

АЛЬМАНАХ
«АТОЯНОВСКИЕ ЧТЕНИЯ»



**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*

© Коллектив авторов, 2019
© Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А., 2019

ISBN 978-5-91818-651-0

УДК 330
ББК 65
А 92

Редакционная коллегия: д.э.н., проф. Л.О. Сердюкова (главный редактор),
Н.В. Кочерягина, О.С. Бойкова, Р.Р. Баширзаде (ответственный секретарь)

А 92 Атояновские чтения: альманах – Саратов: Издательство ООО
«КУБиК», 2019 г. – 297 с.

ISBN 978-5-91818-651-0

В альманахе представлены материалы исследований, в различных областях экономики, ведущих ученых России, коллег, друзей, а также учеников В.Р. Атояна и молодых ученых, продолжающих развитие этих исследований. Представленные в альманахе материалы отражают разработки научных проблем инновационно-инвестиционного и институционального развития экономики страны, проблем финансирования и обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов, бизнес-информатики и страховой деятельности. Овещается 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 978-5-91818-651-0



© Коллектив авторов, 2019

© Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А., 2019

Минимальные системные требования:

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

Сведения об использованном программном обеспечении:

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

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

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

Подписано к использованию 19.12.19 г.

Тираж 500 экз. Заказ № 2366.

Объем издания: 3,03 Mb (уч.-изд. л.: 16,5; 297 с.)

ООО Издательство «КУБиК»,

410056, Саратов, ул. Чернышевского, д. 94 а

Тел.: (8452) 60-33-20

Содержание

Предисловие.....	12
------------------	----

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

Алгхерах Т.Ф.

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФОРМА НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ	12
---	----

Алиев О.М.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП.....	16
---------------------------------------	----

Алиев О.М.

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КРАУДФАНДИНГА В РОССИИ	20
--	----

Афанасьев И.П., Рыжова О.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	23
--	----

Бойков В.А., Еришов Ю.О.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	30
---	----

Гирман С.А.

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ	32
--	----

Глушкова Ю.О.

ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИИ.....	35
---	----

Землянухина С.Г.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	38
--	----

Иванова У.Н., Стрельцова В.Е.

КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ.....	42
---	----

Ким А.А.

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	47
--	----

Киселева О.Н., Дисемалиева Р.А.

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)	49
--	----

Киселева О.Н., Матвеева К.И. ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	56
Кошкарев А.В. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ	58
Ляшенко М.В. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	63
Мохначева А.Д., Гузева А.В. НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	66
Мучкаев Н.Р. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ	69
Плотников А.П. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНА.....	71
Потапов С.А. ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ПЯТИ СИЛ КОНКУРЕНЦИИ НА ОАО «РЖД»...	74
Сербуль Н.В., Казакова Н.В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ.....	77
Спрыгина М.М., Горячева И.А. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	83
Тяжова А.А. МЕТОДЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ.....	89
Файфер И.А. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)	92
Шаронов М.А., Фёдоров С.В., Сурков В.И. ПОДХОД «СИСТЕМА ИННОВАЦИЙ» И ЕГО АКТУАЛЬНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН	97

Шкуренко С.Е.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАТЕГОРИИ «МОТИВАЦИЯ» В КОНТЕКСТЕ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 103

СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ»

Ал-гхарбави М.Р.

ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ 107

Алрувайдхи О.К., Полякова Е.В.

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ 111

Анисимов М.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ 115

Горячева А.В.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ..... 118

Григорьева Д.А.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В
СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 120

Григорян Н.Л.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ 124

Иванова У.Н.

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ
ОТЧЁТНОСТИ 126

Казакова Ф.А., Воронова С.В.

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ 126

Каткова Т.И.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ
РОССИЙСКИХ БАНКОВ 131

Коба Е.А.

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ..... 135

Ковалев И.Ю.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ СОТОВОЙ СВЯЗИ
5G В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ В 2020-2025 ГГ..... 138

Кремнева Е.Д. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	142
Криворак А.В. СОВРЕМЕННЫЕ КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	145
Кузнецова Д.С. СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА	148
Лагутенко Н.М. КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ПАРАДИГМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	150
Марковина Н.С. АНАЛИЗ ПРОДУКТОВ И ПОДОТРОСЛЕЙ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)	153
Пекова Е.М. СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	156
Прохорова С.А. ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСК - АППЕТИТА КОМПАНИИ.....	158
Ручкина М.А. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	162
Сайеб Д.А. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	165
Тихонова А.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ.....	168
Фарадж Г.Т.Ф. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ	170
Федина Ю.А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	173
Федорова А.А. К ВОПРОСУ О ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА.....	178

Шаронов М.А., Фёдоров С.В., Сурков В.И. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА	182
---	-----

Шилин Д.В. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА	185
--	-----

Шлычкова В.К. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ...	189
---	-----

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Бойкова О.С. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В ПРАВОВОМ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ КАК ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	192
--	-----

Васина А.В. АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА: ОБЗОР МИРОВОГО ОПЫТА	196
--	-----

Григорьева Д.А. НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ	199
---	-----

Григорьева Д.А., Любимцев А.А. ВЛИЯНИЕ «ЖИВОЙ» И «МЕРТВОЙ» ЕДЫ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА...	202
--	-----

Егорова Л.Ю. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	206
---	-----

Ермоченко К.Н., Иржанова М.А. КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА И МЕТОДИКА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТА	208
---	-----

Ершов Ю.О., Мохначева А.Д. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ	211
---	-----

Иванова У.Н. ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗМЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИРОВОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	213
--	-----

Кочерягина Н.В. ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	216
Кынкурогова А.И. ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ И КАЧЕСТВА ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ	220
Мохначева А.Д. НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ	223
Мохначева А.Д. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	226
Перцев М.В., Голышев И.Ю., Сысоева О.В. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	228
Стрельцова В.Е. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	230
Феоктистов Н.С., Бойкова О.С. СЭБ: ПРОВЕРЯЕМ КОНТРАГЕНТА ПЕРЕД ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА	233
Хомутова О.А., Сысоева О.В. ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	236
Хомутова О.А., Оськина Е.А. ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ	238
Хохлова О.В. РИСКИ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	241
Шаронов М.А., Фёдоров С.В., Сурков В.И. ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА.....	252

СЕКЦИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»

Алиев О.М.

БРЕНДБУК НА СЛУЖБЕ БИЗНЕСА 254

Войнов Н.С., Казакова Ф.А.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ..... 257

Григорьева Е.Д.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ХЛЕБНЫХ ПРОДУКТОВ 259

Григорьева Д.А., Горячева И.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ
ТОВАРА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ..... 263

Котар А.Д.

СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ..... 267

Куткужеева Л.К.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ..... 270

Мнацаканян А.М., Горячева И. А.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ МАРКЕТИНГОВЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 273

Стружеская В.Б., Горячева И.А.

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПРОЦЕССУ ПРОВЕДЕНИЯ
МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ 278

Таран Д.С.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ
УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 283

Тахиров Н.М.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ
НАДЕЖНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ 286

Тихонова Г.А.

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ
НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ 290

Хомутова О.А.

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ 294

Предисловие

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А. является одним из активных участников выполнения крупных государственных научно-инновационных программ. По сложившейся традиции ежегодно, в честь памяти Вазгена Рубеновича Атояна, формируется альманах «Атояновские чтения». Это девятый сборник «Атояновские чтения».

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.

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

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

Идеи и опыт В.Р. Атояна продолжают развиваться в настоящее время. Так в настоящем издании альманаха «Атояновские чтения» 2019 года представлен широкий круг статей, посвященных таким актуальным направлениям, как «Инновации и инвестиции», «Финансы», «Экономическая безопасность», «Бизнес-информатика». Охвачены именно эти научные направления, поскольку они отражают не только образовательные программы, обучение по которым осуществляется на кафедре «Экономическая безопасность и управление инновациями», но и охватывают тематику научных исследований, проводимых преподавателями нашей кафедры, с участием аспирантов и магистрантов.

СЕКЦИЯ «ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ»

УДК 336

Алгхерах Т.Ф.

магистрант 1 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Ю.А. Гагарина, г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Оськина Е.А.**

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ФОРМА НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ, УСЛУГ И ТЕХНОЛОГИЙ

На сегодняшний день совершенствование инновационных процессов является приоритетной задачей любого предприятия. Внедрение инноваций способствует экономическому росту организации и повышению уровня конкурентоспособности.

За последние несколько лет произошел колоссальный скачок в сфере развития электронных продуктов и услуг. Применяя цифровые технологии, можно не только создавать новые продукты или услуги, но и преобразовывать форму их предоставления. Наиболее активно цифровые инновации применяются в секторах потребительского банковского обслуживания.

Создание новых финансовых продуктов и услуг – это финансовая инновация, а деятельность банка, связанная с их генерированием, называется инновационной. Финансовые инновации тесно связаны с применением многообразных IT-технологий. Финансовая инновация – это разработка и применение новых или доработка старых финансовых инструментов, технологий и институтов, целью которых является эффективное перераспределение финансовых ресурсов, доходности, активов и снижение рисков [1].

Финансовые инновации условно подразделяют на следующие виды:

- инновации, направленные на совершенствование финансовых инструментов;
- инновации финансовых технологий;
- инновации, изменяющие финансовые институты;
- инновации финансовых рынков.

В состав финансовых инноваций входят такие актуальные на сегодняшний день, банковские инновации в форме новых банковских продуктов, услуг и технологий [4].

Банковские инновации – это создание новых банковских продуктов, которые обладают особо привлекательными потребительскими свойствами относительно тех, что были предложены ранее, либо создание качественно новой продукции, способной удовлетворить не доступные ранее потребности у потенциальных покупателей, либо доработка технологии предоставления того же продукта или услуги.

В широком смысле принято выделять следующие виды банковских инноваций:

- банковские продукты для новых сегментов (инвестиции в недвижимое имущество, страхование, лизинг, факторинг, трастовые операции);
- инновации в качественно новых областях финансового рынка (коммерческие бумаги, фьючерсы, опционы, ранее не котируемые ценные бумаги);
- управление денежными средствами, с использованием цифровых технологий;
- финансовое посредничество (снижение операционных расходов, повышение эффективности управления активами);
- качественно новые продукты на рынке ссудного капитала (инструменты, имеющие плавающую процентную ставку, свопы, серийные облигации);
- инструменты финансового рынка, которым свойственны характеристики капитала и заемных средств (сертификаты инвестиций, облигации участия) [2].

Российский банковский сектор характеризуется тремя основными факторами, оказывающими воздействие на инновационную деятельность:

- рост конкуренции внутри банковского сектора и со стороны небанковских секторов;
- нестабильность на финансовом рынке;
- глобализацию рынка банковских услуг.

Внедряя в свою работу инновационные технологии, банки сокращают свои издержки, наращивают прибыль, расширяют сегмент клиентов, увеличивают долю на рынке.

В банковском секторе, как и во всех остальных отраслях экономики присутствует несколько типов инноваций (рис. 1).

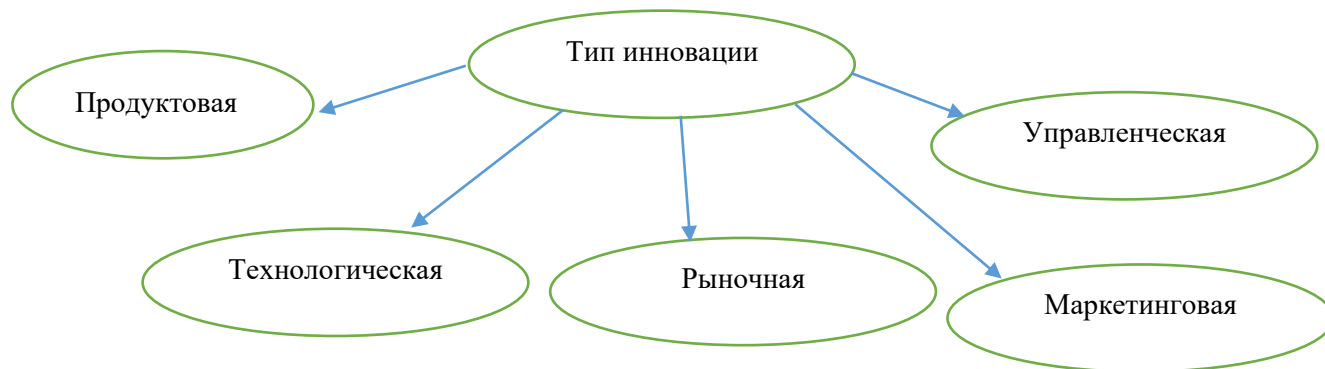


Рисунок 1. Типы банковских инноваций [1]

Продуктовая инновация в банковском секторе – внедрение нового банковского продукта или совершенствование того, что уже есть на рынке. В качестве примера можно привести особо популярные сегодня карты с «кэш-беком» от различных банков. Это совершенствование уже имеющихся дебетовых и кредитных карт.

Технологическая инновация – это внедрение новейшей технологии, операции или целого технологического процесса с целью снижения себестоимости инновационной продукции за счет минимизации издержек. Пример – создание новой технологической платформы.

Рыночная инновация – это процесс разработки и внедрения на рынок совершенно нового продукта, не имеющего аналогов. Например, перевод многих банковских операций на онлайн платформу, для сокращения численности персонала и повышения комфорта осуществления банковских операций.

Маркетинговая банковская инновация – это процесс освоения новых ресурсов и методов для работы на уже существующем рынке. Примером является выход на зарубежные рынки или включение новых банков-партнеров.

Управленческая инновация – предполагает изменение структуры управления банком или одним из процессов в нем для повышения эффективности бизнеса. Такие инновации направлены на разработку инновационных бизнес моделей ведения бизнеса, с целью увеличить экономическую стоимость банка и повысить финансовую устойчивость [3].

Выделим наиболее важные инновационные банковские продукты:

- сервисы P2P для межбанковских переводов, пополнения карты;
- многообразные коммерческие продукты, с возможностью передачи информации в облако;
- инновационные программные обеспечения для управления картами, депозитами и кредитами;
- робоэдвайзинг;
- автоматизация продаж пакетов услуг;
- инновационные программы по осуществлению управления различными торговыми счетами, например, Forex или иных брокерских компаний;
- взаимная интеграция разнообразных каналов коммуникации, позволяющая повысить уровень лояльности клиентов и увеличить клиентский сегмент, собирать нужную информацию о клиентах и планировать свою финансовую деятельность [2].

Продолжают пользоваться популярностью уже теряющие свою инновационность цифровые платежи, онлайн-банкинг, цифровые кошельки. Сегодня же особый инновационный потенциал имеет применение блокчейн-технологий и криптовалюты.

Рассмотрим наиболее популярные финансовые инновации, которые появились в последнее время и способны оказать воздействие на развитие банковских продуктов в ближайшие несколько лет:

1) Современные технологии аутентификации клиентов банка. Ввиду того, что недобросовестность клиентов или сотрудников один из наиболее распространенных факторов риска – необходимо проводить установление личности клиента прежде, чем он получит услугу. К наиболее распространенным методам аутентификации относятся следующие виды: по отпечатку пальца, по голосу, сетчатке глаза. В результате применения этой инновации наблюдается снижение задержек возврата по кредитам и снижается количество недействительных кредитов. Точная и объективная аутентификация заемщиков позволяет снизить количество необходимых для кредита документов. Данная инновация высоко окупаема, ввиду того что предотвращение

мошенничества по одному кредиту покрывает затраты по приобретению ПО и оборудования.

2) Биометрический контроль, для осуществления защиты информации. В современных условиях наблюдается непрерывный процесс совершенствования систем защиты и их обхода. Существует множество новинок на рынке безопасности данных, но неизменно надежной остается технология биометрической идентификации. Инновационные биометрические системы безопасности основаны на сканировании признака идентификации, как правило, это отпечаток пальца и преобразуют его в цифровой шаблон. Такой инновационный способ обеспечения безопасности данных клиентов банка позволяет предлагать им выгодные продукты через приложение «клиент-банк» при минимальном количестве документов; сэкономить на издержках, за счет того, что офисы без касс смогут выдавать займы через банкомат без выпуска карт; повысить уровень безопасности кредитных операций.

3) Интернет вещей. Некоторое время назад «Альфа – Банк» разработал финансового ассистента, который получает информацию о привычках пользователя, ориентируясь на его траты и дает подсказки на основе собранной информации, напоминает о необходимости оплатить счета или внести взнос по кредиту.

4) Использование роботов и искусственного интеллекта. Применительно к банковскому сектору — это применение инвестиционных роботизированных советников, способных в режиме реального времени анализировать инвестиционный портфель, а также это платформы, позволяющие проводить идентификацию онлайн-платежей. Активно применяется в банковском секторе облачное хранение для эффективного взаимодействия участников рынка цифровой среды. Все еще остается без ответа вопрос, когда банки начнут выдавать кредиты под залог интеллектуальной собственности, ведь такой вид собственности весьма распространен на сегодняшний день.

5) Монетизация больших данных. Любой банк является владельцем большого количества информации о клиентах из разных источников. При этом эта информация может дублироваться, данные об одном человеке в разном виде могут содержаться в нескольких подразделениях. Именно поэтому банку необходима монетизация данных. Цель монетизации состоит в обеспечении наличия актуальной информации о каждом клиенте и возможности быстрого доступа к ней. Данные о клиенте можно монетизировать, собрав о нем все данные из разных источников, и ориентируясь на историю взаимоотношений с ним, его кредитную историю и финансовую дисциплину подобрать ему подходящий банковский продукт и применить подходящую для него программу лояльности. Сформированные исходя из индивидуальных особенностей предложения просто «привязывают» клиента к банку и в выигрыше остаются обе стороны. Big Data сейчас активно внедряется банками. Некоторые банки уже при выдаче кредита собирают информацию о клиенте из его социальных сетей, применяют супермассивы для анализа поведения пользователей сайта банка. Ряд банков посредством анализа массива данных сегментирует клиентов, организует перекрестные продажи и т.д. Монетизация применяется банками для того, чтобы

получать новые рыночные возможности для продуктовой линейки, а работа с массивами данных выходит в банках на первый план [5].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что финансовые инновации играют важную роль в становлении и развитии банковского сектора. Использование инноваций позволяет банкам повышать качество, предоставляемых ими услуг, формировать конкурентное преимущество, укрепить положение банков на рынке, что особенно значимо в условиях усиливающейся конкуренции между разнообразными финансовыми институтами. Основным направлением в развитии банковских инноваций является совершенствование финансовых продуктов и услуг, повышение их качества и модернизация способов продвижения, для повышения устойчивости бизнеса и реализации клиентоориентированного подхода. На сегодняшний день имеются отличные перспективы для получения высоких результатов от применения технических инноваций.

Литература

1. Василенко О. А. Облачное регулирование в банковской сфере. Право. Экономика. Безопасность. 2016; № 2(8), с. 78–81.
2. Викулов В. С. Инновационная деятельность кредитных организаций. Менеджмент в России и за рубежом, 2018; № (1), с. 54–59.
3. Врублевской, О. В. Финансы / Под редакцией М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. - М.: Юрайт, 2018. - 464 с.
4. Моткова М.А. Использование информационных технологий в банковском обслуживании корпоративных клиентов. Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2016, № 3(55). – С. 166–167.
5. Попова Т.Ю. Оценка эффективности финансовых инноваций, реализуемых банками с государственным участием. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017, № (6). – С. 21-28.

© Алгхерах Т.Ф., 2019

УДК 658

Алиев О.М.

к.э.н., доцент

кафедра экономики

филиал ДГУ в г. Кизляре, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП

Партнерство бизнеса с государством — штука заманчивая, но и оно несет в себе риски. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в России началось с масштабных мегапроектов стоимостью в сотни и десятки миллиардов рублей

(платные трассы, аэропорты), но постепенно перешло на уровень инвестиций в сотни (автовокзалы, небольшие участки автодорог, школы, больницы, котельные) и десятки миллионов (детские сады, скверы, пешеходные зоны). При этом чем ниже по иерархии госорганов опускался этот формат сотрудничества, тем больше у властей и у бизнеса возникало споров и претензий друг к другу по самым разным вопросам.

Один из самых сложных вопросов, с которыми сталкиваются сегодня концессионеры, — это вопрос организации и проведения совместного конкурса на право заключения концессионного соглашения в случае участия на стороне концедента двух субъектов РФ. При прочтении действующего законодательства следует вывод, что в случае участия двух публично-правовых образований на стороне концедента возможно проведение совместного конкурса, но с каждым из них концессионер заключает отдельное концессионное соглашение. Но субъекты РФ не отваживаются брать на себя риск проведения совместного конкурса, ведь его результаты, скорее всего, будут оспорены в суде по причине заключения единого концессионного соглашения с концессионером. При этом банки, финансирующие данный транспортный проект, тоже не готовы брать на себя риски и финансировать такой проект.

По словам эксперта, из-за этой проблемы реализация таких межрегиональных проектов приостанавливается еще на стадии организации конкурса, и в итоге чаще всего инфраструктурный объект строится с применением иных механизмов финансирования, как правило через механизм государственных закупок [3].

Много споров у государственного и частного партнеров возникает в связи с распределением рисков. И обычно эти споры заканчиваются полным возложением всех рисков на частного партнера. Тот, впрочем, в случае чего может просто обанкротиться, и тогда расхлебывать придется все равно государственному партнеру.

Другая проблема – кризис доверия финансового партнера. Так, например, в Астраханской области московская компания «Инвесткапстрой Плюс» в 2015 году выиграла конкурс местного правительства на постройку по схеме ГЧП 31 детского сада в сельской местности. До суда из них дошли две стройки: садик на 250 мест в поселке Кирпичного завода № 1 и садик на 100 мест в селе Оля Астраханской области. Для финансирования этих строек частный партнер получил целевые займы от ОАО «ЦФПФ» (ныне АО «ИнфраВЭБ», структура Внешэкономбанка, финансирующая инфраструктурные проекты) на сумму соответственно 120 млн и 56 млн руб. Однако договорами целевого займа было предусмотрено, что в случае задержек на стройке финансовый партнер имеет право прекратить финансирование и потребовать деньги назад, что он и сделал, когда в сентябре 2016 года выяснил, что обе стройки идут с отставанием от графика на восемь месяцев. В итоге частный партнер ГЧП-проекта обанкротился по иску финансового партнера, а садики стоят недостроенные [3].

Следующая проблема – обременительная несговорчивость. Так, в 2013 году томское ООО «Соцсфера ТДСК» заключило с департаментом образования

Томской области соглашение о ГЧП для строительства 15 детских садов на территории девяти местных муниципалитетов. Проект должен был помочь местным властям выполнить указ президента РФ «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», по которому надо было к 2016 году обеспечить 100-процентную доступность дошкольных образовательных учреждений населению. По условиям соглашения частный партнер должен был в установленные сроки построить и оснастить 15 зданий, а затем в течение 30 дней после ввода их в эксплуатацию продать их муниципальным образованиям.

Частный партнер в срок построил все объекты, получил оплату и передал муниципалам детские сады. Но при строительстве одного из них — в Ботаническом переулке города Томска — вышла непредвиденная трата: по участку, выделенному под детсад, проходила линия связи «Ростелекома». Вынос кабелей за границы участка потребовал дополнительных согласований, а также стоил частному партнеру 5 млн руб., да и то благодаря лишь тому, что он выполнил все работы своими силами, тогда как «Ростелеком» оценивал их в 7 млн руб. Однако ни муниципалы, ни городские чиновники Томска не захотели компенсировать частному партнеру эти расходы: они не были предусмотрены контрактом. Тогда он обратился в суд, и тот признал правоту компании: если госпартнер принял работы в полном объеме, то среди них принял и работы по выносу кабелей, хотя они и отсутствовали в первоначальном проекте и ТЗ. Не принял суд и возражения насчет завышения цены: справка «Ростелекома» об оценке работ вполне доказала судье обоснованность затрат.

