принимающиеся правительствами и корпорациями.

Таким образом, социальные сети оказывают влияние на экономику в следующих областях:

- на работу бизнес-структур, путем возникновения цифрового маркетинга;
- на деятельность банков, в плане развития социальных медиа-платформ;
- на сферу здравоохранения, помогая быстрее обмениваться информацией между медицинскими учреждениями;

⁸ Ара́бская весна́ — волна протестов и восстаний, проходящая в арабском мире в начале 2011 года. В ходе протестов использовались **социальные медиа** для организации, общения и информирования при попытках государственных репрессий и интернет-цензуры.[5]

- на сферу менеджмента, способствуя прямым контактам между субъектами управления и общественностью;
- на техногенную безопасность, путём ускорения нашей реакции на стихийные бедствия;
- на решение мировых проблем, организовывая пространства для объединения заинтересованных людей в целенаправленные коллективы.

Литература

1. Сайт Statista – [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Сайт Brand Analytics – [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Сайт World Economic Forum – [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Сайт Теплица социальных технологий – [\[Электронный ресурс\]](#).
5. Сайт Википедия – [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.В. Мишкина, 2017

УДК 658.5.012.2

Яковлева Н.А.

студент направления «Экономика»

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.

г. Саратов, Российская Федерация

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

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ

Без правильного планирования не обойдется ни одно начинание, независимо от того, какого масштаба планируется предприятие. Бизнес-план – это документ, который регламентирует деятельность фирмы. В нем содержится вся важная информация о владельце, сфере деятельности, конкуренции, сбыте и многое другое. Понятие бизнес-плана достаточно обширно – это пошаговая инструкция к действию самого предпринимателя, в котором все расписано по пунктам. Также в нем учтены возможные риски и способы решения потенциальных проблем. В бизнес-плане обязательно присутствуют расчеты, причем не только текущие расходы, но и предполагаемая прибыль.

Невозможно добиться стабильного успеха в бизнесе без чёткого планирования своей деятельности, постоянного сбора и анализа информации как о со-

стоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях. При всем многообразии существующих форм предпринимательства имеются ключевые положения, применимые практически во всех областях коммерческой деятельности и необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности, а, следовательно, уменьшить риск возможного банкротства.

Характер бизнес – планирования деятельности определяет взаимодействие всех подразделений предприятия, его конкурентоспособность на рынке и уровень эффективности производства. Необходимо заострить внимание оперативным и тактических действиям, стратегическому планированию и прогнозированию, которое направленно на решение перспективных задач. Стоит также закрепить своё положение и рассмотреть возможность расширения занимаемых и освоение новых позиций на рынке. Без использования современных методов бизнес – планирования предприятию крайне сложно достичь высокого уровня конкурентоспособности и лидерства на рынке товаров и услуг. Это важная причина некомпетентной деятельности многих, особенно малых перерабатывающих предприятий, которые не уделяют должного внимания системности, однако уделяющих основное внимание локальным мерам, оперативным действиям по организации продаж. Между тем, современный предприниматель на базе внутрипроизводственных планов и прогнозов может объективно представлять механизм позитивных возможностей и негативных последствий взаимодействия многообразных конкурентных рыночных сил и самостоятельно принимать оперативные, тактические и стратегические решения, упреждающие не только действия конкурентов, но и возможную макроэкономическую ситуацию.[1]

Привлечение инвесторов на предприятие – это одно из положений, для которых составляется бизнес-план, однако он имеет еще множество свойств, которые можно применять и на самом предприятии. Привлечение потенциальных инвесторов – это одна из внешних целей составления бизнес-плана, который поможет убедить в получении прибыли от вкладываемых средств, а также возможность показать высокий уровень организации труда на предприятии, к тому же раскрывает перед инвесторами дополнительные возможности предприятия.

Главным фактором при инвестировании средств является возможность рассмотреть бизнес-план и по нему определить положительные стороны от вложения в предполагаемый проект, так же инвестор сможет изучить риски связанные с проектом.

Бизнес-план – это олицетворение проекта, где для инвестора представлены все положения, при которых инвестируемые средства будут задействованы

наиболее рационально. Так же инвестор сможет увидеть, при каких условиях возможны риски для вкладываемых инвестиций.

Предприятие сможет уменьшить затратную часть при наличии хорошо составленного бизнес-плана при получении кредита в банке. Банк такой же инвестор, который оценивает риски связанные с инвестициями и если бизнес-план составлен грамотно, что указывает на хорошую организационную работу предприятия, то есть возможность получить кредит по более низким ставкам и сделать задел на будущее как надежный партнер.

Бизнес-план используется для объяснения целей и задач предприятия работающему персоналу, служит для разъяснения и определения стратегии для инвесторов и руководства предприятия, а также для применения и лучшего использования проекта в изменяющихся рыночных условиях.

В этом случае, имея хорошо составленный бизнес-план, можно с уверенностью прогнозировать развитие предприятия, сделать его более легким в управлении и развитии.[1]

Процесс планирования требует наряду с высокой компетенцией и творческих способностей, так как каждый проект в своём роде уникален.

Бизнес-план является конфиденциальным, ведь помимо расчетов в нем заложена наша интеллектуальная собственность – творческие идеи, маркетинговые наработки и многое другое. Поэтому следует с осторожностью относиться к людям, которых мы намерены ознакомить с нашим проектом или нашими предполагаемыми успехами. Демонстрировать первоначально нужно исключительно краткую концепцию бизнес-плана – резюме, и только уверившись в оппоненте, открывать все карты.

Литература

1. [\[Электронный ресурс\]](#).

© Н.А. Яковлева, 2017