Иногда судебные споры выявляют случаи, когда под вывеской ГЧП реализуются проекты, где частного партнера фактически нет. Так, власти Кировской области попытались использовать этот формат для ремонта областных автодорог, причем на роль «частного партнера» назначили собственное ГУП «Вятские автомобильные дороги», которое до той поры делало ту же работу в явочном порядке. В 2012 году департамент дорожного строительства Кировской области заключил с госпредприятием «соглашение о ГЧП в форме договора подряда» для выполнения работ по ликвидации пучинообразований на автодорогах общего пользования регионального или межмуниципального значения. По этому соглашению ГУП должно было починить в общей сложности 46 тыс. кв. м дорожной поверхности на общую сумму 102 млн руб., а департамент — возместить предприятию понесенные расходы (в контракте это называлось «приобрести результат деятельности частного партнера»).

Много споров вызывает право концессионера ограничивать конкуренцию на построенном объекте инфраструктуры. Так, в Петербурге суд рассмотрел иск «Эйр Тэк Групп» к ООО «Воздушные ворота Северной столицы» (ВВСС), концессионеру нового аэропорта Пулково. Истец имел контракт с оператором бизнес-авиации «Авиа Групп Норд» на предполетное обслуживание и уборку самолетов. В 2013 году он обратился к ВВСС с просьбой обеспечить его персоналу и спецтехнике доступ в аэропорт для исполнения обязательств по этому договору. Но ВВСС отказали, ссылаясь на свое исключительное право оказывать в Пулково аэропортовые услуги. И предложили сотрудничать через их по-

средничество на их условиях. «Эйр Тэк Групп» подала жалобу в УФАС по Петербургу на ограничение конкуренции в аэропорту. УФАС жалобу отклонило, и компания обжаловала отказ в суде. По мнению «Эйр Тэк Групп», ВВСС навязывали контрагенту невыгодные условия. Но суд, как и ФАС, пришел к выводу, что концессионер как лицо, несущее расходы на содержание и эксплуатацию построенного за свой счет объекта инфраструктуры, имеет полное право контролировать все оказываемые на этом объекте коммерческие услуги. И это отнюдь не является навязыванием невыгодных условий. Наоборот, это необходимое условие для окупаемости всего проекта для концессионера. И суд в иске отказал [3].

Вообще, прокуратура преследует незадачливых чиновников и муниципалов, внедряющих у себя на местах схему ГЧП, практически повсеместно. Суды рассматривают иски прокуроров о признании ничтожными концессий в Челябинской и Ульяновской областях, Алтайском крае и Чукотском АО. Все эти концессии делались отнюдь не под копирку: хотя каждая администрация передавала в пользование местному ООО котельные или водопроводные сети с целью их реконструкции, нарушения у каждой были свои, уникальные.

Анализ показал, что имеются и другие определенные трудности при реализации проектов ГЧП: реализация проектов длительна – 10-30 лет, недостаточный опыт и квалификация контрагентов рынка ГЧП, дорогие кредитные ресурсы, дефицит бюджетных средств субъектов РФ, отсутствие или недостаток финансов у потенциальных инвесторов, небольшая доходность ГЧП проектов (отчасти связана с теневой стороной), не возмещение со стороны государства средств инвестора, сложная экономическая ситуация из-за отсутствия четкого стратегического видения развития страны, в связи с этим и высокой стоимостью кредитов низкая активность инвесторов, слабая правовая защита кредиторов и частных инвесторов при воплощении муниципальных и региональных инфраструктурных проектов, подготовка проектной документации осуществляется не качественно.

При этом многие проблемы можно решить, применив блокчейн-технологии для повышения эффективности ГЧП [2, с. 424], что позволит:

- сделать доступность кредитов: брать кредиты напрямую без участия банков;
- свести к минимуму временные и организационные затраты;
- стать активными инвесторами участникам блокчейн-сети;
- улучшить международное взаимодействие:

1. недоступные ранее покупатели и поставщики становятся реальностью,

2. осуществление финансовых транзакций за рубеж упростится (например, для перевода большой суммы за рубеж сегодня необходимо несколько дней с комиссией примерно 7%, а при использовании технологии блокчейн это займет не больше одного часа, при комиссии всего 2% (например, в компании Abra, специализирующейся на переводе «цифры»).

- снять трудности при заключении контрактов путем использования смарт-контрактов, называемых еще умными.

Таким образом организация и формирование действенного механизма государственно-частного партнерства возможно и желательно на основе блок-

чейн технологии, что обеспечивает прозрачность операций, сокращение затрат ресурсов и времени, невозможность «шулерства» и, следовательно, значительное повышение результатов деятельности.

Литература

1. Алиев О.М. Развитие управления на принципах государственно-частного партнерства в России // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 10 (57). С. 819-823.

2. Алиев О.М., Омарова З.А. Возможности блокчейн-технологии для повышения эффективности государственно-частного партнерства // В сб.: Региональные проблемы преобразования экономики: интеграционные процессы и механизмы формирования и социально-экономическая политика региона: Материалы IX МНПК. Махачкала: ИСЭИ ДНЦ РАН, 2018. С. 422-425.

3. Электронное правосудие [\[Электронное издание\]](#) (дата обращения 19.11.19).

© О.М. Алиев, 2019

УДК 336

Алиев О.М.

к.э.н., доцент

кафедра экономики

филиал ДГУ в г. Кизляре, Российская Федерация

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА КРАУДФАНДИНГА В РОССИИ

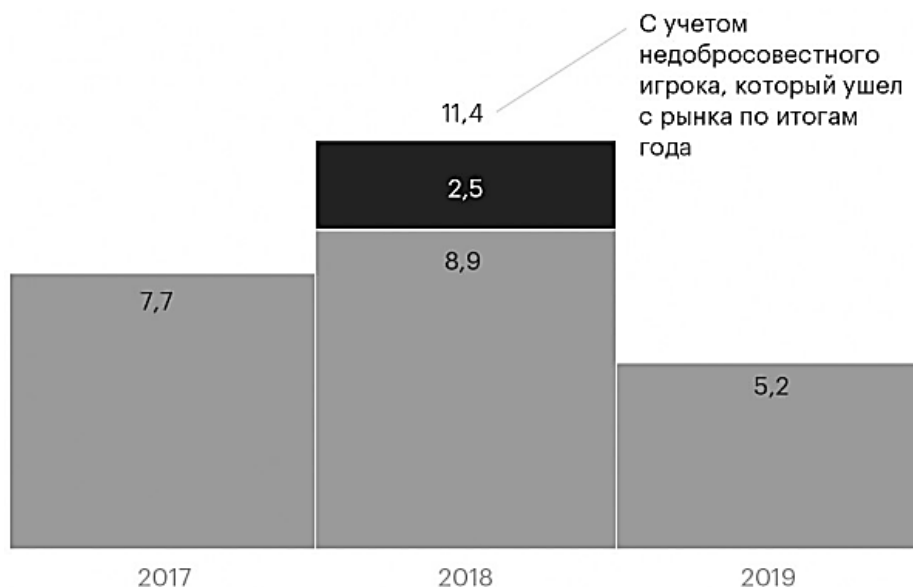
Краудфандингом считается привлечение средств от нескольких инвесторов через специальные платформы. И заемщиками, и инвесторами могут выступать как физические, так и юридические лица. Привлекаемые средства могут оформляться в виде займов и долей в уставном капитале или предусматривать нефинансовое вознаграждение за вложения (подарки, приглашение на открытие ресторана, ужин со знаменитостью и т.п.).

Ни в каком известном до появления ICO краудфандинге не представляется возможным собрать огромные средства за короткий срок, как посредством этого механизма. Именно поэтому основатели подобных проектов обращаются к “деньгам толпы”, или краудфандингу, для того, чтобы собрать необходимые средства [1]. Но большинство ICO сегодня напоминают Дикий Запад, где правила пишутся по ходу действия, и ICO проходит эволюцию развития у нас на глазах [2, с. 138].

Как менялся объем рынка краудфандинга в России можно увидеть на рис. 1. За первые девять месяцев 2019 года объем рынка краудфинансирования (суммарный объем заключенных сделок по всем сегментам) составил 5,2 млрд руб., сократившись почти на 42%. За аналогичный период 2017 года — 7,7 млрд руб., в 2018-м за этот период — 8,9 млрд руб. В прошлом году оценка

могла быть и больше — 11,4 млрд руб. за счет недобросовестного игрока, ушедшего с рынка по итогам года.

В своей оценке ЦБ учитывает данные только тех игроков, которые предоставляют их на добровольной основе. Но с 1 января 2020 года в силу вступит закон о краудфандинге, согласно которому Банк России будет вести реестр участников этого рынка и начнет регулировать этот сегмент [3].



Источник: данные ЦБ

Рисунок 1. Суммарный объем заключенных сделок по всем сегментам за девять месяцев соответствующего года, млрд руб.

ЦБ выделяет четыре сегмента краудфинансирования:

- p2p-кредитование: инвестор и заемщик — физлица;
- p2b-кредитование: инвестор — физлицо, заемщик — юрлицо;
- b2b-кредитование: инвестор и заемщик — юрлица;
- rewards-краудфандинг: средства привлекаются на цели или проекты за нефинансовое вознаграждение.

Инвестиции в краудфандинг дают более высокий доход по сравнению с традиционными финансовыми инструментами (вклады в банках, ОФЗ, облигации крупных компаний). Однако они и более рискованные: хотя краудфандинговые платформы стараются предоставлять информацию о заемщиках, никаких гарантий по инвестициям нет, потому что компании могут обанкротиться.

Формат краудфандинга для России относительно новый, и его размер значительно меньше, чем в других странах. Мировой рынок краудфандинга, по оценке QY Research, в 2018 году составил \$10,2 млрд, из которых 37% пришлось на Китай, 33% — на США, 18% — на Европу. К 2025 году рынок может достигнуть \$28,8 млрд. [4]

Наибольшее падение объема привлеченных средств произошло в b2b-кредитовании — на 80,5%, до 860 млн руб. (против 4,4 млрд руб. в 2018 году). Но тренд на снижение наблюдается уже не первый год — в 2017 году объем

этого сегмента составлял 6,3 млрд руб. Объем рынка p2p-кредитования сократился на 70%, с 268 млн до 80,6 млн руб.

Однако крупнейший сегмент краудфандинга — p2b-кредитование — наоборот, вырос с 4 млрд руб. за девять месяцев 2018 года (без учета недобросовестного игрока) до 4,1 млрд руб. в 2019 году. Впрочем, рост оказался не таким взрывным, как годом ранее, когда объем сегмента в годовом сопоставлении увеличился в 4,4 раза.

Незначительно вырос и сегмент Rewards, еще в прошлом году показывавший отрицательную динамику, — с 129 млн до 132 млн руб. По всем сегментам в 2019 году снизился портфель займов и выросла доля просроченной задолженности (кроме сегмента rewards, который не предусматривает возврата инвестиций).

Основной причиной сокращения рынка является конкуренция со стороны банков. В 2019 году банки начали активно кредитовать малый и средний бизнес, снижая требования в скоринге и сокращая время обработки заявки и выдачи. Сокращение рынка также связано со снижением активности инвесторов. Возможно, из-за общеэкономической ситуации и падения доходов большинство инвесторов «сидят» в традиционных инвестиционных инструментах. Рост доли просроченной задолженности, связано со снижением качества заемщиков в целом по рынку — из-за роста популярности краудфинансирования на этот рынок приходят в том числе ненадежные заемщики.

Следует отметить, что, если не учитывать уход крупного недобросовестного игрока, рынок в 2019 году упал незначительно. Сокращение, на наш взгляд, не продолжится, так как на рынок выходят новые игроки, есть тренд к снижению ключевой ставки и краудфандинг становится более привлекательным для инвесторов предложением.

На рынок, по информации замглавы p2b-платформы Penenza.ru И. Васильева, в ближайшее время выйдут более десяти новых игроков, и в 2020 году он «нагонит отставание». Одним из новых подобных проектов станет p2b-платформа «СберКредо» от Сбербанка [5]: рынок ждет начала ее работы с первого квартала этого года, проект пока не запущен. В середине октября 2019 года Сбербанк представил его в тестовом режиме, но платформа проработала всего несколько дней. Сбербанк станет вторым банком, который решил предоставлять такие услуги. В 2015 году Альфа-банк уже запустил проект «Поток» для кредитования малого бизнеса.

Несмотря на незначительный рост объема rewards-сегмента, количество завершенных проектов на сегменте «бескорыстного» финансирования за первые три квартала немного снизилось — с 2,7 тыс. до 2,3 тыс. Доля проектов, завершенных успешно (то есть тех, по которым удалось собрать значительную часть запланированной суммы), немного упала — с 36% годом ранее до 35%.

Небольшое сокращение числа завершенных проектов означает, что люди стали более ответственно относиться к краудфандингу и запускают все меньше бездумных проектов. Общий сбор средств через краудфандинг и вовлечение в него пользователей растет, хоть и не так активно, как первые пять лет, — на это повлияла экономическая ситуация.

Таким образом, малый бизнес стал активнее кредитоваться в банках и меньше привлекать «народное финансирование». Объем рынка краудфандинга за девять месяцев 2019 года сократился более чем на 40%. Но эксперты ожидают его восстановления уже в следующем году за счет появления новых игроков, включая площадку от Сбербанка.

Литература

1. Kim K., Hann I. H. Crowdfunding and the democratization of access to capital: a geographical analysis // Robert H. Smith School Research Paper. Available at SSRN [\[Электронный ресурс\]](#) 2014.
2. Алиев О.М., Ибрагимова Д.М. Инновации на финансовом рынке – криптовалютный краудфандинг: проблемы и перспективы развития // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 12 (59). С. 137-141.
3. Федеральный закон от 2 августа 2019 г. № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (не вступил в силу) [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Global Crowdfunding Market Size, Status and Forecast 2019-2025 // About Us / Valuates Reports. [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 19.11.19).
5. Сбербанк представил платформу для краудлендинга [\[Электронный ресурс\]](#).

© О.М. Алиев, 2019

УДК 004.9

Афанасьев И.П.

магистрант направления «Инноватика»

Рыжова О.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновация – это внедряемое или внедренное коммерциализированное новшество, обеспечивающее повышение эффективности процессов и улучшение качества продукции, востребованной на рынке [1, С. 6].

Инновационная деятельность предприятия – это некий комплекс мероприятий, который направлен на разработку или на внедрение новшеств в производство, для улучшения качества продукции, увеличения конкурентоспособности на рынке и увеличения дальнейшей прибыли предприятия [2].

Инновационным предприятием является 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/оказания инновационных услуг/выполнения инновационных работ или вследствие применения инновационных технико-технологических процессов, использует в своей деятельности передовые информационные технологии и соответствующее программное обеспечение [3].

Для успешного развития любого предприятия, в том числе и инновационного, необходимо на каждом этапе совершенствовать и использовать актуальное информационно-программное и техническое обеспечение, иначе предприятие будет уступать конкурентам и просто станет не конкурентоспособным на современном рынке.

Подобные совершенствования могут выражаться как в небольшом апгрейде программного обеспечения или компьютерной техники и заканчиваться внедрением частично автоматизированной или роботизированной производственной линией, управляемой мощным программно-техническим комплексом.

Например, для микро-инновационного производственного предприятия с небольшим объемом производства, со штатом 2-10 человек, выпускающего единичные (индивидуальные) партии на уровне ручного минимально автоматизированного производства не требуется значительного информационного обеспечения. Для ведения бухгалтерского, кадрового и производственного учета достаточно одного обобщенного программного решения, 1-2 компьютеров.

С дальнейшим ростом предприятия указанного информационного обеспечения хватать уже не будет. При увеличении объема производства потребуется увеличение штата сотрудников, при этом увеличится сложность ведения учета, потребуются частичная автоматизация производства, что потребует дополнительных информационно-программных и технических мощностей.

В таблице 1 представлены разные уровни информационного и программного обеспечения инновационной деятельности предприятия в зависимости от размеров предприятия (штата сотрудников).

Рассмотрим подробнее информационно-программные и технические ресурсы, предлагаемые на каждом уровне развития предприятия.

Для микро-инновационно-производственного предприятия не требуются большие затраты на информационно-программное и техническое обеспечение. В качестве программ для ведения учета на малых предприятиях часто используют универсальные программные продукты, которые включают в себя простой бухгалтерский и кадровый учет, возможность управления банковскими платежами, а также простой учет небольшого производства и реализации готовой продукции. В качестве таких программных продуктов могут выступать следующие программы: от бесплатного и малоизвестного программного обеспечения с не очень удобным интерфейсом («Дебет Плюс», «Athena», «Openbravo») до популярного в России ПО от компании 1С, такого как «1С: Управление нашей

фирмой», которое призвано удовлетворить потребности небольшого предприятия. Также на малом предприятии необходимо иметь несколько компьютеров для удобства обработки информации и ведения учета.

Таблица 1

Варианты информационно-программного и технического обеспечения предприятий (составлено авторами)

Вид предприятия	Штат сотрудников предприятия, чел.	Варианты информационно-программного обеспечения	Парк компьютерной техники, ед.
Микро-предприятие	1-15	- «Дебет Плюс», - «Athena», - «Openbravo», - 1С: Управление нашей фирмой»	1-2
Малые предприятия	До 100	- 1С: Зарплата и управление персоналом; - Корс-Кадры; - 1С: Бухгалтерия; - Учет расчетов и денежных средств	3-10
Средние предприятия	До 250	- 1С: Зарплата и управление персоналом; - Корс-Кадры; - БухСофт: Зарплата и Кадры; - Сотрудники предприятия; - Кадры Плюс; - Отдел кадров; - Персонал Бизнес - Инфо-Бухгалтер; - БЭСТ; - 1С-WiseAdvice; - 1С: Бухгалтерия; - Учет расчетов и денежных средств	10-25
Крупные предприятия	До 1000	- Склад и учет торговых операций и производства; - 1С: Управление производственным предприятием; - Мой склад; - 1С: Корпорация; - 1С: ERP. Управление холдингом	25-50
Особо крупные предприятия	Свыше 1000	- Склад и учет торговых операций и производства; - 1С: Управление производственным предприятием; - Мой склад; - 1С: Корпорация; - 1С: ERP. Управление холдингом	50>

Для малого инновационно-производственного предприятия в ведении бухгалтерского и кадрового учета требуются дополнительные программные решения, например, 1С: Зарплата и управление персоналом; Корс-Кадры; 1С: Бухгалтерия; Учет расчетов и денежных средств.

Для ведения учета производства достаточно использовать то же самое ПО, что и на предприятии уровня ниже, однако, необходимо увеличение числа компьютеров до 3-10 единиц. Производство все так же не автоматизировано.

Для среднего инновационно-производственного предприятия с увеличением штата потребуются более расширенный список программ для ведения бухгалтерско-зарплатного учета и дополнительные компьютеризированные рабочие места. На данный момент на рынке есть множество различных программ для ведения бухгалтерского и кадрового учета. Но не стоит спешить устанавливать первое попавшееся приложение - необходимо провести небольшой анализ, а затем сравнить все платные и бесплатные программы.



Рисунок 1. Программы для ведения бухгалтерского и зарплатного учета [4]

Каждая из представленных выше программ уникальна, при этом все они подходят для работы бухгалтерских и кадровых служб. Следует учесть, что часть программ бесплатная, а другая платная. Однако, стоит отметить, что лидером все же остаются программные продукты от компании 1С, примеры на рисунках №2 и №3.



Рисунок 2. Основные возможности программы «1С: Зарплата и управление персоналом» [5]

Данный набор функций для ведения кадрового учета максимально оптимален для многих видов и масштабов организаций, начиная от малого бизнеса и заканчивая особо крупным предприятием.

Так же потребуется увеличение парка компьютерной техники до 10-25 единиц, так как на данном этапе возможна частичная, минимизированная автоматизация производства, что потребует дополнительной компьютерной техники.

Для крупного инновационно-производственного предприятия с значительным увеличением производственных мощностей и штата сотрудников понадобится информационно-программное и технологическое обеспечение, которое будет полностью охватывать весь процесс производства, в том числе и автоматизированные линии выпуска готовой продукции. Для ведения производственного и управленческого учета также существует множество программных продуктов, которые максимально

охватывают весь спектр учета на крупных предприятиях, например: Склад и учет торговых операций и производства; 1С: Управление производственным предприятием; Мой склад; 1С: Корпорация; 1С:ERP. Управление холдингом.



Рисунок 3. Основные возможности программы «1С: Бухгалтерия» [5]

Для полной или частичной автоматизации выпуска готовой продукции потребуются линии с ЧПУ-программируемыми установками или же полностью компьютеризированные конвейеры со своим программным обеспечением от таких компаний как «Конвейер МАШ», «Конвейерные автоматизаторы» и т.д.

Для особо крупного инновационно-производственного предприятия не просто увеличивается объем производства, количество отгружаемой продукции и штат сотрудников, но и возрастают потребности в максимально детализированном учете всей деятельности предприятия. Возрастает парк компьютерной техники предприятия в связи с максимальной автоматизацией и даже кибернетизацией производства, внедряются машины и обрабатывающие центры, подключенные к Интернету, увеличивается потребность в ультрасовременном программном обеспечении. Подобную ступень развития производства называют «Индустрией 4.0» или четвертая промышленная революция.

Понятие «Индустрии 4.0» впервые было введено немецким федеральным правительством как стратегический план развития немецкой промышленности, основанный на объединении в едином информационном пространстве промышленного оборудования и информационных систем, что позволит им взаимодействовать между собой и с внешней средой без участия человека [6].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что существует множество вариантов решений, связанных с информационным обеспечением инновационной деятельности предприятия. Для того, чтобы подобрать оптимальное информационное и программное обеспечение для инновационно-производственного предприятия, необходимо провести детальный анализ управленческо – производственной и инновационной деятельности конкретной организации, чтобы выбрать наиболее подходящие программные продукты, максимально повышающие эффективность производства и способствующие его инновационной деятельности.

Литература

1. Введение в инноватику: учебное пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А.Фалтинский; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А.Н. Асаула. – СПб: АНО ИПЭВ, -2017, - 280 с.;
2. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт/ Тычинский А.В. Таганрог: ТРТУ, 2016 [[Электронный ресурс](#)].
3. Инновационная деятельность предприятия/ Г.В. Чепурко, А.А. Пелипенко // КАНТ. – 2015. - №1 (7). С. – 35-37;
4. Список популярного ПО для ведения учета [[Электронный ресурс](#)].
5. Общее описание ПО 1С: режим электронного доступа: [[Электронный ресурс](#)].
6. Индустрия 4.0: Понятие, концепции, тенденции развития - Режим электронного доступа: [[Электронный ресурс](#)].

© И.П. Афанасьев, О.А. Рыжова, 2019

Бойков В.А.

магистрант направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Ершов Ю.О.

к.с-х.н., доцент
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Научно-исследовательская деятельность представляет собой деятельность, направленную на получение и применение новых знаний путём осуществления фундаментальных, прикладных и поисковых научных исследований [1].

В свою очередь, предприятия, осуществляющие научно-исследовательскую деятельность, входят в круг предприятий, определяемых в российском законодательстве как научные организации. Такой организацией признаётся юридическое лицо независимо от его формы собственности и организационно-правовой формы, которое осуществляет в качестве своей основной деятельности научную или научно-техническую деятельность. Помимо этого, научная организация может осуществлять образовательную деятельность по программам высшего и дополнительного профессионального образования. В случаях, когда такого рода организации имеют уникальную научную установку, и деятельность которой получила международное признание, и присваивается статус государственного научного центра [1].

Большую часть научных организаций в современной России составляют научно-исследовательские организации. На 2017 год число организаций в РФ, осуществляющих научные исследования и разработки, составило 3944 шт [3]. Из них научно-исследовательских организаций – 1577, что составляет практически 40% от общего числа организаций.

В настоящий момент процесс развития организации невозможно представить без осуществления инновационной деятельности. В условиях жёсткой конкуренции, усиления влияния новых технологий на жизнь общества, внедрение инноваций для успешного осуществления деятельности организаций является необходимым шагом.

Однако, внедрение инноваций связано также и с поиском необходимых для этого финансовых ресурсов. Источники финансирования инновационной деятельности могут подразделяться на три большие группы:

- собственные средства организации, куда входят резервные фонды организаций, амортизационные отчисления, реинвестируемая часть прибыли и т.п.

- привлечённые средства, по большей части получаемые за счёт эмиссии ценных бумаг, а также за счёт средств, предоставляемых организации на безвозмездной основе или за счёт участия в краудфандинговых проектах.

- заёмные средства, приобретаемые путём кредитования на различных условиях: бюджетного, банковского или коммерческого [2].

Особенностью финансирования российских научно-исследовательских предприятий является то, что большая часть средств на осуществление научной деятельности привлекается за счёт бюджетных средств (как федеральных, так и региональных бюджетов). К сожалению, в настоящий момент в развитии новых научных направлений и совершенствовании уже имеющихся, заинтересовано по большей части только государство. И, несмотря на это, доля расходов государства на гражданскую науку меньше 1% ВВП.

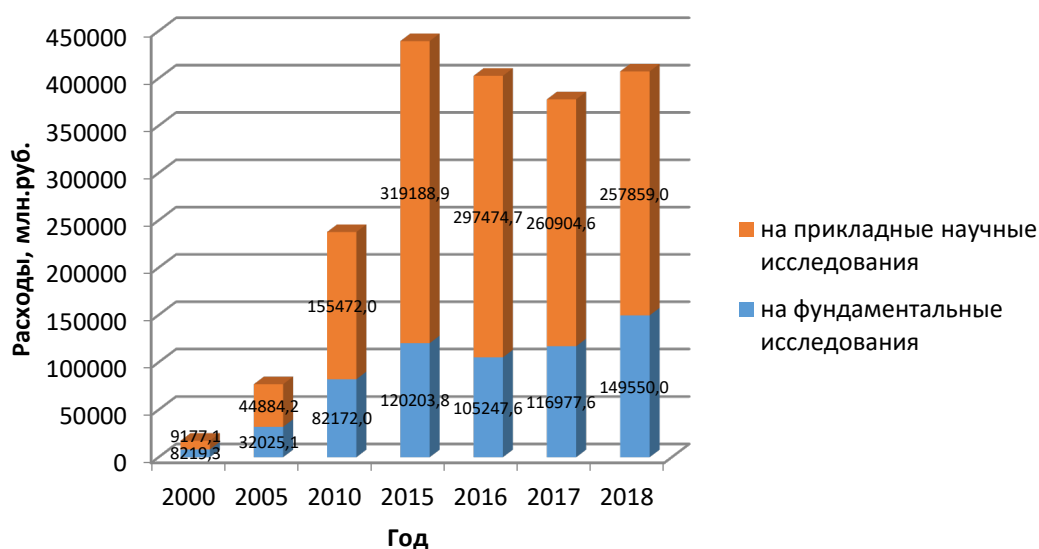


Рисунок 1. Расходы на гражданскую науку из средств федерального бюджета за период 2000-2018 гг. [3]

Несмотря на существенный рост расходов на финансирование научной деятельности в 2018 году их отношение к ВВП РФ составило всего 0,39%, и лишь 2,44% к расходам федерального бюджета в целом. При этом само количество научных организаций за рассматриваемый период изменялось несущественно, а количество научно-исследовательских организаций в частности вообще сократилось: с 2686 в 2000 году до 1577 в 2017 году – на 41,29%.

Такая ситуация связана с целым комплексом проблем, характерных для российской экономики: жёсткий налоговый режим, наличие административных барьеров в экономике, слабый экономический рост и др.

В таких условиях организациям зачастую труднее осуществлять инновационную деятельность, т.к. их основной задачей становится поддержание стабильности. И если для научно-исследовательских предприятий основным источником финансирования являются привлечённые из федерального и регионального бюджетов средства, то здесь для них возникает необходимость поиска

не только новых, уникальных идей, но и альтернативных источников финансирования инновационной деятельности.

Литература

1. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон №127-ФЗ: [принят Государственной думой 12 июля 1996 года]: (с изменениями и дополнениями). – Доступ из справ.-правовой системы Гарант. – Текст: электронный.

2. Боткин И.О. Источники финансирования инновационной деятельности / И.О. Боткин, Л.Г. Ким // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право», 2013. - №1. – с. 19-23.

3. Наука и инновации: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 26.11.2019). – Текст: электронный.

4. Баширзаде Р.Р. Финансовое обеспечение экономической деятельности предприятий в современных условиях / Р.Р. Баширзаде // Человеческий и производственный потенциал российской экономики перед глобальными и локальными вызовами: материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 172-175.

© Бойков В.А., Ершов Ю.О., 2019

УДК 378.14

Гирман С.А.

магистрант 2 курса

направления «Инноватика»

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

20 февраля 2019 года Президент РФ Владимир Путин в своем 15-м выступлении с ежегодным посланием к Федеральному собранию озвучил приоритетные направления развития в сфере информационных технологий, напрямую влияющие на вопросы развития инфраструктуры цифровой экономики в стране в ближайшей перспективе [3].

Определение цифровой экономики, как основы, «которая позволяет создавать качественно новые модели бизнеса, торговли, логистики, производства изменяет формат образования, здравоохранения, госуправления, коммуникаций между людьми, а, следовательно, задаёт новую парадигму развития государства, экономики и всего общества», было анонсировано Президентом РФ еще в 2017 году [2].

Формирование такой новой парадигмы российского общества реализуется в формате развития «информационного общества», как постиндустриальной общественно-экономической формации, которая разворачивается в последние десятилетия. Таким образом, непосредственно образование, образовательный комплекс есть ни что иное, как значительный фактор поступательного развития общества в современных реалиях. И здесь нельзя не заметить особую актуальность реализации в образовательном процессе высшего учебного заведения, инновационных образовательных технологий организации занятий.

С методологической точки зрения современное высшее образование должно реализовывать полный инновационный цикл, формирующий в свою очередь инновации (рис.1). Инфраструктура, поддерживающая инновационную деятельность высшего учебного заведения, обобщенная в научных трудах В.Е. Шукшунова, Э.К. Калинина, Е.А. Лурье, позволила выделить основные элементы и этапы этого цикла [4, с.12].

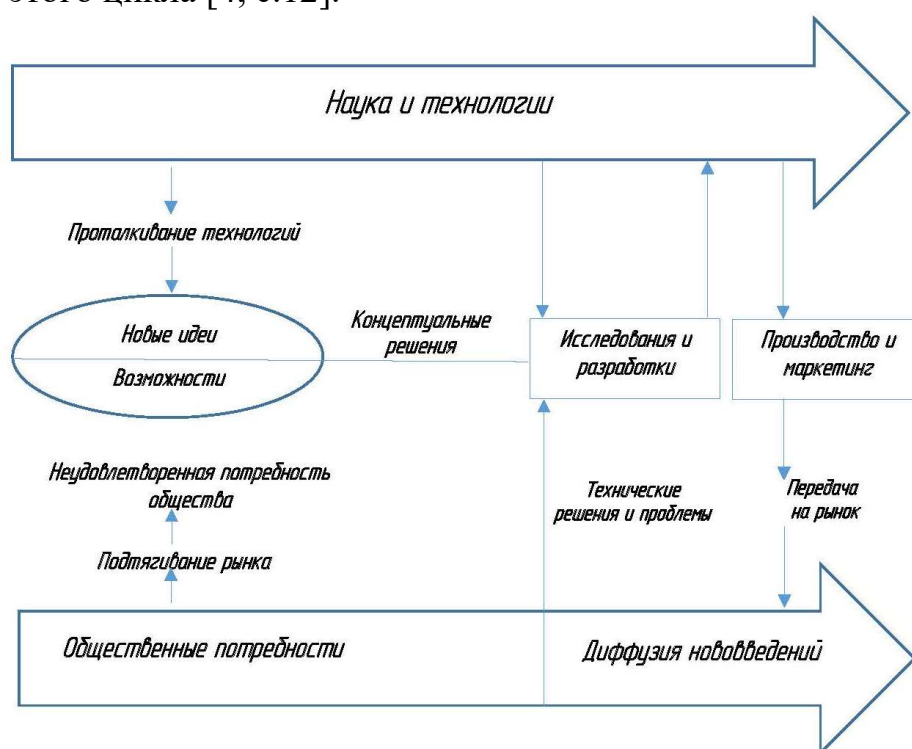


Рисунок 1. Обобщенная модель инновационного процесса в высшем образовательном учреждении

Отметим всестороннее рассмотрение различных аспектов теории и практики проблемы инноваций. Проблематика инновационных процессов в образовании нашла отражение в научных работах таких отечественных ученых и педагогов как К. Ангеловски, М.В. Кларин, В.С. Лазарев, И.П. Подласый, М.М. Поташник, В.А. Сластенин, В.Д. Симоненко, В.В. Шапкин. Практическими исследованиями инновационной активности в вузах занимались В.А. Михайлов, С.В. Михайлов.

Теоретический анализ литературы позволил определить, что в широком смысле инновационные технологии основаны на концепции развивающего обучения и опираются на активную познавательную позицию обучающегося в частности в высшем заведении.

Перечислим критерии раскрывающие образовательную технологию в высшем заведении, как инновационную, и которые обеспечивают эффективное достижение результатов образовательной деятельности: 1) реализация компетентностного подхода – развитие навыков и умений обучающихся с помощью современных средств коммуникаций; 2) использование активных форм обучения (активные и интерактивные методы); 3) формирование современной инфраструктуры обучения, включающую информационный, технологический, организационный и коммуникационный элементы предоставления информации обучающемуся.

В настоящее время в разной степени в высшем образовании находят применение следующие формы обучения: 1) интерактивное обучение; 2) информационно-коммуникационные технологии (ИКТ); 3) проектная деятельность; 4) моделирование профессиональной деятельности; 5) игровое имитационное моделирование; 6) тренинговые практические занятия; 7) здоровьесберегающие технологии; 8) дистанционное обучение и др.

В процессе лекционных и практических занятий применение ИКТ-инструментов является неотъемлемым техническим атрибутом образовательного процесса. Группой исследователей (Т.Н. Носкова, Т.Б. Павлова, О.В. Яковлева) Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена были проведены сравнительные исследования применения педагогических ИКТ-инструментов с привлечением российских и европейских преподавателей, уже имеющих опыт использования информационных и коммуникационных технологий (табл.1) [1].

Таблица 1

Использование средств ИКТ, %

Респонденты	Мультимедиа оборудование	Образовательные сайты	Мобильные устройства	Средства виртуальной и дополненной реальности
Российские преподаватели	92	66	52	28
Зарубежные преподаватели	100	55	50	30

Данные исследования позволили сделать вывод о тенденции расширения функциональности электронной ресурсной базы образовательной среды, когда как компетенции владения информационными педагогическими ИКТ-инструментами имеют большой потенциал совершенствования в перспективе [1].

В итоге хотелось бы подчеркнуть, что несмотря на актуальность и необходимость реализации инновационных образовательных технологий в высшем образовании, стоит более тщательно подходить к выбору инновационных форм и методов обучения на стадии проектирования основной образовательной программы (ООП), основанных на соотношении технологии с соответствующими целями образовательной программы и спецификой высшего образовательного учреждения.

Литература

1. Носкова Т.Н., Павлова Т.Б., Яковлева О.В. ИКТ-инструменты профессиональной деятельности педагога: сравнительный анализ российского и европейского опыта // edumag/mrsu.ru. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 13.12.2019).
2. Паршина И.С. Новая парадигма общественного развития в условиях цифровой экономики // Студенческий: электрон. научн. журн. – 2019. – № 12(56). – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 13.12.2019).
3. Путин потребовал принять законы, которые не будут мешать цифровой экономике // cnews.ru. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 13.12.2019)
4. Тарабаева В.Б. Инновационное развитие вузов и проблемы управления конфликтами: монография. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2007. – 324 с.

© С.А. Гирман, 2019

УДК 336.67

Глушкова Ю.О.

к.э.н., доцент кафедры «Экономическая безопасность
и управление инновациями»,
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИИ

В дискурсивное поле обсуждений инновационного и устойчивого развития российских регионов и городов активно вводится тема креативных индустрий, связанная с креативной экономикой, экономикой знаний. Российский дискурс креативных индустрий находится в стадии формирования дефиниций, выделения креативных кластеров, рассмотрения потенциала городов, поиска креативных инструментов городского развития и социокультурного планирования. Существуют успешные кейсы российских городов, формирующих соответствующие кластеры.

Потенциал огромен, но вместе с тем не выработана концепция креативных индустрий в ее связи с экономической социологией города, что можно считать сдерживающим фактором на пути практической реализации многих инновационных проектов развития российских городов и регионов.

В России креативные индустрии часто путают со сферой культуры, оставляя за скобками концепта такие существенные компоненты, как бизнес и технологии. В Великобритании и Германии перечень креативных кластеров закреплён законодательно, поэтому и ученые, и практики говорят на одном языке. Несмотря на имеющуюся европейскую практику, все еще не сформирована система индикаторов, индексов, определяющих креативный потенциал городов. Существуют вопросы в сфере подготовки кадров, в развитии инфраструктуры креативного города, формировании профессиональных стандартов для специалистов креативной индустрии.

Успех функционирования креативных кластеров города и региона в целом означает вклад в ВВП, решение социально-экономических проблем – занятости, увеличения рабочих мест, рост малого и среднего бизнеса за счет прикладных искусств, творческих инновационных практик. Кроме того, в числе ожидаемых результатов реализации проекта: участие творческих предпринимателей в сфере производства и торговли, снижения социальной напряженности, развитие местных сообществ, привлечение инвестиций путем экспорта творческих продуктов, деятельности локальных агентов, задействованных в креативных индустриях.

Необходимо отметить наиболее распространенные проблемы в формировании и развитии креативных индустрий в регионе:

- недостаточный уровень развития инфраструктуры;
- дефицит инвестиционных ресурсов;
- низкий уровень конкурентоспособности и технологическое отставание потенциальных участников кластеров;
- дефицит трудовых ресурсов необходимой квалификации;
- недостаточный уровень менеджмента;
- низкий уровень развития инновационной среды в регионе.

Для устранения действия внешних и внутренних факторов необходима реализация мероприятий, направленных на развитие соответствующих креативных индустрий.

Все методы государственной поддержки и стимулирования проектов развития креативных индустрий объединяет необходимость затрат бюджетных средств в прямой или косвенной форме.

Основным принципом при определении форм поддержки процессов развития креативных индустрий в регионе со стороны государства является проектный принцип, в соответствии с которым участие органов власти в формировании и развитии предлагается рассматривать как проект с целевыми resultующими характеристиками.

Проблемы развития креативной деятельности в регионе выражаются в следующем:

- требуются диалоговые площадки для формирования общего языка и предложений, обмена идеями и опытом,
- отсутствуют эмпирические данные, общения различных акторов креативных индустрий, власти, бизнеса;
- рефлексия вопросов креативного образования,
- неопределенна концепция творческого города.

Формулируемая проблема имеет несколько научно-исследовательских граней. Во-первых, с каждым годом увеличивается доля людей среди экономически активного населения, для которых творчество становится занятостью, предпринимательством. Успешный опыт таких городов как Лондон, Берлин, Нью-Йорк и Москва порой не всегда принимается во внимание, а локальный потенциал креативного сектора экономики в развитии города, туристской отрасли не в полной мере оценен, если не сказать недооценён. Креативные индустрии как крупный сектор экономики в условиях системной работы, создания экономической модели взаимодействия и партнерства государство-творческие предприниматели-

потребитель должны стать стратегическим вектором в социально-экономическом развитии малых и средних российских городов, создании новых рабочих мест, привлечении новых инвесторов и девелоперов. Речь идет о государственно-частном партнерстве организаций, продвигающих креативные направления, образование и просвещение, представляющих сферы креативных индустрий: искусство и культура – музеи, театр, музыка, библиотеки, исполнительские искусства, ремесла; медиа и коммуникации – издательское дело, телевидение, радио, кинематограф, реклама; дизайн – архитектура, интерьерный, графический и промышленный дизайн, дизайн среды, мода; цифровые технологии – дизайн и проектирование, компьютерные игры, IT-стратегии и планирование.

Во-вторых, новая оптика, сквозь призму которой рассматриваются российские города, контурно высвечивает концепцию «право на город», приближая нас к идее соучастия акторов в жизни города. Запуск федеральной программы «Формирование комфортной городской среды», в основе которой запланированы изменения качества жизни горожан, жилья, благоустройства дворов и общественных пространств, подчеркивает необходимость реформирования территорий и зон российских городов. Тренд в сторону трансформации общественных пространств конструирует новые культурные смыслы и коды, отчуждаемые или встраиваемые в среды городов, оказывая влияние на идентичность горожан и их восприятие, туристскую привлекательность.

В-третьих, включение в дискурс об изменениях в структуре потребительских и поведенческих практик в сфере креативных индустрий на фоне увеличения интереса горожан к определенным культурным институциям, например, таким как театр, музыка, по-новому переопределяет их роль в городе. Культурные институции, воспроизводящие прежний опыт работы с потребителем, неготовность переосмыслить свою миссию и (ре) конструировать креативное пространство не оставляют себе шансов стать частью культуры и экономики города, региона, утрачивая коммуникацию с поколениями. Успешное функционирование культурных институций с последующим созданием креативных кластеров, в перспективе их системного развития повлияют на уровень и развитие культурного туризма, креативной экономики, впоследствии чего станут крупным сектором экономики, агентом перемен.

Успех развития креативных индустрий в регионе во многом зависит от согласованности действий его участников, поэтому региональные органы власти должны уделить большое внимание созданию качественной организационной основы проведения региональной политики в культурной сфере.

Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект № МК-3574.2019.6).

Литература

1. Афанасьева Ю.А., Мостовая Е.Б., Шумилова С.И. Модернизация экономики и креативный класс / Ю.А. Афанасьева, Е.Б. Мостовая, С.И. Шумилова // Мир экономики и управления. – 2017. – № 4 (17). – 179-189.

2. Глушкова Ю.О. Генерация стратегии развития креативной индустрии на основе планирования / Лабазнова Е. В., Глушкова Ю. О., Баширзаде Р. Р., Пахомова А. В. – Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8. № 2(27)

3. Качераускас Т. Креативность и концепция креативного общества в социологии / Т. Качераускас // Социологические исследования. – 2017. – № 10 (402). – С. 26-35.

4. Махалин В.Н. Управление креативным классом: зарубежный и отечественный опыт // В.Н. Михалин / Вестник университета. – 2015. – № 1. – С. 146-150.

© Глушкова Ю.О., 2019

УДК 332

Землянухина С.Г.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономика труда и производственных комплексов»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФОРМА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Инновационное развитие характеризует динамику экономических процессов в процессе появления и внедрения инноваций в тех или иных отраслях и сферах экономической системы. Субъектом и источником инноваций выступает человек, способный к разработке, освоению и реализации научно-технических и социальных нововведений, обладающий инновационной восприимчивостью. В определениях инновационного развития подчеркивается активное участие человека, являющегося одновременно целью и средством, участником создания и пользователем результатов инновационного развития. Инновационное развитие базируется на производстве, использовании и распространении знаний, что предполагает активную роль человека как творца и создателя новых знаний. Ведь суть инновации – в использовании достижений человеческого разума для повышения эффективности деятельности в той или иной сфере.

Базовым элементом институциональных условий развития инновационной деятельности, важнейшим фактором производства на современном этапе технико-экономического развития является интеллектуальная собственность. Самые глубокие и качественные изменения в условиях перехода к инновационной экономике связаны с интеллектуальным трудом, творческой деятельностью, новаторством. Творческий по своему основному содержанию труд превращается в решающий фактор социально-экономического прогресса, что вызывает соответствующие изменения и в структуре общественного воспроизводства, и в отношениях собственности. Развитие системы отношений собственности в современных условиях интеллектуализации и инновационности трудовой дея-

тельности выразилось в выделении такой формы собственности как интеллектуальная собственность.

Инновационный процесс представляет собой комплекс последовательных взаимосвязанных действий по созданию, освоению и распространению инноваций, в котором происходит эволюция инновационного продукта - от превращения идеи в товар до рыночного использования этого товара. На каждом из этапов инновационного процесса интеллектуальная собственность может быть как предпосылкой инновационной деятельности, так и её результатом. Практически каждый этап инновационного процесса может быть закончен получением своего, конкретного вида интеллектуальной собственности, который, в дальнейшем, на следующих стадиях и этапах, дополняется и преобразуется [1, с. 12].

Интеллектуальная собственность некоторыми учеными рассматривается как основное отношение инновационной экономики: «Социально-экономическая ориентация на творческого человека, представляющего высшую ценность, позволяет сделать вывод, что отношения интеллектуальной собственности являются основным отношением инновационной экономики» [2, с. 614]. Согласно статье 1225 Гражданского кодекса Российской Федерации интеллектуальная собственность трактуется как собственность на результаты интеллектуальной деятельности (произведения науки, литературы и искусства; изобретения, полезные модели, промышленные образцы; фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания и т.п.) [3]. Интеллектуальная собственность рассматривается как результат творения человеческого разума, а правовые системы охраняют объекты интеллектуальной собственности, например, с помощью патентов, авторского права и товарных знаков.

Рассмотрение в качестве объектов интеллектуальной собственности результатов интеллектуальной деятельности позволяет создателям этих объектов добиваться признания или получения финансового вознаграждения за свои изобретения или произведения. Но с точки зрения экономического содержания системы отношений собственности как социально-экономической формы воспроизводства не только результатов, но и факторов создания этих результатов, сведение объектов интеллектуальной собственности только к результатам интеллектуальной деятельности не учитывает основной фактор создания интеллектуального результата – сами интеллектуальные способности, которые выступают как составная часть способностей к труду, как элемент рабочей силы. Поэтому, на наш взгляд, более точно интеллектуальную собственность следует трактовать как систему отношений присвоения и способностей к интеллектуальному труду, и его средств, и результатов интеллектуального труда. Если отношения присвоения законодательно, юридически не оформлены, то это не значит, что не складываются экономические отношения собственности. Поэтому вызывает возражение утверждение, состоящее в том, что «в качестве объекта собственности выступают информация и знания, но лишь в том случае, если они в законодательном порядке зафиксированы именно в качестве объекта чьей-либо собственности (патентное право и пр.)» [4, С. 57].

Собственность является не только экономическим, но и политико-юридическим отношением, она находит выражение и реализацию во властных от-

ношениях людей и юридических законах и нормах. Соотношение экономических и юридических отношений заключается в том, что юридические отношения служат формой выражения, проявления и регулирования экономических отношений. В юридических формах и нормах права законодательно фиксируются и регулируются экономические отношения собственности. Данное соотношение и взаимодействие экономических и юридических отношений собственности применимо и к таким структурным элементам системы отношений собственности как собственность на рабочую силу и интеллектуальная собственность. При заключении трудового договора между работником и работодателем работник передает право распоряжения и использования рабочей силы в руки работодателя (на определенных условиях). Отношения распоряжения и использования рабочей силы выступают как элементы экономического отношения собственности на рабочую силу, а их юридическое оформление в нормах трудового права выражают те или иные юридические формы собственности. В Трудовом Кодексе РФ (статьи 21, 22) устанавливаются необходимость для работника добросовестного исполнения своих трудовых обязанностей, соблюдения правил внутреннего трудового распорядка организации, соблюдения трудовой дисциплины, выполнения установленных норм труда, то есть устанавливаются права распоряжения и использования рабочей силы как элементы экономического отношения собственности на рабочую силу. То же самое происходит и в сфере научно-исследовательской, инновационной деятельности при заключении и выполнении контракта на научные исследования. Предметом контракта на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ является работа, определяемая техническим заданием, в котором отражаются объем подлежащей выполнению работы, условия и порядок её проведения, требования к деятельности исполнителя, ответственность заказчика и исполнителя и т. п. [5, с. 51], то есть это тоже юридически оформленные права по распоряжению и использованию интеллектуальных способностей (права интеллектуальной собственности).

В присвоении результатов интеллектуальной деятельности также проявляется действие законов собственности – зависимость между присвоением факторов производства в процессе создания интеллектуального продукта и присвоением произведенного продукта в распределении, обмене и потреблении. Если творческий работник работает по контракту в той или иной частной фирме, то и результат его труда принадлежит фирме, на что обращает внимание профессор Бузгалин А.В. - «едва ли не большая часть творцов сегодня является наемными работниками в частных фирмах, что означает отсутствие у них мотивации, связанной с интеллектуальной частной собственностью — собственностью на результат труда наемного креативного работника принадлежит капиталу» [6, С. 21].

Отражением более высокого уровня развития рабочей силы, соответствующего формированию общества знаний, стала также категория человеческого капитала, выражающая отношения инвестирования в развитие способностей к труду и получения дополнительного дохода в результате применения этих способностей (подобно тому, как категория капитала характеризует самовозрастание стоимости). Человеческий капитал в настоящее время рассматривается как совокупность качеств, свойств человека, которые определяют произ-

водительность, и использование которых способно приносить доход человеку, семье, предприятию и обществу. Такими качествами обычно считают образование, здоровье, природные способности, профессионализм, мобильность. Человеческий капитал представляет собой специфическую форму рабочей силы, которая характеризует новое качественное состояние личного фактора производства. В основе формирования нового подхода к рабочей силе, выразившегося в возникновении категории человеческого капитала, лежит также тот факт, что капиталистические отношения за время существования капитализма так прочно вошли в сознание и ученых, и предпринимателей, и наемных работников, что произошла унификация категории капитала, и он стал распространяться и на рабочую силу. Человеческий капитал также, как и рабочая сила представляет способность к труду, формируемую знаниями и творческим потенциалом. Анализ отношений собственности на рабочую силу в современных условиях следует проводить с привлечением и категории человеческого капитала.

Следовательно, правомерно говорить не только об отношениях собственности на рабочую силу, но и об отношениях собственности на человеческий капитал. Однако сам человеческий капитал предполагает, но не включает отношений собственности. Каждая экономическая категория содержит только четко определенные отношения, и некорректно не разграничивать и смешивать эти отношения, как, например, имеется в таких утверждениях: «только при наличии интеллектуальной собственности в отношениях работника и работодателя можно говорить о возникновении человеческого капитала» [7, с. 224], «определение интеллектуальной собственности как трудового творчества делает её базовой научной категорией креатосферы», «интеллектуальная собственность из товара превращается во внутренний элемент человеческого капитала, тождественный трудовому творчеству» [8, с. 297, 298]. Самое сущностное определение категории собственности состоит в указании на отношения присвоения, и интеллектуальная собственность такие отношения выражает, а вот человеческий капитал также, как и рабочая сила представляет собой способность к труду, формируемую знаниями и творческим потенциалом, но не само трудовое творчество. Интеллектуальную собственность, способность к труду и сам процесс труда (трудовое творчество) недопустимо идентифицировать.

Следовательно, если собственность в целом как социально-экономические отношения присвоения, общественная форма процесса воспроизводства фиксирует и отражает социально-экономическое положение хозяйствующих субъектов, определяет специфику экономической системы и способа производства, то интеллектуальная собственность как структурный элемент системы отношений собственности на современном этапе развития выступает как социально-экономическая форма инновационного развития, выражающая отношения присвоения и условий и результатов инновационной деятельности.

Литература

1. Воронов Е.П., Шамахов В.А. Совершенствование управления интеллектуальной собственностью на макроуровне/ Вестник Российской академии естественных наук, 2010, №14(3). С. 11–13.

2. Ощепкова Д.С. Лячин В.И. Интеллектуальная собственность как основное отношение инновационной экономики/Молодые ученые в решении актуальных проблем науки. //Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Под общей редакцией Ю.Ю. Логинова. - Красноярск. - 2017. – С. 613-614.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации / [\[Электронный ресурс\]](#).

4. Бабаев Б.Д., Антрекус Е.А., Сабурова А.А. Собственность как экономическая категория и как институт//Экономика образования. - 2013. - № 1. - С. 56а-60.

5. Бакланова Е.Г., Тарадонов С.В. Существенные условия государственного контракта на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ для государственных нужд / Вестник Международного института экономики и права. 2014. №3 (16). С. 46-55.

6. Бузгалин А.В. Креативная экономика: почему и как может быть ограничена частная интеллектуальная собственность// Социологические исследования. - 2017. - № 8 (401). - С. 20-30.

7. Ощепкова Д.С., Лячин В.И. К вопросу о роли интеллектуальной собственности в системе отношений человеческого капитала/Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2014. Т. 2. № 10. С. 223-224.

8. Ощепкова Д.С. Интеллектуальная собственность как базовая категория креатосферы. /Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. - 2016. - № 5 (61). - С. 294-302.

© С.Г. Землянухина, 2019

УДК 334.02

Иванова У.Н., Стрельцова В.Е.

студенты группы с1-ЭБ351 д/о

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ им. Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

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

КРАУДФАНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Развитие интернет-технологий привело не только к созданию новой уникальной среды, но и к созданию новых инструментов, позволяющих наиболее эффективно использовать свой потенциал и ресурсы. К одним из таких инструментов можно отнести краудфандинг.

Под краудфиндингом понимается привлечение денежных средств в проекты от людей, заинтересованных в их реализации. Изначально краудфандинг использовался для финансирования творческих проектов (игры, книги, фильмы

и т.п.). Однако, с появлением в середине нулевых первых краудфандинговых площадок, сфера деятельности значительно расширилась. Привлечение средств посредством краудфандинговых систем является альтернативным способом финансирования проектов и, в настоящий момент, является одним из самых перспективных направлений получения денежных средств.

За рубежом такой вид финансирования применяется значительно в больших масштабах, нежели в России. Официально, краудфандинг в России появился лишь в 2012 году, хотя первая его форма появилась ещё в 2002 году с созданием сервиса «Яндекс.Деньги» [1]. По большей части, специфика краудфандинга заключается в его направленности на финансирование отдельных проектов, а не компаний в целом. А рост популярности связан с простотой и доступностью реализации и возможностью привлечения средств от большого количества людей.

Процесс привлечения финансирования за счёт использования краудфандинговых платформ включает в себя несколько этапов:

- расчет объёма финансирования, необходимого для реализации проекта;
- определение сроков, в которые требуется привлечь денежные средства;
- выбор формы вознаграждения вкладчиков [2].

Сумма, необходимая для реализации проекта и заявляемая для сбора на краудфандинговой платформе определяется как разница между объёмом финансирования, необходимым для реализации проекта и объёмом средств, имеющихся в распоряжении предприятия на текущий момент времени. Сроки привлечения средств выставляются в зависимости от условий краудфандинговой площадки. Следует также отметить, что форма вознаграждения вкладчиков может быть как финансовой, так и нефинансовой. На настоящий момент в системе краудфандинга существует 5 моделей вознаграждения:

- спонсорство (материальное вознаграждение за пожертвование не предусматривается, вкладчики могут получить вознаграждение в виде публичного признания рекламного или маркетингового характера);
- предварительная продажа/предварительный заказ (вкладчик либо получает раннюю версию продукта, либо возможность его приобретения по сниженной цене);
- вознаграждение (символический подарок от компании);
- кредитование (вкладчики получают определённые комиссию или проценты по окончании проекта, в случае его успешной реализации);
- участие в акционерном капитале (инвесторы получают долю в бизнесе и право голоса, в настоящий момент развивается как отдельное направление – краудинвестинг) [2].

Кроме того, краудфандинговые платформы работают по нескольким принципам:

- принцип «всё или ничего» - денежные средства передаются компании только в случае сбора необходимой суммы в полном объёме, иначе все собранные деньги возвращаются вкладчикам;

- принцип «оставьте всё» - все собранные деньги передаются компании, даже если сумма не была собрана в полном объёме.

- «награда» - все собранные средства передаются группе людей, готовой взяться за реализацию проекта;

- «свободная цена» - инвесторами назначается стоимость после демонстрации проекта [3].

Помимо этого, денежные средства передаются компании за минусом вознаграждения краудфандинговым платформам за оказанную услугу: на зарубежных платформах такой сбор составляет 4-5% от собранной суммы, на отечественных платформах – от 5 до 15% [2].

Преимущества использования краудфандинга для получения финансирования заключается в том, что:

- привлечение целевой аудитории, заинтересованной в реализации проекта;
- возможность инвестирования вкладчиками небольших сумм денежных средств;

- прозрачность;
- ускорение продвижения продукта на рынке за счёт привлечения заинтересованных лиц к проектам на ранних стадиях его развития и создания информационной шумихи за счёт большого количества вкладчиков.

- проверка популярности продукта;

- возможность перезапуска проекта в случае неудачи.

К недостаткам краудфандинга как источника финансирования, можно отнести:

- максимально подробное описание проекта, которое повышает риск кражи идеи и сопутствующей информации по проекту;

- вероятность мошенничества;

- вероятность неудачи вследствие юридических, моральных, репутационных причин [2, 5].

В настоящий момент, в зарубежных исследованиях, всё больше внимания уделяется темпам развития краудфандинга и повышению его значения в альтернативных источниках финансирования. И если за рубежом, краудфандинг можно назвать полноценно действующим инструментом, с проработанной для него нормативно-правовой базой, то в российских реалиях всё несколько сложнее. Начиная с 2012 года, когда появились первые краудфандинговые платформы, формально регулирующих эту область деятельности нормативно-правовых актов толком и не было. Однако, в последние годы, когда государство обратило внимание на возможности краудфандинга и объём его рынка, ситуация несколько изменилась.

Так, по данным Центрального Банка РФ, который начал собирать статистику по рынку краудфандинга только с 2015 года – общий объём российского рынка краудфандинга в 2017 году в 7,5 раз больше, чем в 2015 году (рисунок 1).

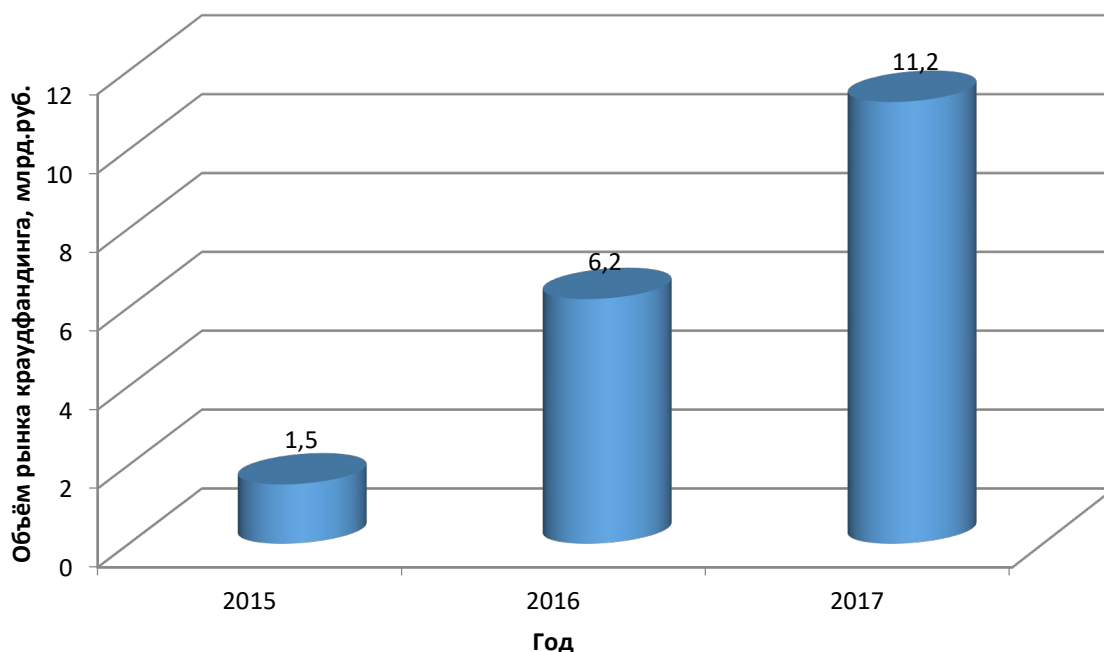


Рисунок 1. Общий объём рынка краудфандинга России за период 2015-2017 гг. [6]

Так же, ЦБ РФ определил и основные риски краудфандинговых площадок: операционные, правовые и репутационные – особенно, технологические риски площадок, риски, связанные с хранением и обработкой данных, риск мошенничества и др.

Исходя из имеющихся данных, в результате совместных усилий ЦБ РФ, Министерства экономического развития РФ и участников рынка был принят законопроект, регулирующий деятельность краудфандинговых платформ – Федеральный закон от 02.08.2019 №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Вступает в силу данный закон с 1 января 2020 года [6].

Таким образом, спустя 7 лет с момента официального появления краудфандинга в России, данный сегмент начал получать своё законодательное оформление.

Несмотря на не слишком большую распространённость краудфандинга в России, по сравнению с зарубежными странами, у нас есть довольно крупные краудфандинговые площадки, функционирующие весьма успешно. К одной из таких площадок относится «Planeta», с помощью которой в настоящий момент на реализацию проектов собрано 1,11 млрд. руб., а количество пользователей достигло – 922 тыс. чел [7]. А также узкоспециализированная платформа, со-

средоточенная на развитии бизнеса - «Starttrack», с помощью которой на реализацию бизнес-проектов было привлечено 2,8 млрд. руб [4].

Несмотря на то, что изначально краудфандинговые площадки использовались больше для реализации проектов из сферы искусства, в настоящий момент, можно наблюдать тенденции роста проектов бизнес-сферы. Так почему бы не использовать этот инструмент для развития инновационных проектов в сфере образования и науки? Не всегда существующие проекты, разрабатываемые в стенах университетов, могут получить должное внимание и финансирование (не только со стороны государства, но и частных инвесторов). Использование в таких случаях краудфандинговых платформ могло бы стать решением этой проблемы. Конечно, такие проекты весьма специфичны и узконаправленны, однако, не лишены потенциала. С другой стороны, возможно, в последующем стало бы возможным создание университетом или группой университетов своей краудфандинговой платформы, направленной на поддержание научных исследований и разрабатываемых в пределах университетов проектов, что увеличило не только осведомлённость о таких проектах, но и их результативность.

Таким образом, краудфандинг представляет собой уникальный инструмент, позволяющий компаниям не только привлекать денежные средства, но и предлагать инновационные идеи в различных сферах. Увеличение объема рынка краудфандинга, а также рост осведомлённости населения и предприятий о наличии такого инструмента, позволяют говорить о последующем увеличении значимости краудфандинга в системе альтернативных источников финансирования.

Литература

1. Зайнашева В.Р. Структура и анализ рынка краудфандинг [\[Электронный ресурс\]](#) / В.Р. Зайнашева // Символ науки. – 2017. - №6. – (Дата обращения: 22.09.2019).
2. Панова Е.А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса [\[Электронный ресурс\]](#). / Е.А. Панова // Финансы и кредит. – 2018. - №1(769). – (Дата обращения: 22.09.2019).
3. Чупрова О.Ю. Краудфандинг [\[Электронный ресурс\]](#). / О.Ю. Чупрова // Наука и образование сегодня. – 2018. - №6(29). – (Дата обращения: 22.09.2019).
4. Starttrack инвестиционная площадка [\[Электронный ресурс\]](#). – Заглавие с экрана. - (Дата обращения: 22.09.2019).
5. Краудфандинг: тренд глобального масштаба [\[Электронный ресурс\]](#). – Заглавие с экрана. - (Дата обращения: 22.09.2019).
6. Объём рынка краудфандинга [\[Электронный ресурс\]](#). – Заглавие с экрана. - (Дата обращения: 22.09.2019).
7. Статистика Planeta.ru [\[Электронный ресурс\]](#). - Заглавие с экрана. - (Дата обращения: 22.09.2019).

© У.Н. Иванова, В.Е. Стрельцова, 2019

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В настоящий момент в российском законодательстве отсутствуют нормативно-правовые акты, непосредственно регулирующие инновационную сферу и особенности применения, внедрения и использования инноваций.

Согласно Федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» под инновациями следует понимать внедрённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар или услугу) или процесс, а также новый метод продаж, новый организационный метод в бизнес-практике, оптимизации рабочих мест или во внешних связях. При этом под инновационной деятельностью понимается деятельность, направленная на реализацию инновационных продуктов и создание инновационной инфраструктуры и механизмов обеспечения её деятельности [2]. Непосредственного описания объектов инновационной деятельности данный закон не предусматривает.

Однако существует действующий на настоящий момент времени Модельный закон об инновационной деятельности, принятый Межпарламентской Ассамблеей государств-участников СНГ, в котором под объектами инновационной деятельности понимаются:

- результаты интеллектуальной деятельности, которые содержат практическую информацию о свойствах, области производства и применения инновационной продукции, ноу-хау, научно-техническую и другую полезную информацию;
- объекты исключительных прав, связанные с созданием инновационной продукции;
- инновационные и инвестиционные проекты, программы, работы и услуги, связанные с созданием, освоением и распространением инновационной продукции (товаров или услуг);
- новые технологии, а также технические изделия и оборудование, обладающие новыми потребительскими свойствами или техническими характеристиками;
- материальные и нематериальные финансовые активы, ценные бумаги инновационных предприятий [3].

Если под объектом инновационной деятельности понимать результат интеллектуальной деятельности, который является объектом гражданско-правовых отношений и обладает новизной, практической применимостью и экономической эффективностью, то согласно ГК РФ предусмотрены охраняе-

мые законодательством результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации, которые, в свою очередь, могут выступать как объекты инновационной деятельности.

ОБЪЕКТЫ АВТОРСКИХ ПРАВ	ОБЪЕКТЫ СМЕЖНЫХ ПРАВ
- Произведения науки, литературы и искусства; - Программы для ЭВМ.	- Исполнения; - Фонограммы; - Базы данных; - Сообщения передач организаций эфирного или кабельного вещания.

ОБЪЕКТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ		
ОБЪЕКТЫ ПАТЕНТНОГО ПРАВА	СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ	НЕТРАДИЦИОННЫЕ ОБЪЕКТЫ
- Изобретения; - Полезные модели; - Промышленные образцы.	- Фирменные наименования; - Коммерческие обозначения; - Товарные знаки; - Наименования мест происхождения товаров.	- Селекционные достижения; - Топологии интегральных микросхем; - Секреты производства (ноу-хау).

Рисунок 1. Классификация объектов интеллектуальной собственности [1]

Инновации как объект инновационной деятельности подразделяются на четыре основных группы, исходя из их специфики, целей и сферы изменений.

- технологические инновации, которые подразделяются на продуктовые и процессные инновации. Такого рода инновации представляют собой конечный результат инновационной деятельности, внедрённый на рынке и получивший широкое практическое применение. Разделение технологических инноваций на две подгруппы связано с тем, что продуктовые инновации представляют собой разработку и внедрение принципиально новых услуг или значительное усовершенствование уже существующих, а процессные инновации включают в себя разработку и внедрение технологически новых или значительно усовершенствованных методов производства и оказания услуг. По-другому, объектами таких инноваций выступают продукт и услуга соответственно.

- организационные инновации представляют собой новые методы ведения бизнеса, организации рабочих мест и внешних связей, реализованные на практике.

- маркетинговые инновации представляют собой реализованные на практике новые или значительно улучшенные методы, связанные с дизайном и упаковкой продуктов, использованием новых методов продаж и продвижения продуктов, формированием новых ценовых стратегий [5].

Помимо такой классификации, выделяют также классификацию инноваций по их инновационному потенциалу, технологическим параметрам, содержанию, по характеру удовлетворяемых потребностей и др. Такое количество разных классификаций связано с многообразием и разнородностью существующих инноваций [4].

В целом, инновация как объект инновационной деятельности выступает конечным результатом инновационной деятельности, который получил практическую реализацию, и которому присущи такие свойства как: научно-техническая новизна, производственная применимость и коммерческая реализуемость.

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть четвёртая): Федеральный закон №230-ФЗ: [принят Государственной думой 24 ноября 2006 года]: (с изменениями и дополнениями). – Доступ из справочно-правовой системы Гарант. – Текст: электронный.

2. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный закон №127-ФЗ: [принят Государственной думой 12 июля 1996 года]: (с изменениями и дополнениями). – Доступ из справочно-правовой системы Гарант. – Текст: электронный.

3. Модельный закон об инновационной деятельности: постановление №27-16: [Принят на двадцать седьмом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ 16 ноября 2006 года]. – Доступ из справ-правовой системы Гарант. – Текст: электронный.

4. Инновационный менеджмент / Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». – Саратов, 2014. – 124 с.

5. Инновационный менеджмент: учебник для академического бакалавриата / под ред. С.В. Мальцевой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. - 527 с.

6. Баширзаде Р.Р. Финансовое обеспечение экономической деятельности предприятий в современных условиях / Р.Р. Баширзаде // Человеческий и производственный потенциал российской экономики перед глобальными и локальными вызовами: материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 172-175.

© А.А. Ким, 2019

УДК 336

Киселева О.Н.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Дисемалиева Р.А.

магистрант

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»)

Принятое в качестве приоритетного направление развития отечественной экономики, заключающееся в интенсификации инновационных процессов в различных отраслях народного хозяйства, требует от хозяйствующих субъектов

поиска решения по обеспечению запланированных изменений в рамках перехода к инновационно развитой стране финансирования. В ходе интеграции РФ в глобальную систему мировой экономики продукция множества отраслей реального экономического сектора не способна выдержать конкуренцию с иностранными компаниями, обладающими современной материально-технологической базой и внешними источниками доступных финансовых ресурсов, которые стимулируют то, чтобы они постоянно развивались.

Конечно же, в настоящее время государством реализуется ряд программ, направленных на предоставление предприятиям и организациям различных форм поддержки развития, включающих субсидии, льготы по налогообложению, погашение части процентов и ряд других [1]. Тем не менее, выделяемых средств недостаточно для обеспечения всего процесса развития необходимыми ресурсами, о чем, в частности свидетельствуют данные официальной статистики [2].

Инновационная активизация отечественных хозяйствующих субъектов требует поиска источников финансирования, способных предоставить необходимые средства для реализации новых проектов и программ развития.

Как показывает практика, далеко не все предприятия и организации обладают достаточной величиной собственных средств даже для поддержания в «нормальном» режиме текущей деятельности. Разработка же и реализация инновационных проектов требует не только «стартового» капитала, но и отсутствие «кассовых разрывов» на протяжении всего периода осуществления изменений. Поэтому в складывающихся условиях важнейшим фактором, определяющим успех инновационной деятельности любого предприятия, является ее финансово-кредитное обеспечение.

В настоящее время наблюдается активное развитие рынка кредитования. Появляются новые финансовые инструменты, среди которых, в частности можно отметить краудфандинг, p2p кредитование, бинарные опционы [3]. Однако масштаб и особенности предоставления средств в рамках указанных инструментов не соответствует потребностям представителей малого, среднего и крупного бизнеса.

В данном случае российский банковский сектор во многом может способствовать в развитии приоритетных отраслей реального экономического сектора, преобразуя имеющиеся деньги в кредиты хозяйствующим субъектам сельского хозяйства, промышленности, наукоемких отраслей непродовольственной сферы, осуществляющим внедрение и разработку инновационных технологий.

Первоочередная задача банковской системы должна заключаться в кредитовании процессов, которые связаны с качественным развитием капитальной базы организаций. Ярким примером в данной области является деятельность крупнейшего банка России – ПАО «Сбербанк России», использующий в настоящее время широкий диапазон инновационных инструментов кредитования для отечественных хозяйствующих субъектов.

Кредитная политика банка разработана с учетом стратегии развития Банковской организации на 2018-2020 гг., в соответствии с российским законодательством, нормативными актами Центробанка РФ и с учетом достигнутых результатов 2017 года. Кредитная политика пересматривается ежегодно и допол-

няется по мере необходимости с целью отражения изменений, происходящих в Банке и банковской системе в целом.

ПАО «Сбербанк России» осуществляет интенсивное сотрудничество с корпоративными клиентами среднего и крупного предпринимательства и занимается оптимизацией работы в этом сегменте. В целом данная работа переживает трансформацию в нескольких направлениях: происходит повышение степени проникновения цифровых процессов, снижение операционной функции работников и смещение в сферу консультирования.

Работник превращается не столько в операциониста, сколько в помощника и партнера, способного на профессиональном уровне дать клиенту совет о правильном решении бизнес-вопроса. При такой модели обслуживания предполагается значимость персонального контакта, по этой причине происходят изменения в работе контактного центра, возникают дистанционные продуктовые специалисты и клиентские менеджеры.

Благодаря созданию команды для постоянной клиентской группы, а не конкретной сделки, для клиентов обеспечивается максимум уровня сервиса. Сбербанком создается линейка продуктов в целях легкого клиентского доступа к определенному виду заемных средств и инструментов, который в наибольшей мере подходит клиентам. Осуществляется запуск онлайн-кредитования, при котором клиент будет иметь возможность, не посещая банк, осуществить запрос и получить кредит. Проведено внедрение таких услуг, как электронная гарантия и электронный факторинг.

Для предприятий крупнейшего, крупного и среднего предпринимательства предложен такой инструмент, как кэш-менеджмент, который, в сущности, представляет собой рабочее место казначея. С его помощью клиент получает возможность управления своими потоками денежных средств, контроля дочерних предприятий и филиалов, обеспечения текущей ликвидности предприятий холдингового типа.

В ПАО «Сбербанк России» предложена широкая кредитная линейка отраслевых продуктов, которая позволяет принимать во внимание потребности клиентского бизнеса с учетом перспектив в развитии: кредитование агропромышленного комплекса, строительной сферы, промзон и индустриальных парков, розничной торговли, освоения недр.

ПАО «Сбербанк России» предлагает для представителей самых важных отраслей российского среднего и крупного бизнеса взаимовыгодное сотрудничество в области кредитования текущей деятельности. Эксперты банковской организации хорошо разбираются в особенностях нишевых отраслей. А отработанная концепция готовых решений, которые гибко настраиваются под нужды потенциального заемщика, позволяет заемщику определиться с приоритетами, а также на специальных условиях получить финансирование

Первый блок нишевых кредитных решений Сбербанка имеет связь со сферой строительства. Это, прежде всего, контрактное кредитование и кредитование деятельности подрядчиков. Кредит может выдаваться застройщикам с хорошей репутацией, которые реализовали не меньше двух аналогичных контрактов и обладают соответствующей материально-технической базой.

В случае выполнения определенных требований в отношении исполняемых контрактов и деятельности заемщика может осуществляться кредитование без имущественного залога. Как обеспечение предстает сам контракт, что представляет удобство и для банковской организации, и для подрядчика. Для компаний-застройщиков в области коммерческой недвижимости (склады, офисы, торговые центры и так далее) банком предлагается долгосрочное кредитование и возможность выбирать удобную для клиента валюту кредита. При рассмотрении заявки на кредит банковская организация сама проведет строительную экспертизу по проекту, и ею будут предложены кредитные инструменты, которые являются самыми подходящими в определенном случае.

Финансирование текущей деятельности организации, занимающейся торговлей в розницу, представляет собой востребованный продукт банковской организации. Использование заемных средств владельцами розничного бизнеса является удобным для решения задач локального характера, например, под закупку товаров. У этого кредитного предложения есть некоторые весомые преимущества: возможность получать необеспеченные/частично необеспеченные кредиты, упрощенный механизм рассмотрения заявки (в сравнении со стандартным кредитованием организаций), а также рефинансирование задолженности, которая не была просрочена, по кредитам иных банковских организаций.

Среди требований в отношении заемщиков в рамках этого продукта:

- опыт работы на рынке, составляющий 3 года;
- положительная кредитная история, если заемные средства уже привлекались клиентом;
- умеренная нагрузка долгового характера;
- наличие счета в Сбербанке, на который будет поступать выручка продавца, являющаяся основным источником возврата средств, взятых в кредит.

Другой блок решений кредитного характера ориентирован на продолжительное сотрудничество с представителями сферы агропромышленности: финансирование проектов в АПК, кредитование работ сезонно-полевого характера и кредитование животноводства. Все указанные программы уже существуют, но Сбербанк постоянно выполняет работу, касающуюся их улучшения. Особое внимание должно быть обращено на такую программу, как проектное финансирование АПК. Ее разработка выполнена для проектов с государственной поддержкой (когда государством субсидируется процентная ставка или предоставляются гарантии того, что обязательства будут исполнены).

В рамках финансирования проектов реконструкции и строительства организаций молочного и мясного скотоводства ПАО «Сбербанком России» предлагаются продолжительные сроки кредитования, увеличенный срок предоставления отсрочки погашения основного долга и льготы по коэффициентам расчета финансовой состоятельности по проекту.

Для представителей бизнес-сферы, которым требуются средства для развития промышленных зон и индустриальных парков, Сбербанком предлагается линейка продуктов кредитного характера в рамках проекта «Новая индустриализация». Инвестиции в производственный высокотехнологичный бизнес обычно окупаются долго, и сложно развиваться, не обладая доступными креди-

тами по приемлемой ставке. Именно эти «длинные» деньги Сбербанк готов предложить на привлекательных условиях.

Программа «Индустриальный парк» – это новые кредитные продукты, которые направлены на то, чтобы финансировать проекты создания и развития инфраструктуры индустриальных технопарков. Эти кредиты долгосрочные и предлагаются для застройщиков, владельцев или управляющих компаний индустриальных парков.

На кредитную поддержку ПАО «Сбербанк России» могут рассчитывать и представители бизнеса, который связан с добычей драгметаллов. В разработке данных кредитных продуктов учитываются отраслевые особенности, исследуется масштаб бизнеса и возможности для деятельности, а также клиентские предложения.

Отталкиваясь от анализа клиентских предпочтений, ПАО «Сбербанк России» предлагает привлекательные условия по кредитам, при которых можно финансировать будущий сезон добычи и предусматривается возможность осуществлять кредитование без обеспечения. Во всяком случае, представители банковской организации всегда имеют готовность к диалогу с клиентом, при котором обязательно будет учитываться его профессиональное мнение.

Богатейший опыт кредитования разных экономических отраслей, погруженность в проблемы и анализ перспектив определенного бизнес-направления позволяет банковской организации разрабатывать специальные нишевые решения, учитывая индивидуальные особенности заемщика. При подаче заявки на отраслевой кредит в Сбербанке, возникает партнер, способный оказать помощь в реализации стратегии развития бизнеса

В 2017 году банком были представлены новые сервисы и продукты для юридических лиц. Например, действующим заемщикам сегмента предлагался «Кредит за 1 день»: кредитование краткосрочного характера до полутора лет, а также овердрафт. Новые заемщики, по которым необходимо предварительное утверждение рейтинга, получили предложение опций краткосрочного кредитования до 3 лет и проактивных лимитов.

В 2017 году клиенты «Сбербанка» получили возможность пользоваться новым сервисом, который был специально разработан для сегмента среднего и крупного предпринимательства, – мониторингом по отраслям макроэкономики. Подобные рыночные обзоры предоставляются каждый квартал безвозмездно и весьма востребованы среди клиентов банка.

В начале 2018 года ПАО «Сбербанк России» запустил онлайн-сервис «Кредитный конструктор», дающий корпоративным клиентам возможность на основе предложения, который одобрен банковской организацией, сконструировать свой кредитный продукт с требуемыми параметрами.

«Онлайн-сервис «Кредитный конструктор» – это новый подход к корпоративному кредитованию. Пользователь не тратит время на поиск подходящего предложения, оформление бумаг и выбор условий. Для поступления заявки в банковскую организацию на рассмотрение он должен только осуществить выбор необходимых параметров кредитного продукта (в то же время расчет ставки будет выполнен динамическим образом), а также отправить форму заявки,

которая была сформирована автоматически. Внедрение этого сервиса является очередным шагом в направлении полностью автоматизированного кредитного процесса для корпоративных клиентов.

В случае совершения операций кредитования банк отдает предпочтение лояльной клиентуре, которая поддерживает устойчивые обороты по расчетным счетам в банковской организации, или потенциальным клиентам, которые готовы начать активно сотрудничать с банковской организацией, в том числе перевести обороты на расчетный счет в банковской организации, что положительно влияет на сокращение объема просроченной задолженности банковской организации.

Перечисленные инструменты кредитования, развиваемые и предоставляемые в настоящее время ПАО «Сбербанк России», несомненно, пользуются спросом у клиентов, так как ориентированы, прежде всего, на поддержание хозяйствующих субъектов в их стремлении осуществлять развитие деятельности, в том числе, на основе инноваций.

Данное утверждение можно отобразить с помощью данных о структуре портфеля кредитов юридических лиц ПАО «Сбербанк России» по отраслям заемщиков за 2015-2017 годы, представленных в Таблице 1:

Таблица 1

**Структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «Сбербанк России»
в разрезе отраслей заемщиков за 2015-2017 годы**

Отрасль экономики	2015 год		2016 год		2017 год		Темп роста (снижения) 2017/ 2015, %
	млрд. руб.	Доля, %	млрд. руб.	Доля, %	млрд. руб.	Доля, %	
Промышленность	3 512,6	29,51	3 716,2	33,21	3 618,6	30,40	103,02
Сельское хозяйство	1 634,8	13,73	1 608,6	14,38	1 543,9	12,97	94,44
Строительство	2 994,1	25,15	3 118,5	27,87	3 005,4	25,25	100,38
Торговля и посреднические услуги	1 523,5	12,80	1 586,3	14,18	1 623,1	13,63	106,54
Сфера услуг	2 239,2	18,81	1 160,3	10,36	2 113,9	17,75	94,40
Всего кредиты юридических лиц	11 904,2	100	11 189,9	100	11 904,3	100	100,01

Как демонстрируют данные Таблицы 1, наибольшая доля в портфеле кредитов юридических лиц ПАО «Сбербанк России» составляют кредиты, выданные предприятиям промышленности. При этом наблюдается тенденция увеличения числа выданных кредитов, что свидетельствует об интенсификации процессов кредитования в рамках реализации программ развития хозяйствующих субъектов.

Более наглядно, с расшифровкой по отраслям, отражена структура кредитного портфеля юридических лиц ПАО «Сбербанк России» за 2015-2017 гг. на рис. 1.



Рисунок 1. Отраслевая структура портфеля кредитов юридических лиц ПАО «Сбербанк России» за 2015-2017 годы, (%)

Согласно рис. 1, структура портфеля кредитов организаций ПАО «Сбербанк России» за 2015-2017 годы имеет хорошую отраслевую диверсификацию, что также свидетельствует о наличии спроса на предоставляемые банком кредитные инструменты.

Таким образом, использование при осуществлении развития отечественными хозяйствующими субъектами инновационных кредитных банковских инструментов является в настоящее время важнейшим фактором активизации инновационной деятельности и развития страны в целом. Банк выступает главным звеном денежно-кредитной системы и реальным посредником на инвестиционном рынке, поскольку имеет возможность привлекать необходимые финансовые ресурсы и вкладывать капитал в наиболее привлекательные проекты. Кредиты банков относятся к источникам заемных средств и выступают весомым финансовым рычагом стимулирования и обеспечения деятельности отечественных предприятий. В условиях финансовой глобализации экономики возрастает потребность в поиске более доступных кредитных источников, являющихся, несомненно, одним из главных катализаторов в процессах воспроизводства капитала. Необходимость структурной модернизации всех направлений хозяйственной деятельности, прежде всего связанной с обновлением основных фондов, увеличением конкурентного потенциала и совершенствованием технологий, обуславливает важность поступательного развития новых форм и методов кредитования.

Литература

1. Фонд развития промышленности: [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Федеральная служба государственной статистики: [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Современные инновационные финансовые инструменты: [сайт]. [\[Электронный ресурс\]](#).

Киселева О.Н.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Матвеева К.И.

магистрант

ВОЗМОЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Функционирование современных предприятий не представляется возможным без непрерывного развития, основой которого является разработка и реализация новых идей. Текущие условия осуществления деятельности хозяйствующего субъекта характеризуются наличием множества факторов, оказывающих влияние на его конечный результат. Это могут быть: политика государства, конкуренция, складывающиеся тенденции рынков и цен, поведение других участников рынка, а также многие другие. Соответственно, чтобы предприятию вовремя и должным образом «ответить» на воздействия окружающей среды, необходимо непрерывно осуществлять процесс развития, основанный на инновациях.

Согласно международным стандартам, инновации представляются как итог инновационной деятельности, получающие выражение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке. Это может быть также технологический процесс, его усовершенствование и использование в практической деятельности. Следует отметить, что инновациями могут быть не только наукоемкие идеи и изобретение новой продукции и технологии, но и новые подходы к управлению персоналом, производством, технологическими процессами, что приобретает особую актуальность в современном пространстве. Развивающееся быстрыми темпами общество задает спрос на разработку вышеперечисленных инноваций.

Данный процесс может охватывать различные сферы деятельности предприятия, начиная от производства и заканчивая системой управления.

Инновационный процесс носит циклический характер, направленный на трансформацию уже имеющегося. В этом ключе можно говорить об инновационных процессах как процессах социальных изменений, требующих различной формы человеческого опыта. Исследовательская деятельность на предприятии приводит к возникновению нового знания, который может переоформляться в инновационный процесс в новых системах технологической деятельности.

Важно уделять внимание адаптации нововведений и ускоренному обращению нового опыта в различных сферах общественной практики. Началом инновационного является инициация. Инициация представляется нами как деятельность, состоящая в выборе целей инновации, постановке задачи, выполня-

емой инновацией, поиске идей инновации, ее технико-экономическом обосновании и далее в материализации идеи в новом продукте или технологии. После обоснования выбора нового продукта проводится ряд маркетинговых исследований, предлагаемой инновации в ходе которых изучается спрос на новый продукт, решается объем выпускаемого продукта, определяются товарные характеристики, которые необходимы придать инновации как товару, выходящему на рынок. После этих процедур производится продажа инновации, ее продвижения, оценка эффективности

Основная цель инновационного процесса в производственной сфере – повысить эффективность процессов, направленных на создание новой продукции или услуг. При этом в качестве нововведений могут выступать новые технологии, продукты, взаимосвязи участников процесса производства, а важнейшей характеристикой инновационного процесса является его «затратность», обусловленная потребностью в ресурсах времени, труда, материальных ценностей. При этом обязательным условием становится не только обеспечение «доступности» финансовых ресурсов, но и их «непрерывность», столь необходимая для всех этапов инновационного процесса. Поэтому, наряду с поиском и генерацией новых идей, вопросы поиска и генерации финансовых ресурсов ничуть не уступают своих позиций.

Как отмечают специалисты, в настоящее время для отечественных предприятий проблема доступа к финансовым ресурсам является одной из наиболее острой [1, с.25]. Соответственно, прежде, чем инициировать процесс изменений, необходимо определить способы финансирования инновационного процесса.

Финансирование можно проводить из государственного бюджета, либо за счет отдельных заказчиков. Заказчиками могут выступать различные фирмы, акционерные общества, коммерческие фонды.

На официальном сайте фонда поддержки развития промышленности представлен ряд государственных программ финансирования, инструментами которых являются займы и инвестиции [2]. Данные программы направлены на разработку новой высокотехнологичной продукции, импортозамещение, экспорт, лизинг производственного оборудования, реализацию станкостроительных проектов, цифровизацию действующих производств.

Также государственное финансирование инновационных программ, прошедших конкурсный отбор, может осуществляться за счет средств федерального бюджета, выделенных на возвратной основе, либо на условиях предоставления части акции хозяйствующего субъекта в государственную собственность.

Одним из важнейших источников финансирования инновационной деятельности являются банковские кредиты. Банки обладают существенным потенциалом для кредитования как потенциальных инвесторов в процессе рефинансирования, так и самих субъектов инновационной деятельности. Поскольку инновационная деятельность включает ряд этапов, важно обеспечивать последовательное их финансирование.

Выбор того или иного источника финансирования инновационного процесса может определяться многими параметрами. Среди таких параметров

можно выделить: направление деятельности предприятия, его масштаб и имеющийся потенциал, стадия развития новой идеи, степень ее актуальности и радикальности, вклад в развитие экономики страны в целом. Конечно же, немаловажным фактором является и характеристика менеджмента, осуществляющего управление предприятием и занимающегося разработкой и реализацией новой идеи.

Таким образом, одним из факторов «успешности» инновационного процесса на предприятии является степень его обеспеченности финансовыми ресурсами, необходимыми для разработки и реализации новых идей. Поэтому, прежде чем приступить к практическому воплощению задуманного в области нововведений, особенно важно определить источник финансирования изменений из существующего многообразия, исходя из имеющихся «вводных данных» предприятия и запланированных результатов. По нашему мнению, объективное определение возможного источника будет способствовать достижению целей инновационного процесса.

Литература

1. Черникова, А.А. Роль малых и средних высокотехнологичных компаний в экономике России / А.А. Черникова, Л.В. Кожитов и др. //Инновации. – 2017. – № 9. – С. 22-27.
2. Фонд развития промышленности: [\[Электронный ресурс\]](#).

© О.Н. Киселева, К.И. Матвеева, 2019

УДК 330.111.4

Кошкарёв А.В.

магистрант 3 курса направления «Инноватика»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., проф. **А.П. Плотников**

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ

Большую роль в выборе пути дальнейшего развития предприятия играют инновации и при реализации порой вызывают серьезные изменения в управлении фирмой, маркетинге и производстве.

В основном инновации являются простыми и незначительными, так как основываются на множестве мелких улучшений и усовершенствований, а не на одном, крупном технологическом рывке.

Все чаще инновационная деятельность компаний реализуется в форме выполнения инновационных или инновационно-технологических проектов.

Инновационный проект может быть представлен как комплекс целенаправленных, взаимообусловленных мер, в значительной степени уникальный и автономный, заранее спланированный и завизированный документально, и который направлен на разработку и/или внедрение нововведения товарного, тех-

нологического или управленческого характера, а также ограниченный по времени и ресурсам [1]

Инновационный проект предполагает:

1) наличие конкретных целей и задач, которые обусловлены существующей стратегией предприятия;

2) комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, организационных, строительных, производственных, маркетинговых и финансовых мероприятий, которые направлены на производство и внедрение нововведения;

3) временные рамки и ограниченные ресурсы для осуществления проектных работ;

4) управление проектом, а также организация и координация активов, которые обеспечивают и подтверждают реализацию проекта;

5) комплект плановой и отчетной документации, которая обеспечивает и подтверждает реализацию проекта;

6) мониторинг в режиме реального времени и оценка хода выполнения назначенных этапов и итогов проекта, которые базируются на принятых критериях.

Исходя из вышесказанного, управление инновационными проектами организации предполагает использование следующих основных методов:

1. управление ресурсами;

2. управление процессами;

3. управление корпоративными знаниями.

Стандартная модель, которая используется в *первой группе методов*, описывает организацию в качестве совокупности ресурсов (интеллектуальных, материальных, физических и др.), принадлежащих владельцам - юрлицам, структурным подразделениям компании, физлицам. Главная цель управления в процессе инновационной деятельности с использованием данного подхода заключается в обеспечении проектов, которые приняты к исполнению необходимыми ресурсами, а также произведение контроля за их использованием.

Вторая группа методов управления рассматривает организацию, которая занимается реализацией инновационных проектов, в качестве совокупности бизнес-процессов, каждый из которых является набором взаимоувязанных процедур либо действий, использующих ресурсы организации с целью удовлетворения нужд заказчика.

Третья группа методов управления рассматривает организацию в качестве совокупности небольших коллективов, которые решают общую задачу. Основными целями управления являются координация, а также быстрый поиск информации в базе корпоративных знаний, нужной для принятия самостоятельных решений участниками проекта. Эта группа методов управления получила название «управление знаниями» или Knowledge Management.

Применение профессиональных методов управления проектами необходимо для успешной реализации целей инновационного проекта за установленные временные сроки, не выходя за рамки бюджета и с достижением требуемого качества для удовлетворения участников проекта. Данные методы помогают избегать нежелательных, критических положений при реализации такого про-

екта. Необходимым применением данных методов находится в зависимости от следующих факторов:

- масштабы проекта, стоимость проектных работ и их объемы;
- уровень сложности проекта;
- количество и взаимосвязь внутренних и внешних участников инновационного проекта;
- вероятность изменений как самого инновационного проекта, так и его структуры, условий, окружения, а также необходимость быстрого реагирования на них;
- конкуренты;
- уверенность высшего руководства в необходимости создания специальной организационной структуры и человека, ответственного за общую работу над инновационным проектом.

Следует отметить некоторые принципы управления инновационным проектом, такие как:

- альтернативный выбор цели проекта в условиях общего финансирования и структуры инновационной деятельности организации;
- осуществление гибкого планирования инновационного проекта;
- целевое направление проекта на возможный результат инновации и оптимизацию затрат и рисков с учетом ожидаемой эффективности инноваций;
- полнота цикла управления проектом в условиях поставленной задачи и выбранной инновационной стратегии;
- выполняемое поэтапно, но не линейно, осуществление и контроль за инновационным проектом;
- обращение внимания на побочные эффекты инновационного проекта;
- допустимость мягкого перестроения инновационного коллектива в процессе разработки инновационного проекта;
- комплексная взаимосвязь программ с мероприятиями инновационного проекта.

Методология управления проектами представляет собой комплект методов, технологий и процессов, которые используются для увеличения эффективности управления проектами на различных стадиях жизненного цикла продукта. Ее задача состоит в определении процесса взаимодействия между участниками проекта, который помогает команде при разработке содержания проекта и осуществлять контроль над изменениями в предварительном плане инновационного проекта. Общий вид методологии управления инновационным проектом является последовательностью процессов управления:

- выявление идеи инновационного проекта;
- выявление целей и задач инновационного проекта;
- проведение разработки и оценки всех альтернативных вариантов;
- осуществление предварительного анализа на предмет возможности реализации инновационного проекта;
- проведение экспертизы инновационного проекта;
- проведение планирования инновационного проекта;
- проведение согласования инновационного проекта;

- осуществление реализации инновационного проекта;
- проведение оценки заверченного инновационного проекта;
- выполнение анализа долговечности инновационного проекта (по степени долговечности основных компонентов проекта).

Методология инновационного проекта основывается на трех главных понятиях: модель команды, модель процессов и модель рисков. Модель команды осуществляет определение ролевого состава рабочей группы, а также правила взаимодействия между ролями и определяет ответственность за выполнение поставленных задач. Модель процессов занимается описанием структуры и регламента выполнения работ, а также правил анализа и предоставления результатов в процессе всего жизненного цикла инновационного проекта. Модель рисков занимается описанием правил выявления и отслеживания статусов рисков и принципов поиска решений по их предотвращению или плановому понижению последствий от их актуализации.

Эти модели разработаны при помощи различных методов управления проектами, как, например, сетевое планирование и управление, календарное планирование, структурное планирование, ресурсное планирование, финансовое планирование, имитационное моделирование, научно-техническое прогнозирование, методы отбора и оценки эффективности проектов, методы принятия решений, методы аргументации, методы генерирования идей и экспертные методы.

Система управления инновационным проектом предполагает использование в управлении научными изысканиями, разработками и осуществлением производства инновационного продукта в органическом единстве следующих основных методов: организационно-распорядительных, организационно-плановых, экономических, правовых и социально-психологических [2].

Организационно-распорядительные методы управления инновационным проектом основываются на использовании объективных законов экономики и тенденций. Суть их заключается в том, что управление научно-техническим прогрессом на всех уровнях иерархии производится при помощи хорошо проработанной системы планов.

Организационно-плановые методы управления инновационным проектом заключаются в создании организационных форм выполнения научных изысканий и внедрения полученных результатов в производство, что в большей степени соответствовало бы особенностям управляемых объектов. Они предоставляют возможность разнообразного организационного воздействия на создание и освоение новой техники, в том числе разработку правил научной организации труда сотрудников в инновационной сфере, применение прогрессивных методов получения информации и т.п.

Экономические методы управления научными изысканиями и разработками осуществляют регулирование характера экономических отношений между участниками процесса формирования и освоения производства новой продукции, а кроме того между ними и государством. Цель их применения - создание условий деятельности, способствующих продуктивной работе с точки зрения

экономической заинтересованности, т.е. создание и внедрение высокоэффективной инновационной продукции в минимальные сроки и с малыми затратами.

Правовые методы управления инновационным проектом строятся на привлечении к ответственности субъектов, виновных в причинении неправомерного ущерба компании и ее сотрудникам.

Социально-психологические методы управления научными изысканиями и разработками осуществляют регулирование воздействия факторов на деятельность сотрудников предприятия.

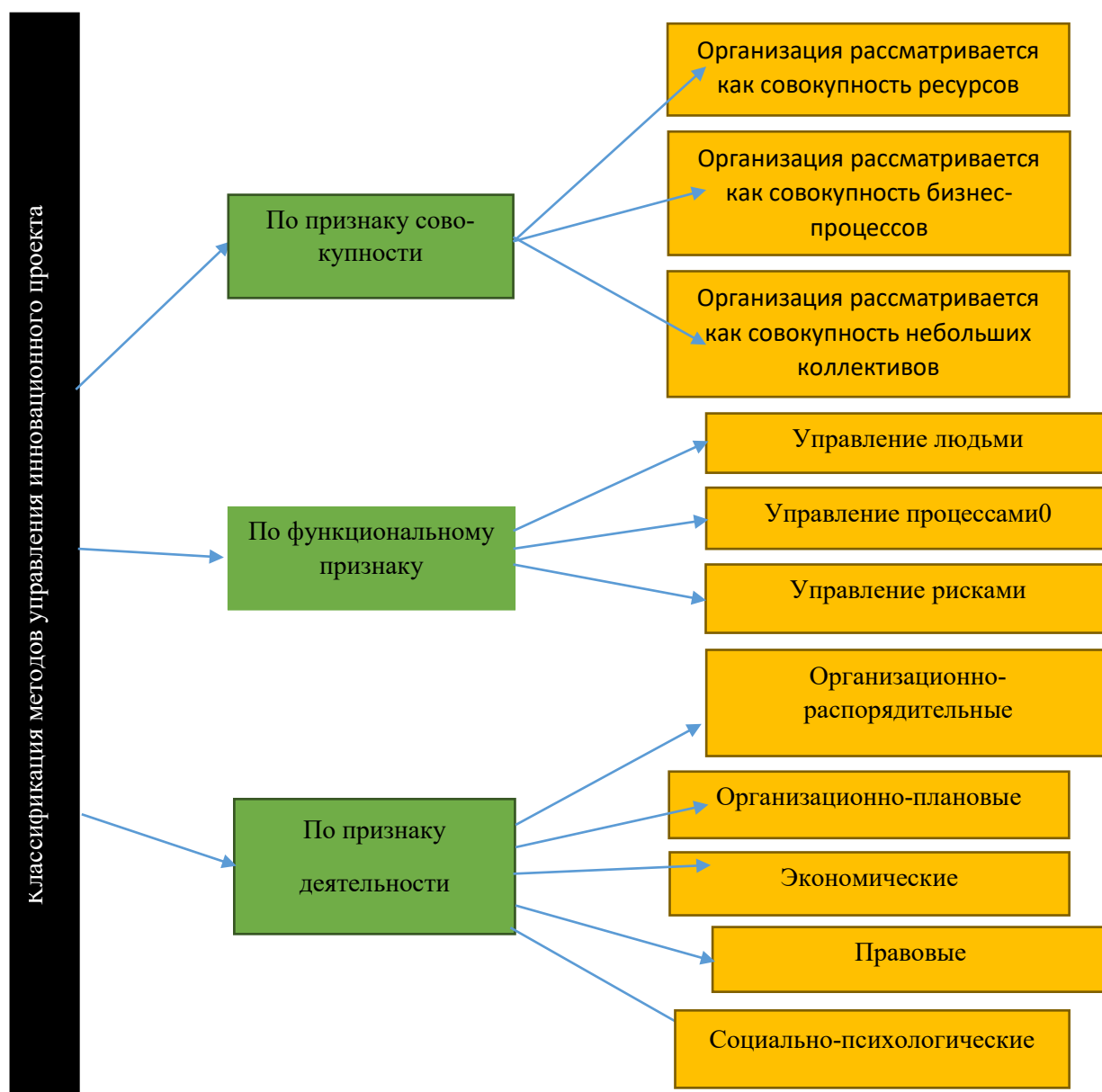


Рисунок 1. Классификация методов управления инновационным проектом

Литература

1. Управление инновационными программами и проектами. Интернет-ресурс «intuit.ru». [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 26.04.2018).

2. Плотников А.Н. Источники инвестирования инноваций на предприятии / А.Н. Плотников // Инновационная деятельность. – 2013. №1 (24). С. 81-84

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: Сарат. гос. техн. ун-т, 2008. 688 с.

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

5. Твердохлеб А.Ю. Формирование структуры источников финансирования жилищного строительства инновационного типа. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. 2016, 169 с.

© А.В. Кошкарёв, 2019

УДК 338.242:330.3

Ляшенко М.В.

магистрант 2 курса направления «Инноватика»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Ежегодно эксперты в Глобальном инновационном индексе (составители индекса – эксперты Корнельского университета (США), бизнес-школы INSEAD (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности) оценивают инновационную деятельность 129 стран мира по 80 параметрам – от числа заявок на права интеллектуальной собственности и созданных мобильных приложений до расходов на образование и количества научно-технических публикаций. В этом рейтинге в 2019 году Российская Федерация заняла 46 место. При этом стоит отметить, что в сравнении с 2018 г. ее позиция не изменилась [2].

Особо следует выделить, что ключевой показатель заинтересованности страны в развитии новых технологий – размер инвестиций в инновации. Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» проанализированы показатели инвестирования по источникам финансирования (рис.1) [4].

Динамика инновационной активности российских организаций на основании результатов федерального статистического наблюдения показана в табличной форме (табл. 1).

Уровень инновационной активности (по данным 2017 г.)

Показатели	Удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе организаций, %			
	всего	технологические	маркетинговые	организационные
Всего по промышленному производству	10,6	9,6	1,8	2,8
Добыча полезных ископаемых	6,1	5,1	0,3	1,6
Обрабатывающие производства	15,1	13,7	3,0	3,8
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	5,7	5,1	0,3	1,6
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	3,1	2,7	0,3	1,1
Всего по сфере услуг	7,3	6,3	1,2	2,0
Деятельность в сфере телекоммуникаций и информационных технологий	9,9	8,0	2,2	2,0
Сельское хозяйство	3,7	3,1	0,5	0,9
Строительство	1,8	1,1	0,7	1,1



Рисунок 1. Финансирование исследований и разработок (по данным 2017 г.)

Многие исследователи инвестиционного потенциала организации в РФ обращают внимание на снижение удельного веса инновационно-активных предприятий, начиная с 1980-х годов, например, в промышленности – с 70 до 6 %. Активность отечественных предприятий крупного и среднего бизнеса в отношении использования в производственном процессе высокоэффективных инновационных технологий, в сравнении с развитыми странами, находится на относительно низком уровне по весьма объектным причинам [3]. По данным McKinsey & Company препятствия к реализации потенциала инноваций в орга-

низации распределились в следующем процентном соотношении (табл. 2) [1].

Здесь наиболее важным представляется комплексность проблем управления инновационной деятельностью предприятий и их взаимосвязи.

Таблица 2

Основные препятствия к реализации потенциала инноваций по данным опроса McKinsey по основным факторам успеха инноваций

Критерий препятствия	% респондентов, отметивших наличие препятствия в своей организации
Несоответствующая корпоративная культура и мотивация	36
Плохое понимание тенденций	26
Дефицит ресурсов/специалистов	25
Организационная модель	24
Отсутствие нужной ИТ-инфраструктуры	23
Дефицит финансирования	21
Негибкость бизнес-процессов	19
Конфликт между инновациями и традиционным бизнесом	18
Дефицит источников данных	13
Недостаточная поддержка со стороны высшего руководства	12

Фактором, определяющим возможность и эффективность реализации инновационной деятельности конкретной организации, считают инвестиционный потенциал (внутренние возможности хозяйствующего субъекта) – как меру готовности выполнять задачи для достижения инновационной цели организации. В экономической литературе выделяют различные методологические подходы к оценке составляющих инновационного потенциала предприятия, как субъекта региональной экономики. В общем виде интегральную оценку можно выполнить по направлениям: инновационная восприимчивость, инновационная активность и конкурентоспособность.

Необходимо подчеркнуть, что эффективное осуществление предприятием инновационной деятельности зависит не только от его внутренних возможностей, обусловленных состоянием инновационного потенциала, но и обусловлено состоянием внешней инновационной среды, в частности государственного влияния, реализуемым по направлениям:

- 1) реализация программы Фонда содействия инновациям;
- 2) программа поддержки инновационных территориальных кластеров;
- 3) создание и развитие инновационного центра «Сколково»;
- 4) создание и развитие инновационной инфраструктуры поддержки МСП;
- 5) поддержка кооперации высших учебных заведений и предприятий;
- 6) создание технопарков в сфере высоких технологий;
- 7) программы инновационного развития предприятий.

Если проанализировать взаимосвязь между инновационной деятельностью организации и инновационного развития региональной экономики, то можно выделить факторы инвестиционной активности:

1) направленность региональной инновационной политики на создание промышленных кластеров;

2) создание интегрированной инновационной системы для реализации инновационных проектов после отбора участников среди предприятий одного кластера.

В заключении следует отметить, что в отдельной взятой организации системная работа с инновациями предполагает адаптацию организационной структуры, инструментов и ресурсов для успешного внедрения инноваций в производственный процесс.

Литература

1. Инновации в России – неисчерпаемый источник роста // mckinsey.com. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 13.12.2019).

2. Как развиваются инновации в России // vedomosti.ru. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 13.12.2019).

3. Льянова А.О. Потенциал применения инновационных технологий на предприятиях Российской Федерации // Современные научные исследования и инновации. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 13.12.2019).

4. Наука. Технологии. Инновации: 2019: краткий статистический сборник / Городникова Н.В., Гохберг Л.М., Дитковский К.А. и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2019. – 84 с.

© Ляшенко М.В., 2019

УДК 338

Мохначева А.Д.
студентка гр. с1-ЭБ351

Гузева А.В.
студентка гр. м-ФНКР331
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Ю.А. Гагарина, г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Перевод экономики России на преимущественно инновационный тип развития предполагает существенное обновление основного капитала. Несомненно, это требует основательных разработок и научных открытий непосред-

ственно внутри страны. Важную роль в стимулировании этого процесса играют налоговые инструменты [1].

В связи с изменениями в сфере налогообложения, можно сказать, что совершенствование этапов и процедур налогового администрирования никак не обойдется без внедрения современных инновационных решений и технологий. Несомненно, в первую очередь инновации необходимы в тех отраслях, которые являются катализаторами экономического развития, таких как: информационные технологии, биотехнологии, здравоохранение, оборонная отрасль и т.д. Осуществление модернизации и инновационного развития должно сопровождаться серьезным государственным регулированием, а также использованием экономических рычагов. Таким рычагом может служить система налогообложения. Поэтому в интересах обеспечения инновационной модернизации российской экономики необходим анализ проблем и путей совершенствования налогообложения [1].

В условиях рыночной экономики налог по своей сущности должен быть прозрачен и быть эквивалентным. Иначе говоря, налог должен возвращать часть от уплаченной суммы, например, в каких-либо возмещениях или дополнительных услугах. Несомненно, данный ход повысит доверие населения и предрасположит к своевременной уплате налогов. Это даст увеличение суммы налоговых поступлений и как следствие даст решение проблем в сферах государственного финансирования инновационных проектов.

Следует рассмотреть некоторые проблемы организационно-управленческого характера налогового стимулирования инновационной деятельности. Данные проблемы рассмотрены на рис. 1.

Как видно из данной схемы, что основная проблема складывается из недостатка налоговых льгот в сфере развития инновационных технологий. В связи с этим государству необходимо решить данные проблемы для повышения налогового стимулирования инновационной деятельности. На государственном уровне поддерживается проект «Сколково» - это инновационных комплекс, который разрабатывает новые технологии касающиеся практически всех сфер жизнедеятельности. Тем не менее, из-за неготовности государства и общества к инновационной модернизации экономики снижение налогового бремени обрачивается не ростом инвестиций, а увеличением денежных сбережений в кредитных организациях и «домашнем резерве». В России отсутствует достаточное внимание к налоговому стимулированию инновационной деятельности частных компаний [1].

Для того чтобы усовершенствовать процесс налогообложения следует приметить следующие меры:

- создать современную и эффективную программу по обучению сотрудников налоговых служб;
- оказать услуги информационно-консультационные услуги налогоплательщикам посредством взаимодействия бизнес-центров и общественными организациями;
- проводить бизнес-тренинги для предпринимателей по специфике налогообложения инновационной сферы;

- мотивировать предприятия и фирмы к уплате налогов, посредством создания рейтинга «Добросовестных налогоплательщиков».

Меры вводятся фрагментарно и охватывают отдельные сегменты инновационной;

Нет соответствия между мерами общего налогового регулирования и льготными режимами, вследствие чего налоговые льготы могут терять свое значение;

Недостаточное число льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности;

Трактовка действующих условий применения налоговых льгот является неоднозначной, что приводит к различной интерпретации возможностей их использования, создает ситуацию нестабильности и усложняет отношения организаций с налоговыми органами;

Система налогового администрирования сильно бюрократизирована.

Рисунок 1. Проблемы организационно-управленческого характера налогового стимулирования инновационной деятельности [2]

Таким образом, можно сказать, что налоговый механизм, как один из финансовых рычагов управления инновационной деятельностью напрямую воздействует на модернизацию экономики страны. И для развития инновационного процесса необходимо начать с устранения самых элементарных проблем, в частности упрощения налогообложения для частных компаний, занимающихся исследованиями и разработками.

Литература

1. Роль налогообложения в модернизации экономики/ [\[Электронный ресурс\]](#) – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 20.11.2019)
2. Глазьев С. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов. //Вопросы экономики. 2017. №3. С. 37.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современном корпоративном бизнесе уровень и динамика развития инновационных технологий стали определяющими характеристиками производственных сил и возможностей экономики развитых и развивающихся стран мира. Инновационный процесс представляет собой совокупность этапов, стадий, мероприятий, действий, связанных с зарождением, подготовкой и выпуском новой продукции, а также ее потреблением, созданием и практической реализацией новшеств, приводящих к коммерческому использованию продукции и технологий, обладающих научно-технической новизной и удовлетворяющих новые общественные потребности. Для осуществления данных стадий необходимы финансовые средства, состоящие из различных источников. Финансирование инновационного процесса на предприятии не сильно отличается от финансирования в другие виды деятельности. Оно представляет собой совокупность видов, форм, методов и средств покрытия расходов предприятия. Финансирование начинается с объединения всех денежных средств, излишек, которыми располагает предприятие, предоставленные его собственниками [1, с. 325]. В общем виде источники могут быть разделены на две группы:

- самофинансирование – по сути это внутренние источники финансирования предприятия;
- внешнее финансирование – получение денежных средств на условиях возвратности или же на безвозмездной основе от других организаций, частных лиц или же государства.

Финансирование осуществляется с помощью так называемых финансовых инструментов. Финансовым инструментом является источником привлечения капитала, предоставляющий права собственности на него и означает обязательность эмитента выплатить средства, которые были предоставлены ему в долговой форме.

В процессе финансирования инновационного процесса на предприятии нужно выбрать, какие источники финансирования будут наиболее полезны и выгодны и тем самым сформировать оптимальный вариант.

Перед формированием комплекса из различных видов финансовых инструментов, направленных на финансирование инновационного процесса необходимо, чтобы предприятие имело четкое представление об оптимальной структуре капитала, а именно должны быть решены следующие вопросы:

- соотношение переменных и постоянных затрат;
- соотношения собственного, заемного и привлеченного капиталов на предприятии;

- каким образом будет формироваться основной и оборотный капитал;
- какое соотношение финансовых ресурсов, направляемых на финансирование инновационного процесса, принесет наибольший доход [2, с. 4].

На сегодняшний день в мировой практике используется большое разнообразие финансовых инструментов в зависимости от характера деятельности предприятия, его отраслевой принадлежности, степени риска и уровня обеспеченности капиталом. С их помощью и происходит финансирование инновационной деятельности, проектов и процессов в современном бизнесе. Их комплексное применение позволяет стимулировать рост доходности и привлекательности инновационной сферы в мире.

Анализ опыта зарубежных и отечественных партнеров инновационной сфере позволяет выделить все основные виды финансовых инструментов, которые могут быть использованный при осуществлении инновационного процесса на предприятии [3, с. 325]. Основные виды финансовых инструментов на различных стадиях инновационного процесса описаны в таблице 1.

Таблица 1

Основные виды финансовых инструментов на различных стадиях инновационного процесса

Стадия	Содержание	Виды финансовых инструментов
Исследование	Формирование компании, наличие идеи, создание команды, проведение фундаментальных и прикладных исследований, инициирование маркетингового анализа	Собственные средства предприятия, частные инвесторы (бизнес-ангелы), государство
Разработка	Разработка ОКР ¹ , НИР ² , моделирование будущего результата	Венчурные фонды, частные инвесторы (бизнес-ангелы), государство
Внедрение	Создание опытных образцов инновационного продукта, строительство инфраструктуры инновационного процесса на предприятии, режим отладки производства	Венчурные фонды, фонды прямых инвестиций, банки
Использование	Маркетинговое продвижение, увеличение производства, продажа готовой инновации	Фонды прямых инвестиций, банки, эмиссия акций, выход на фондовый рынок, лизинг

По таблице 1 можно сказать, что на начальном этапе инновационного процесса на предприятии всегда начинается с самофинансирования, так как для бизнес-партнеров и инвесторов каждая идея рассматривается не только как источник получения большой прибыли, но и как огромный риск финансовых по-

¹ ОКР – аббревиатура Опытно-конструкторская Разработка.

² НИР – аббревиатура Научно-исследовательская Разработка.

терь в случае неудачного запуска инноваций. Такой финансовый инструмент как «фондирование» не стоит ждать практически до этапа разработки или внедрения инновационного продукта, так как гранты и прочие виды дотаций в рамках федеральных проектов сложны в получении. Этапы разработки и внедрения также происходят за счет внешнего финансирования венчурных фондов.

Таким образом, по мере развития и продвижения по стадиям инновационного процесса, финансовые инструменты претерпевают изменения или же сменяют друг друга. Так как рост капитализации проекта и рост потребления требуют новых финансовых вложений. На этапах расширения производства и увеличения роста продаж, виды инвесторов меняются, или же их место занимают денежные фонды целевого назначения, которые призваны обеспечивать формирование денежных ресурсов для подготовки условий, обеспечивающих постоянный оборот капитала. Также прибавляются коммерческие банки, которые выдают кредиты для оборотных средств.

Литература

1. Кондратюк Н. В., Мадждуб С. Разработка механизма формирования и реализации инновационных процессов на предприятии // Вісник економіки транспорту і промисловості 2016. №54
2. Фурсова Т. В., Заболотникова В. Д. Источники финансирования инновационных проектов: особенности функционирования // ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА ТУРАН. - Алматы: Учреждение «Университет «Туран», 2017. - С. 181.
3. Черных К.С., Владимирова О.Н. Источники и инструменты финансирования инновационной деятельности // Экономические науки. - Красноярск: The Newman In Foreign Policy 2015. - С. 71.

© Н.Р. Мучкаев, О.А. Мызрова, 2019

УДК 658.1

Плотников А.П.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., Саратов, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА БЕЗОПАСНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНА

В первую очередь определим ключевые понятия, которые будут рассмотрены в данной статье. Под инновационной сферой (ИС) государства и региона будет пониматься область совместной деятельности органов государственной власти и управления соответствующего уровня, производителей (в т.ч. субъектов инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры) и потребителей различных видов инноваций, включающая генерирование, создание и распространение последних. Рассматривая понятие «безопасность инновацион-

ной сферы» (БИС), автор статьи считает необходимым сослаться на работу [1], где проанализированы взгляды и дефиниции ряда исследователей и на основе этого предложен следующий подход, рассматривающий безопасность инновационной сферы (инновационную безопасность) в качестве «определенного состояния защищенности инновационной системы, обеспечивающего снижение угроз на различных этапах инновационного процесса, конкурентоспособность результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производство и коммерциализацию инновационной продукции как на внутреннем, так и мировом рынках, а также способность инновационной системы обеспечить устойчивое развитие национальной экономики и постоянное обновление». Понятно, что безопасность инновационной сферы существенным образом влияет на состояние национальной и региональной экономики определяется многими составляющими (компонентами): научной, производственной, технологической, интеллектуальной, информационной, финансово-экономической. Рассматривая именно экономическую составляющую БИС, следует отметить, что она во многом определяется способностью инновационной сферы к устойчивому функционированию и развитию (т.е. сохранению темпов инновационного развития в условиях воздействия разнообразных негативных факторов и угроз). Следовательно, безопасность инновационной сферы государства (региона) можно представить в виде комплексной характеристики, отражающей способность ИС обеспечивать устойчивость своего функционирования и развития на основе предвидения, идентификации и нейтрализации негативного влияния внешних и внутренних угроз инновационной безопасности. Решение этой важнейшей задачи возможно лишь на основе создания эффективной системы управления инновационным развитием на уровне государства и регионов, обеспечивающей повышение разнообразия и доступности источников финансово-инвестиционных ресурсов инновационной деятельности, совершенствования форм государственно-частного партнерства в ИС, развитие малого инновационного бизнеса инновационной инфраструктуры, стимулирование инновационного процесса, формирование действенных систем мониторинга, диагностики и экономической оценки инновационной безопасности в рамках общего мониторинга как экономической безопасности на макро- и мезоуровне, так и инновационной составляющей. Очевидно, что эффективность такого управления во многом определяется степенью полноты и достоверности информационной базы, включающей комплекс оценочных показателей (индикаторов) БИС.

В работе [2] был проведен анализ существующих подходов к оценке БИС, различающихся критериями и составом оценочных показателей. Было установлено, что в качестве таких показателей предлагаются по большей части данные официальной статистики инноваций, которые зачастую представляют собой различные коэффициенты и соотношения (доля отгруженной инновационной продукции во всей отгруженной промышленной продукции, соотношение затрат на технологические инновации и затрат на исследования и разработки, соотношение объема отгруженной инновационной продукции и затрат на технологические инновации; доля затрат на гражданскую науку в валовом внутреннем продукте, инвестиции в основной капитал в валовом внутреннем продукте;

доля расходов на науку и научное обслуживание в валовом региональном продукте). При этом доминирует пороговый подход к оценке, предполагающий введение определенных пороговых значений оценочных индикаторов. В той же работе были предложены определенные принципы идеи, развивающие систему оценки и набор используемых показателей, в настоящей статье он будет расширен и дополнен. Итак, базовая идея состояла в том, что экономическая оценка БИС должна включать показатели, отражающих сопоставительную оценку динамики различных результатов и затрат в инновационной сфере. Это обосновывается тем, что именно способность сохранения (или восстановления в течении определенного переходного периода) темпов развития ИС условиях проявления влияния различных угроз и негативных факторов характеризует ее устойчивость и, соответственно, безопасность. Кроме того, важным является то, что в целях обеспечения полноты проводимой оценки необходимо использовать не только данные официальной статистики инноваций, но и полученные из других источников (аналитических отчетов, обзоров, результатов исследований и т.д.). Напомним, что были предложены следующие показатели:

- экономическая отдача региональных затрат на инновационную деятельность;
- экономическая отдача региональных инвестиций в инновационное развитие;
- бюджетная отдача региональных инвестиций в инновационное развитие;
- технологическая отдача региональных инвестиций в инновационное развитие.

В дополнение к ним, автор в настоящей статье предлагает следующие показатели:

- динамика отдачи затрат на НИР (рассчитывается как соотношение темпов изменения валового внутреннего продукта (ВВП) к темпам изменения затрат на научные исследования и разработки, показывает в динамике влияние затрат на НИР на валовый внутренний продукт);
- динамика отдачи затрат на технологические инновации (рассчитывается как соотношение темпов изменения валового внутреннего продукта (ВВП) к темпам изменения затрат на технологические инновации, показывает в динамике влияние затрат на технологические инновации на валовый внутренний продукт);
- динамика результативной затратноотдачи на технологические инновации (рассчитывается как соотношение темпов изменения объема инновационных товаров, работ, услуг государства (региона) к темпам изменения затрат на технологические инновации, показывает в динамике влияние затрат на технологические инновации на инновационную активность).

Рекомендуемые значения показателей указаны и обоснованы в уже цитируемой статье [2]. Далее необходимо дать некоторые комментарии по поводу приведенных показателей. Определенные сложности может вызвать определение периода индикативного планирования за который надо сравнивать динамику результатов и затрат инновационной деятельности. С одной стороны, безусловно, инновации имеют отложенный эффект и характеризуются наличием

временного лага, длительность которого зависит целого от ряда факторов. С другой стороны, ежегодное системная постоянная реализация инноваций приводит к появлению накопленного эффекта и определенному нивелированию данного лага. Поэтому расчет необходимо проводить исходя из временного горизонта индикативного стратегического планирования, осуществляемого как на федеральном (макроэкономическом), так и региональном (мезоэкономическом) уровнях.

Литература

1. Сердюкова Л.О., Славнецкова Л.В. Обеспечение инновационной безопасности в контексте развития НИС // Вестник ЮурГУ Сер. Экономика и менеджмент. Т. 9. № 3. С. 68-73.
2. Плотников А.П., Казакова Ф.А. Совершенствование экономической оценки безопасности инновационной сферы региона//Инновационная деятельность. №1 (48). 2019.С.48-54

© А.П. Плотников, 2019

УДК 339.13

Потапов С.А.

магистрант 3 курса направления «Управление инновациями»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Краснова О.В.**

ПРОВЕДЕНИЕ АНАЛИЗА ПЯТИ СИЛ КОНКУРЕНЦИИ НА ОАО «РЖД»

В 1979 году профессор Гарвардской школы Майкл Юджин Портер, признанный специалистом в экономической науке и настоящим мастером своего дела, создал универсальную модель, определяющую конкурентные преимущества предприятия на рынке. В своей модели ученый определил 5 сил конкуренции (рис.1) и доказал, что при повышении давления данных сил у действующих фирм уменьшается шанс поднимать цены и прибыль. Ослабление же наоборот дает положительные условия для компаний. Метод довольно быстро нашел себя в применении, в связи с тем, что был многофункциональный сам по себе и может использоваться и крупными именитыми организациями, и мелкими фирмами в пределах малого бизнеса.

Задачей данной методики является показать руководителям путь компании по направлению в долгосрочном росте её на рынке и выведении на высокий уровень прибыли. Стоит обратить внимание на то, что Майкл Портер видит конкуренцию чем-то средним между убеждения «плохо» и «хорошо» и находит не уместным рассматривать её как случайность или как неудачу [6].

Ряд важных показателей предприятия дает возможность выделить основные виды деятельности, основополагающие стоимость для клиента, и одновременно представляется главным фактором стратегической оценки издержек компании. Элементы цепочки ценностей превращаются в источники конкурентного превосходства.



Рисунок 1. Модель 5 сил конкуренции М.Портера

В деятельности компании ОАО «РЖД» определяются 4 главных показателя, образующие стоимость произведенной продукции — это погрузка, грузооборот, пассажирооборот, отправленные пассажиры [2]. В каждом из показателей организация имеет свои персональные особенности от конкурентов. Как особенный фактор конкурентного преимущества, во всех видах деятельности предприятия, выделяют постоянное инновационное развитие, введение новых технологий. Редкие организации самостоятельно занимаются разработками новшеств. Технологии очень необходимы на этапах освоения более комфортной перевозки пассажиров. Формирования сбытовой деятельности и обслуживание клиентов наименее расходные, в связи с этим, приносят меньший вклад в ценообразование стоимости для потребителя. Одним из важных факторов является то, что ОАО «РЖД», являясь вертикально-интегрированной, сам совершает снабженческие, производственные и сбытовые процессы. Это в свою очередь позволяет ей работать без посредников и в свою очередь не увеличивать стоимость готовой продукции тем самым быть наиболее выгодным для клиента.

В табл. 1 представлены оценки угроз сил конкуренции ОАО «РЖД».

Оценка угроз сил конкуренции ОАО «РЖД»

Угрозы	Оценка угрозы от 1 до 10
Угроза вхождения в отрасль новых конкурентов	1
Внутренняя конкуренция	1
Конкурентная сила поставщиков	1
Товары-заменители	2
Конкурентная сила потребителей	9

Угроза вхождения в отрасль новых конкурентов (оценка угрозы 1) очень минимальна, в связи с тем, что работа в данной отрасли нуждается в огромных капиталовложениях. Так существует особенная склонность потребителей к продукции (другим видам транспорта) уже функционирующих организаций. Еще для организаций в отрасли имеются уже отработанные каналы сбыта, образование которых нуждаются в немалых затратах [3].

Конкурентная сила поставщиков (оценка угрозы 1)

У ОАО «РЖД» заключены долгосрочные договора с заводами по поставке вагонов, железнодорожных цистерн, рельс и т.д. В связи с этим такая низкая конкурентная сила поставщиков.

Товары – заменители (оценка угрозы 2)

Имеется шанс появления и обширного распространения более дешевых билетов на автомобильный транспорт, при этом автомобильный транспорт является менее комфортным. Также со стороны перевозки грузов автомобильный транспорт более быстрый и дешевый, но не при перевозках крупногабаритных грузов на большие расстояния.

Конкурентная сила потребителей (оценка угрозы 9)

Продукция организации подвергается стандартизации, клиенты отлично проинформированы, и расходы на переход к другому поставщику не высоки, что в совокупности не препятствует потребителям выбрать продукцию другой организации. Как и в других отраслях, большое значение имеет качество предоставленной услуги и отношение клиентов к услуге какой-либо конкретной организации.

Внутренняя конкуренция (оценка угрозы 1) весьма незначительна. Она существует среди некоторых обслуживающих фирм внутри холдинга.

На рис. 2 можно видеть визуализация модели 5 сил конкуренции.

Проведя анализ 5 сил конкуренции на примере компании ОАО «РЖД» были выявлены сильные стороны организации. Сильными сторонами предприятия являются минимальная угроза вхождения в отрасль новых конкурентов, минимальная внутренняя конкуренция, минимальная конкурентная сила поставщиков. Самой главной угрозой для компании ОАО «РЖД» является качество предоставленной услуги и отношение клиентов к услуге какой-либо конкретной организации. В дальнейшей путь развития компании должен быть максимально клиентоориентированным и направлен на улучшения качества оказываемых услуг.

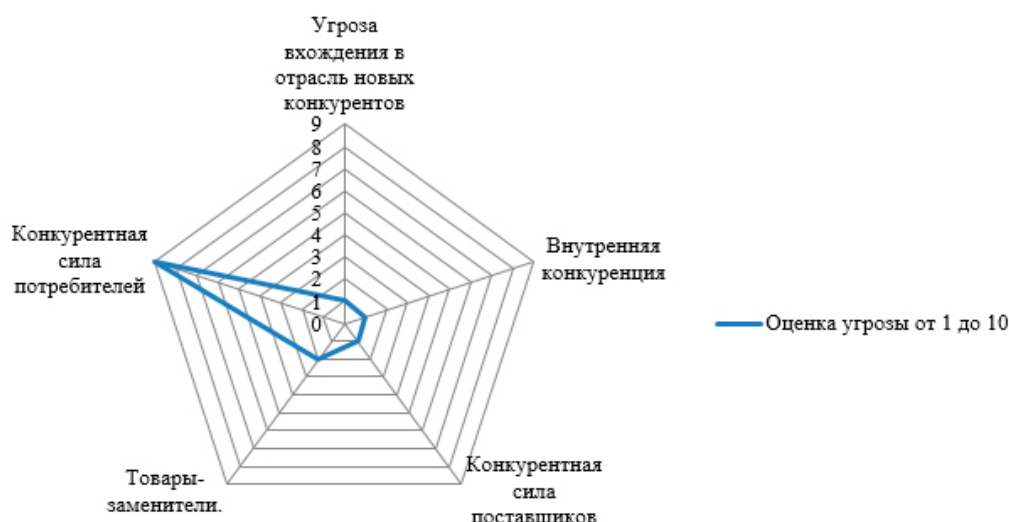


Рисунок 2. Оценка угроз 5 сил конкуренции ОАО «РЖД»

Литература

1. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
2. Режим электронного доступа: Годовой отчет 2017 - Инвесторам – РЖД [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Режим электронного доступа: Официальный сайт компании ОАО «РЖД» [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Друкер П. Практика менеджмента / П. Друкер. — М.: Вильямс, 2007. — 400 с.
5. Naylor T. H. The Corporate Strategy Matrix / T. H. Naylor. — N. Y.: Basic Books, 1986.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. И. Минервина. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 454 с.

© С.А. Потапов, 2019

УДК 330.111.4

Сербуль Н.В.

магистрант 3 курса направления «Инноватика»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

Казакова Н.В.

д.э.н., профессор
кафедра «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

Для более детального изучения инновационной деятельности в российских организациях хотелось бы коснуться теории вопроса. Согласно общему опреде-

лению инноваций, принято выделять результат инвестирования интеллектуального капитала в развитие и приобретение новых знаний, идею, которая ранее не применялась для обновления различных сфер жизни, и последующий процесс их реализации, с дополнительной ценностью, которая может быть выражена в форме: прибыли, лидерства на рынке, радикального улучшения жизни.

Инновационная деятельность - это такая деятельность предприятия, которая направлена на поиск и реализацию инноваций с целью увеличения количества, разнообразия и качества выпускаемого продукта [2, с. 28]. Эта деятельность помогает организации быстрее реагировать на изменения, происходящие на рынке, а также на усиление конкуренции со стороны других производителей.

Основным мотивом, побуждающим компании вкладывать большие денежные и интеллектуальные ресурсы в отечественные инновации, является желание быть лидером в своем сегменте рынка, готовым выделять ресурсы на развитие инноваций, повышать их капитализацию и наращивать интеллектуальный потенциал организации. С каждым годом внедрение инновационной деятельности все чаще рассматривается российскими компаниями как один из основных способов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, поддержания высоких темпов роста и прибыли. Поэтому, несмотря на экономические трудности, компании самостоятельно разрабатывают различные инновации.

Однако в большинстве случаев компании сталкиваются с теми же трудностями, что и в последние годы. Причиной этого является отсутствие большого опыта организации и проведения инновационной деятельности в условиях рыночной экономики.

Стоит отметить, что отличительной особенностью любых инновационных проектов является сложность прогнозирования их результатов, что влечёт за собой значительные риски. Большинство современных хозяйствующих субъектов зачастую просто не способны воспринять инновации технически, что является большим препятствием для успешной реализации проектов. Любой инновационный проект является уникальным в своём роде, поэтому у него отсутствуют привычные стандарты. Даже самая четкая концепция проекта может претерпеть значительные изменения в процессе разработки.

Любая инновация невозможна без прохождения стадии научных и маркетинговых исследований, производства и потребления. Разработка и внедрение инновационного проекта обязательно требует наличие творческих способностей и умений выполнять уникальные задачи. Организация работы участников проекта должна основываться на высокой мотивации участников проекта и достаточной неограниченности. Таким образом, инновационная деятельность является в результате творческой предпринимательской деятельности.

Организация инновационной деятельности основывается на упорядочении процессов генерации новых идей, поиска и разработки технических решений, создании и внедрении инноваций.

В данном процессе можно применять различные инновационные механизмы (рис. 1):

Организация инновационной деятельности предприятия. Возможные инновационные механизмы			
в форме создания предприятия	в форме поглощения другого предприятия	в форме рыночной инновационной интеграции	в форме выделения

Рисунок 1. Возможные инновационные механизмы при организации инновационной деятельности на предприятии

Инновационный механизм – это организационно-экономическая форма инновационной деятельности. Есть много таких механизмов, которые выполняют определенные функции. Рассмотрим некоторые из них.

Крупным хозяйствующим субъектам свойственно создание инновационных предприятий или отдельных инновационных структурных подразделений. Основными элементами новых организационных форм являются:

- матричная структура;
- научно-технические подразделения или организации;
- рыночная интеграция;
- внутренние предприятия

Матричные структуры создаются на период разработки и внедрения инноваций и включают специалистов различного профиля, подчиняющихся руководителям соответствующих постоянных подразделений, но временно направляемых на работу во временную внедренческую структуру для работы по определенной специализации. В конце процесса матричная Ассоциация распускается, и ее члены возвращаются в подразделения, в которых они работают на постоянной основе. Этот механизм позволяет выполнять работы в сжатые сроки, концентрировать под единым руководством сотрудников разных специальностей и снижать затраты на разработку и внедрение инноваций.

Научно-технические подразделения формируются на постоянной основе и не имеют экономической самостоятельности, их деятельность финансируется самим предприятием. Научно-технические организации самостоятельно финансируют свою деятельность и продают свои разработки производственным подразделениям компании.

Внутренние предприятия - это небольшие фирмы, выделенные из структуры корпораций на период создания и развития инноваций, которые занимаются внедрением инноваций. Поглощение осуществляется крупными компаниями, которые покупают малые инновационные фирмы. Этот механизм позволяет значительно сократить время выхода нового продукта на рынок. Малые инновационные фирмы заинтересованы в таком подходе появлением недостающих средств.

Рыночная инновационная интеграция выражается в установлении договорных отношений между крупной компанией и малыми инновационными

фирмами. При этом инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных отношений крупной компании. Разделение предполагает создание отдельных самостоятельных инновационных компаний, которые ранее входили в состав производственных структур. Данная реорганизация проводится в том случае, если у компании появился новый вид деятельности, отличный от основного направления.

В ходе деятельности предприятия принимают стратегические решения. Такие решения по инновациям должны соответствовать общей стратегии предприятия. В стратегии должны быть рассмотрены вопросы, связанные с выбором рынка и выбором товаров и услуг, которые будут производиться на предприятии. Поиск творческих идей может осуществляться путем разработки новых идей, совершенствования существующих или путем использования научно-технических знаний и приобретения лицензий. При разработке инновации необходимо определить цели и задачи создания нового продукта, составить график использования необходимых ресурсов, производственные и сбытовые планы с расчетом экономической эффективности. Техническая реализация продукта может осуществляться как самостоятельно, так и с помощью сторонних компаний. Инновационный процесс завершается выводом на рынок новой продукции и, в случае успеха, ее закреплением на нем. Для успешной реализации необходимо работать с общественностью, рекламировать, консультировать клиентов. Особую роль в развитии инновационного процесса играет государство как субъект инновационной политики, специализирующийся на социальном управлении путем воздействия на общественные отношения. Объекты-новаторы. Воздействие государства может быть предписывающим, компенсационным или дополняющим. Основными инструментами инновационной политики являются: патентное законодательство, стандартизация; продвижение инновационных организаций или инновационных проектов через гранты и контракты; создание научно-исследовательских институтов; освобождение от уплаты налогов или налоговых льгот; предоставление государственных гарантий в случае рискованных проектов. Основной целью инновационной стратегии является создание благоприятных условий для эффективного регулирования и развития основных направлений инновационной деятельности предприятий различных форм собственности в соответствии с целями и задачами инновационной политики государства.

На современном этапе структура инновационной деятельности организаций выглядит следующим образом (рис.2, рис.3):

Таким образом, следует отметить, что в большинстве своем компании сталкиваются все с теми же трудностями, что и в последние годы. Причиной этому служит отсутствие большого опыта организации и ведения инновационной деятельности в условиях рыночной экономики.

Какие выводы можно сделать об инновациях на основе основных показателей рейтинга результатов инновационной деятельности? Конечно, низкий уровень развития инновационной системы в стране. Инновационная активность российских предприятий значительно отстает от показателей высокоразвитых стран (Израиль, Великобритания, Канада и др.).



Рисунок 2. Рейтинг результатов инновационной деятельности [1, С. 37]



Рисунок 3. Рейтинг результатов инновационной деятельности [1, С. 38]

Тем не менее Россия занимает в мировых рейтингах инновационной активности далеко не последние места. Так, в Глобальном инновационном индексе 2019 г. Россия находится на 46-м месте из 129 стран (в сравнении с 2018 г. ее позиция не изменилась). Составители этого индекса – эксперты Корнельского университета (США), бизнес-школы INSEAD (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности – выделяют группу стран с низким и средним доходом, где инновационная деятельность развивается достаточно активно. Россия в их числе вместе с Китаем, Бразилией и Аргентиной (хотя темпы инновационного развития Китая в значительной степени превышают темпы остальных перечисленных стран).

В последние годы растет число российских компаний, особенно крупных предприятий в обрабатывающих отраслях (например, «Сибур», «Фосагро», «Северсталь» и ряд других), стремящихся не только импортировать передовые технологии, но и создавать собственные. Они пытаются использовать потенциал и внутренних, и внешних источников инноваций, как заказывая разработки

профильным научно-исследовательским институтам, так и создавая собственные исследовательские и конструкторские центры, находя такие способы стимулирования инноваций, которые позволят получить наибольший эффект для бизнеса и повысить его конкурентоспособность.

Все же, несмотря на значительные усилия отдельных хозяйствующих субъектов и третье место в мире по числу занятых в сфере НИОКР, темпы инновационного роста в России пока весьма далеки от тех, которые способны обеспечить технологический и экономический прорыв страны. «Россия отстает от развитых и многих быстро развивающихся государств практически по всем метрикам, характеризующим эффективность использования ресурсов и степень воздействия результатов научно-технической и инновационной деятельности на экономику и общество», – прокомментировал Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ-ВШЭ [1].

Исправить ситуацию должен «национальный проект «Наука» с бюджетом 636 млрд руб., рассчитанный до 2024 г. Три его основных направления – развитие инфраструктуры для проведения исследований и разработок (350 млрд руб.), научной и научно-производственной кооперации (215 млрд руб.) и кадрового потенциала (70,9 млрд руб.). В результате доля ученых в возрасте до 39 лет должна вырасти до 50,1% (на момент начала проекта было 43,3%), не меньше 250 крупных компаний должны быть вовлечены в создание технологий, продуктов и услуг, с участием организаций – участников научно-образовательных центров и центров компетенции национальной технологической инициативы должно быть подано не менее 1500 патентных заявок» [5].

Главным итогом должно стать создание в Российской Федерации структурированной инновационной системы, которая обеспечивала бы высокие темпы как экономического роста, так и качества жизни граждан.

Литература

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т ИБЭ «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 344 с. Стр. 37- 38
2. Дидикин А.Б. Правовое регулирование инновационной деятельности в России: монография / А.Б. Дидикин. – Новосибирск: ИФПР СО РАН, 2014. – 187 с.
3. Организация и управление инновационной деятельностью на предприятии: учебное пособие и практикум. Часть I / М.В. Тихонова, О.С. Павлова, М.В. Макеенко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 62 с.
4. Горфинкель В.Я. Инновационное предпринимательство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Г. Попадюк. – М.: Юрайт, 2017 – 344 с.
5. Белкина А. Как развиваются инновации в России // Ведомости, 09 октября 2019 г. [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения 20.11.2019).

© Н.В. Сербуль, Н.В.Казакова, 2019

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях возрастающей динамичности и изменчивости бизнес-среды, быстрого развития новых технологий, роста конкуренции на рынках сбыта особую значимость приобретают вопросы управления инновационной деятельностью как неотъемлемой составляющей развития современного предприятия для достижения стратегических целей управления, предопределяющих стабильный успех в долгосрочной перспективе. Внедрение инноваций является ключевым источником конкурентных преимуществ предприятий различных сфер деятельности, что объясняет растущий интерес к процессам совершенствования управления инновационной деятельностью, которые ориентированы на получение в результате разработки и реализации оптимальных управленческих решений нового положительного качества в сфере бизнес-моделей, стратегии развития, процессов и технологий, товаров и т.д. [8, 10, 11].

Проведем анализ инновационной активности организаций РФ и удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг за период 2010-2017 гг., что представлено на рисунках 1-2 [6]. Как видно на рисунке 1 удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в общем числе обследованных организаций имеет ярко выраженную тенденцию снижения за 2011-2016 гг.

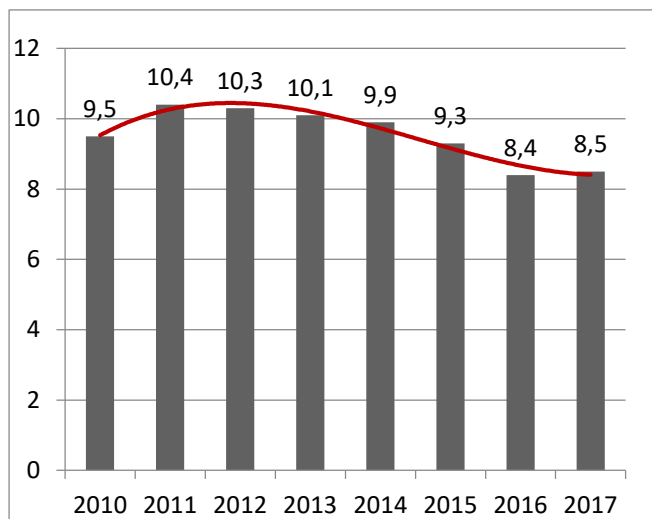


Рисунок 1. Иновационная активность организаций РФ за 2010-2017 гг., %

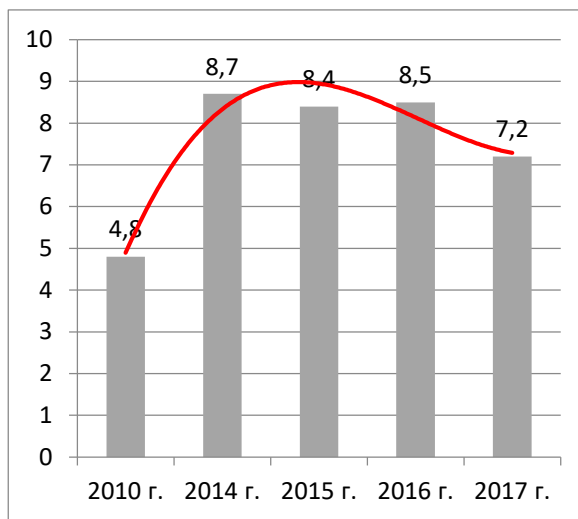


Рисунок 2. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг за 2010-2017 гг., %.

В целом инновационная активность организаций в РФ сократилась на 2 % за рассматриваемый период. В 2017 г. наблюдалось незначительное увеличение данного показателя, который составил 8,5 % [6]. Данный уровень инновационной активности организаций в целом по РФ имеет достаточно низкое значение.

Рассмотрим удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в РФ за период 2010-2017 гг. Данный показатель имеет нестабильную тенденцию, так в 2014 г. удельный вес объема инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг увеличился на 3,9 % по сравнению с 2010 г., а в 2017 г. значение данного показателя сократилось на 1,3 % по сравнению с 2016 г. [6].

Проведенный анализ научных исследований различных авторов позволил выделить ряд основных проблем, влияющих на процессы управления инновационной деятельностью предприятия:

- низкий технологический уровень, отражающийся на результативности инновационной деятельности и конкурентоспособности отечественных предприятий по сравнению с уровнем технологического развития предприятий в развитых странах [7, 8, 11];

- дефицит квалифицированных кадров, обладающих соответствующими компетенциями и способных эффективно управлять инновационными процессами [8, 9];

- внутренние препятствия, связанные с неэффективным управлением, отсутствием опыта ведения инновационной деятельности и низким уровнем корпоративной культуры приводят к рассогласованности и возникновению информационных сбоев в работе существующих материально-технических, производственно-экономических и социально-организационных структур и тормозят реализацию инновационных процессов на предприятии [8,10,12];

- значительные финансовые и временные затраты на осуществление инновационных процессов, ограничения использования инноваций снижают степень заинтересованности в инновациях [11,12];

- сложность привлечения инвестиций для внедрения инновационных проектов, ограниченность финансовых ресурсов предприятий для осуществления инновационной деятельности, обусловленных высоким уровнем управленческих расходов, кредитных ставок и ограниченным набором льгот для предприятий, осуществляющих инновационную деятельность [8, 10, 11,12];

- низкий потребительский спрос на инновации снижает степень инновационной активности российских предприятий, что обусловлено и структурными перекосами в сторону приобретения готовых инновационных технологий и оборудования в ущерб внедрению собственных инноваций, имеющих длительные сроки разработки и внедрения [11,12];

- отсутствие современной информационно-аналитической базы, включающей информацию об инновационных технологиях, оборудовании снижают эффективность управленческих процессов и увеличивают временные границы принятия обоснованных решений [7, 11];

- слабо развитый уровень инновационной политики и практики проведения маркетинговых исследований приводят к: снижению достоверности построенных прогнозных моделей и гибкости производственно-хозяйственной деятельности, а также проблемам коммерциализации новшеств, обусловленных игнорированием процедур оценки риска, выявления потребительских предпочтений и моделей потребительского поведения на целевом сегменте [11, 12];

- отсутствие встроенной в управляющие конструкции системы сопровождения новых решений, не зависимо от размеров и сферы деятельности предприятий, поддерживаемой проработанной подсистемой мотивации персонала и созданной благоприятной внутренней инновационной средой, способствующие ускоренному темпу реализации инновационных процессов и росту инновационной активности предприятия [11];

- сложность интеграции различных организационно-управленческих функций в единую систему, обеспечивающую поддержку цепочки от непрерывного совершенствования к постоянным инновациям для достижения запланированного результата инновационной деятельности, что требует внедрения в систему управления контроллинга, предполагающего организационные изменения внутренней среды и бизнес-модели предприятия, совершенствование бизнес-процессов, формирование новых и реконфигурацию существующих информационно-коммуникационных связей [4, 5, 9, 11, 12].

Контроллинг позволяет интегрировать все функциональные области в единую систему, влияя на результативность достижения целевых установок и успешность инновационной деятельности предприятия, обеспечивая своевременное выявление степени влияния факторной среды и упреждающие действия по корректировке процесса управления [1, 2, 3].

На рисунке 3 представлены основные элементы контроллинга инноваций как технологии управления, позволяющего [4]:

- проводить оценочные процедуры инновационной деятельности в качественном и количественном аспектах;

- осуществлять альтернативный выбор траектории достижения плановых показателей и целевых установок;

- своевременно выявить отклонения от плановых показателей параметров инновационного процесса и причины их вызвавшие;

- реализовать корректирующие или упреждающие управляющие воздействия для устранения текущих и предупреждения новых отклонений;

- выявить слабые места инновационного процесса для последующего устранения и снижения степени риска.

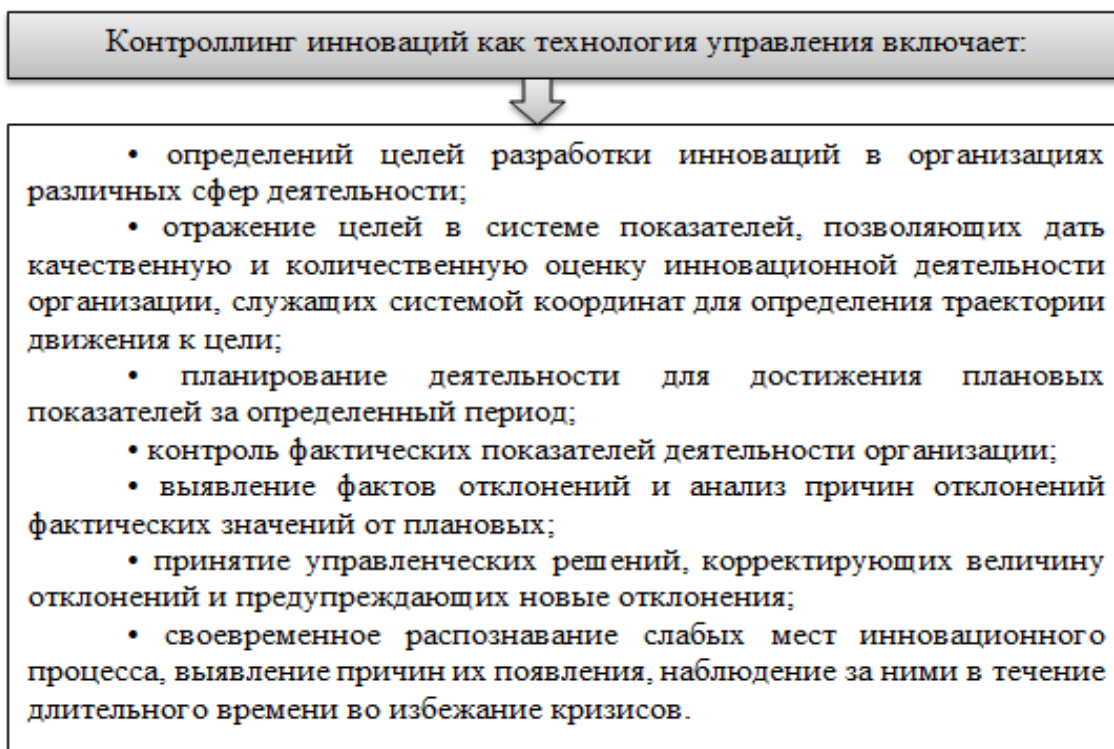


Рисунок 3. Основные элементы контроллинга инноваций как технологии управления

Следует отметить, что в научной литературе разработаны основные элементы механизма контроллинга, описана его сущность и структура, а также представлен детализированный алгоритм реализации программы организационных изменений с использованием инструментов контроллинга. Однако фрагментарное рассмотрение моделей процесса координации инновационной деятельности инструментами контроллинга и системы оценки эффективности функционирования контроллинга на предприятии требует дополнительных исследований. Рассмотрим предложенную авторами схему модели процесса координации инновационной деятельности инструментами контроллинга, представленную на рисунке 4.

Основными элементами механизма контроллинга инновационной деятельности являются: структуризация бизнес-процессов, установление роли каждого подразделения в создании инноваций для обеспечения прозрачности процессов инновационной деятельности, разработка бюджетов и системы оценочных показателей, контроль инновационных процессов, анализ инновационной деятельности, разработка мер по нивелированию отклонений.

Таким образом, предложена модель процесса координации инновационной деятельности инструментами контроллинга, которая обеспечивает: поддержку цепочки от непрерывного совершенствования к постоянным инновациям; непрерывность измерения показателей инновационного процесса с встро-

енными процедурами анализа и оценки, что позволяет осуществлять мониторинг инновационных процессов с последующей разработкой мероприятий по устранению возникающих отклонений от установленных целевых параметров.

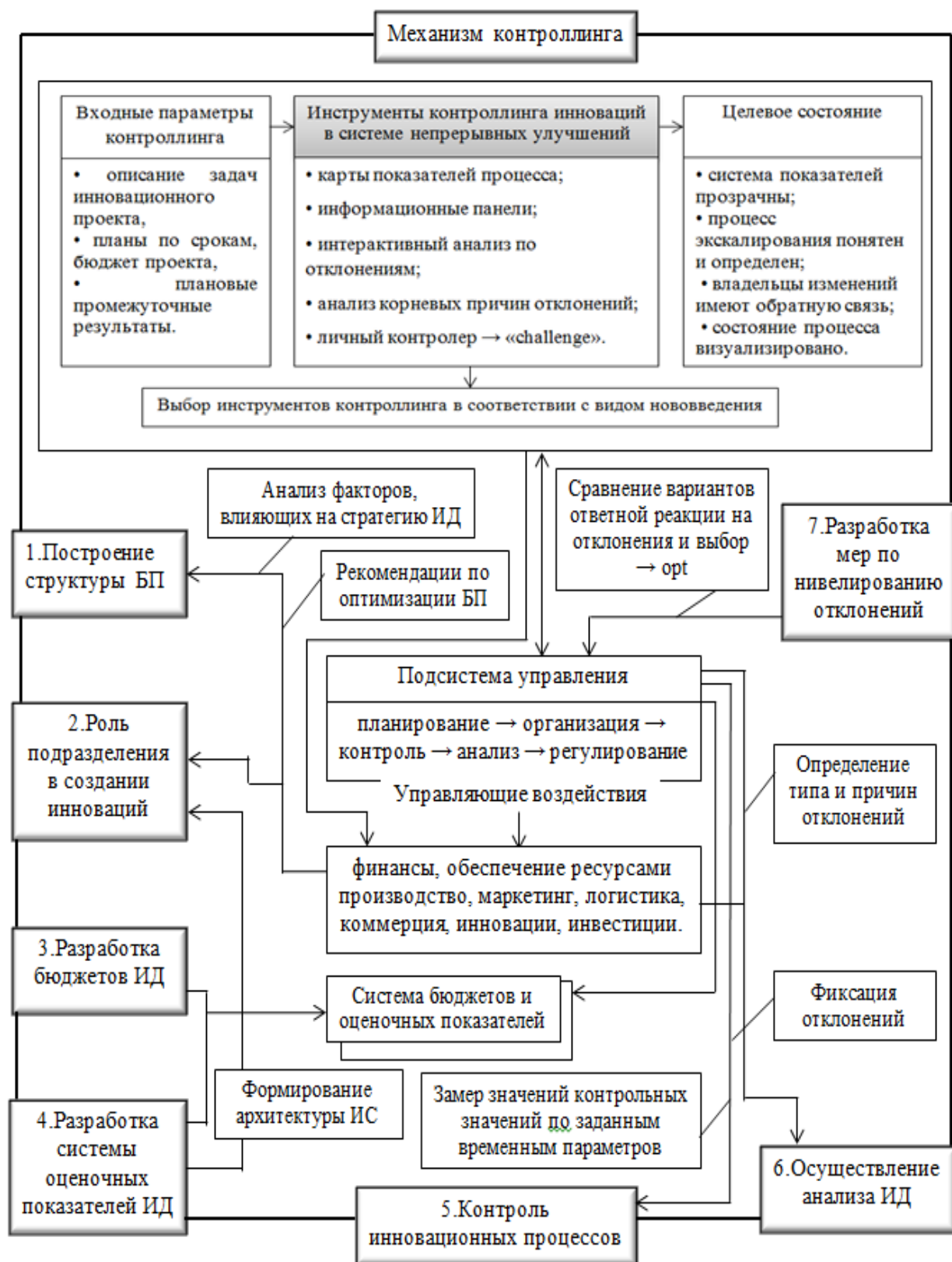


Рисунок 4. Схема модели процесса координации ИД инструментами контроллинга
Условные обозначения: ИД – инновационная деятельность, ИС – информационная система, БП- бизнес-процесс.

Литература

1. Бабалян, Н.С. Контроллинг как инструмент стратегического управления на предприятии / Н.С. Бабалян, А.А. Карабекова // Известия Санкт-петербургского государственного экономического университета. - 2018. - № 2(110). - С. 109-113.
2. Беляева, М.В. Технологии цифрового аудита и цифрового контроллинга как стратегический инструмент совершенствования системы управления крупными промышленными предприятиями / М.В. Беляева // Экономика и социум: современные модели развития. - 2018. - Том 8. - № 1. - С. 52-67.
3. Денисова, Е.Д. Координация как инструмент обеспечения рационального функционирования системы управления в контексте процесса контроллинга / Е.Д. Денисова, Д.В. Кривцова, Ю.А. Комнатная, А.В. Андросова // Российское предпринимательство. – 2019. - Том 20. - № 2. - С. 575-592.
4. Маркова, О.В. Особенности контроллинга инноваций в мезоэкономической системе / О.В. Маркова // Креативная экономика. – 2015. – Том 9. – № 1. – С. 53-60.
5. Мирошниченко, Е.Б. Внедрение контроллинга в практику управления: оценка результативности / Е.Б. Мирошниченко, Л.Е. Никифорова // Креативная экономика. - 2018. - Том 12. - № 8. - С. 1165-1178.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.
7. Славнецкова, Л.В. Концептуальные подходы к формированию инновационной системы в условиях интеграции / Л.В. Славнецкова. - Сборник научных трудов Атояновские чтения. Альманах. – Саратов. - 2016. - С. 226-232.
8. Славнецкова, Л.В. Инновационная деятельность региона: современное состояние и перспективы развития / Л.В. Славнецкова, А.А. Солопов // Инновационная деятельность. - 2015. - № 2 (33). - С. 97-105.
9. Соломатина, Н.А. Координационный центр кластерного развития как основа функционирования инновационной системы в условиях интеграции / Н.А. Соломатина, Л.В. Славнецкова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2017. - Т. 17. - № 1. - С. 61-68.
10. Суровицкая, Г.В. Институциональные аспекты совершенствования управления инновационной деятельностью / Г.В. Суровицкая, И.И. Фролов, А.Ю. Сорокин // Креативная экономика. - 2014. - Том 8. - № 12. - С. 31-43.
11. Фасхийев, Х.А. Системное управление инновационными процессами предприятия / Х.А. Фасхийев // Инновации. – 2012. - № 9 (167). – С. 101-111.
12. Черкасова, Е.М. Теоретико-методологические проблемы в сфере управления инновационной деятельностью организаций / Е.М. Черкасова // Креативная экономика. - 2016. - Т. 10. - № 7. - С. 713-732.

МЕТОДЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

Необходимыми условиями для дальнейшего развития энергетической отрасли Российской Федерации является возможность обеспечения уже существующих и новых объектов топливом при децентрализованном энергоснабжении, а также своевременное подключение к инженерным сетям, экономическая доступность для широкого круга потребителей.

Рост цен на топливо и энергоресурсы влияет на увеличение себестоимости продукции, а в дальнейшем на снижение объемов производства, торможение экономического роста. Вследствие растущих затрат на энергоресурсы будет снижаться доступность энергетических услуг для потребителей. Повышение энергоэффективности с помощью инновационных технологий является единственной альтернативой в сложившейся ситуации. Известно, что на стадии потребления энергии фиксируются самые значительные потери, чем на стадиях ее выработки и транспортировки. Таким образом, потребление энергии в промышленности, в сфере коммунального и сельского хозяйства представляет наибольший интерес для сферы энергосбережения.

В крупных компаниях стараются не допускать падения общей прибыли, при значительных тратах энергоресурсов. При этом можно выделить следующие мероприятия, призванные максимально снизить затраты:

- использование современных энергосберегающих светильников для внутреннего освещения административных и производственных помещений;
- применение систем «плавного» пуска и частотного регулирования оборотов электродвигателей;
- строительство собственной трансформаторной подстанции, и выход на оптовый рынок электроэнергии. Экономический эффект мероприятия заключается в снижении тарифов на энергопотребление;
- строительство собственного источника электроэнергии (газо-поршневая установка (ГПУ), газо-турбинная установка (ГТУ));
- оптимизация потребления за счет регулярного аудита систем распределения пара и горячей воды (своевременное выявление и устранение протечек пара и горячей воды);
- использование вторичных энергоресурсов таких, как дымовые газы, пар «вторичного» вскипания.

В качестве примера рассмотрим предприятие пищевой промышленности. Основные потребители энергии как тепловой, так и электрической на пищевом производстве — процессы нагрева и охлаждения. При процессах нагрева обра-

зуются вторичные энергоресурсы, а точнее, такие, как пар «вторичного» вскипания, которые могут быть направлены в абсорбционную холодильную машину (АБХМ), для получения холода, необходимого на конечных стадиях производственного процесса. Абсорбционные холодильные машины получили свое распространение в системах тригенерации, а именно, получение электричества, тепла и холода. При работе вышеуказанных газо-поршневых установок образуются дымовые газы с температурой 600° С, которые направляются в абсорбционную холодильную машину, где преобразуются в горячую воду с температурой до 90 ° С, и в холодную воду с температурой 5 ° С. Инновационность холодильных машин заключается в том, что они могут выступать в роли тепло-трансформатора, преобразовывая «бросовое» тепло в холод, на которое не надо будет затрачивать электроэнергию. Применяя АБХМ, предприятие может получить дополнительный потенциал для развития собственного производства без затрат на энергоносители.

Основополагающим нормативным документом в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в МО РФ является Федеральный закон Российской Федерации № 261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности» [2].

Применение энергосберегающих технологий позволяет при существующем объеме энергоресурсов производить больше продукции, решить проблемы эффективного эксплуатационного содержания, повысить эффективность и уменьшить нагрузку на окружающую среду.

Критерии энергетической эффективности используются в таких ситуациях, когда необходимо дать характеристику производственному процессу, транспортировки или потребления энергии, а также оценить возможность повышения энергоэффективности в различных сегментах.

Критерий – это некоторая, достаточно общая характеристика процесса, которую можно выразить в численной форме, обладающий универсальностью [1].

Определение показателя энергоэффективности дано в Федеральном Законе «Об энергосбережении».

Показатель энергоэффективности – абсолютная или удельная величина потребления или потери энергетических ресурсов любого назначения, установленная государственными стандартами [1].

Целью показателей эффективности является выявление нерационального использования энергии, определение энергоэффективных мероприятий, а также установка ориентиров, к которым необходимо стремиться.

Одним из примеров подобных ориентиров может быть количество энергетических ресурсов, рассчитанное теоретически, которое будет необходимо для проведения различных процессов. Зачастую критерий предоставляет информацию, помогающую при дальнейшем анализе использования энергии, а не в полной мере показывает эффективность процесса.

Критериев существует большое количество, а основными являются термодинамические, натуральные, экономические.

Формы критериев очень многообразны, и могут зависеть от вида и номенклатуры продукции, выпускаемой на промышленном предприятии, а также, использованием предприятия собственных или внешних источников потребления энергии.

Отметим, что всегда экономически выгодным будет наименее энергоемкий процесс, который в основном достигается за счет внедрения инновационных технологий.

На нашем примере система тригенерации, сжигая фиксированный объем природного газа, вырабатывает электроэнергию, тепло и холод. Соответственно, эта система будет иметь наилучший энергосберегающий эффект, так как она замещает собой потребление энергии из инженерных систем. На выработку холода без применения данной инновационной технологии была бы затрачена электроэнергия, получаемая из стороннего источника, а для выработки тепла сжигался бы природный газ, приобретаемый предприятием у топливоснабжающей компании.

Экономические критерии занимают определяющее положение. Срок окупаемости инновационного энергосберегающего мероприятия будет одним из самых распространенных. При его расчете принимаются во внимание стоимость оборудования и материалов, проектных работ, монтажа и т.д. Срок окупаемости будет достигнут в том случае, если стоимость экономии энергетических ресурсов окажется равной стоимости капитальных и эксплуатационных затрат.

Когда подсчитывают капитальные и эксплуатационные затраты, то учитывают, как инфляцию, так и изменение стоимости энергетических ресурсов за время всего срока эксплуатации, но, так как узнать, на каком уровне будут показатели этих значений в будущем не всегда представляется возможным, то прописываются так называемые прогнозы развития ситуации. Прогнозы бывают трех видов: пессимистический, реалистический, оптимистический, и значение тарифов рассчитывается для каждого прогноза отдельно. Для каждого из трех сценариев будет индивидуальным срок окупаемости.

К важным экономическим критериям так же принадлежит современная приведенная стоимость (*net present value*). Это разность полученной экономии и суммарных затрат на проведение того или иного энергосберегающего мероприятия на рассматриваемый момент времени [1]. При подсчете стоимости затрат и экономии учитывают инфляцию. Чистая приведенная стоимость имеет отрицательное значение, пока не произошел срок окупаемости, а после – положительное значение. Как срок окупаемости, так и современная приведенная стоимость могут зависеть от различных условий. Например, какой был режим использования установки, каковы были ее конструкторские параметры. Экономический эффект можно получить за счет оптимизации экономических критериев.

Литература

1. Энергосбережение в теплоэнергетике и теплотехнологиях. Электронный курс. каф. ТМПУ МЭИ под рук. О.Л. Данилова, 2010 г., 188 с.

2. Федеральный закон № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [\[Электронный ресурс\]](#).

3. Блинова Н.П., Зенкевич М.Ю., Прокофьев Е.В., Янович К.В. Критерии и методы оценки эффективности энергосбережения/ МТО-42, с. 35-39, 2019 год.

© А.А. Тяжова, 2019

УДК 330.111.4

Файфер И.А.

магистрант 3 курса направления «Инноватика»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В современных условиях усиливающейся мировой конкуренции и глобализации экономики следует отметить, что в основе развития любой экономической системы лежит инновационная деятельность, которая ведет к динамичному развитию экономики. Новые идеи и высокие технологии способны повышать качество жизни как на мезо -, так и макро - уровнях, таким образом повышая качество жизни граждан и, в целом, социально-экономическое развитие стран.

Особо актуально в настоящих условиях формирования направления развития национальной инновационной системы России и ее составляющих – региональных инновационных систем, с целью реализации концепции устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности России.

Известно, что в ряде зарубежных стран уже в 80-х годах XX века были сформированы национальные инновационные системы, обеспечивающие инновационное качество развития национальной экономики [1, С. 16]. Россия значительно отставала и по сей день отстает в этом от развитых стран. До настоящего времени является проблемой создание действенных институтов отечественной инновационной сферы, также необходимы фундаментальные исследования основных характеристик, движущих сил и закономерностей развития инновационных систем.

Безусловно, большое значение имеет обобщение и использование мирового опыта в области создания и функционирования региональных инновационных систем. На рис. 1 представлены характерные особенности каждой из трех моделей региональных инновационных систем: американской, европейской и азиатской (см. рис.1).

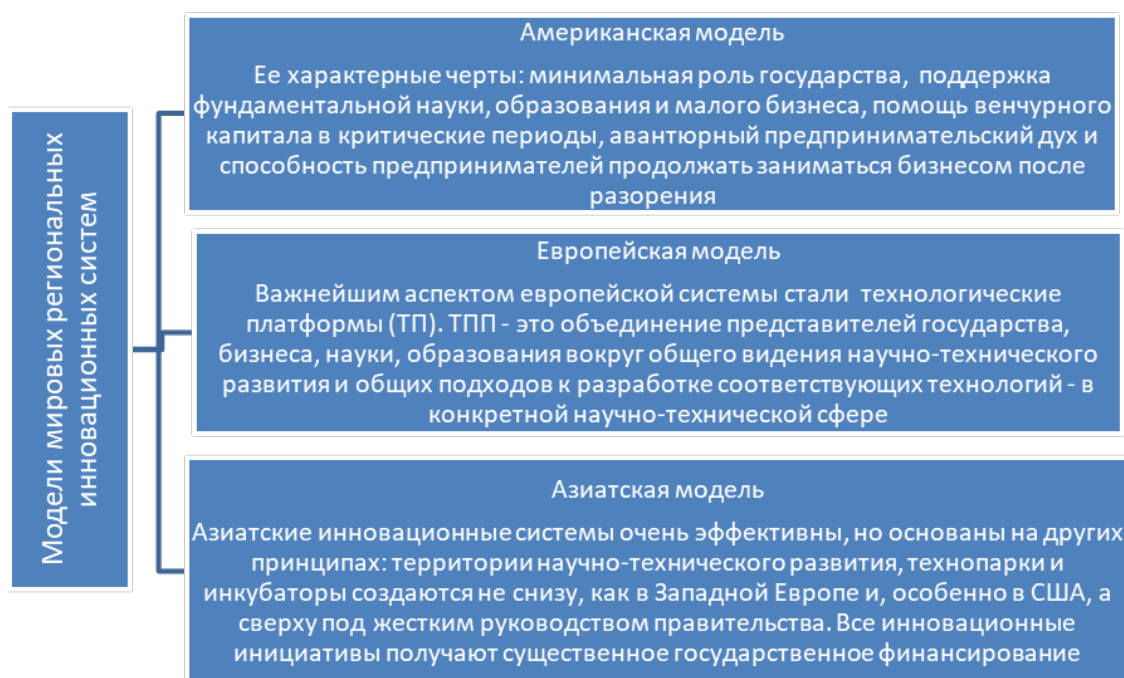


Рисунок 1. Модели мировых региональных инновационных систем [1, С.18]

Создание и развитие региональных инновационных систем предполагает достаточно высокий уровень развития промышленного комплекса страны в целом. Если рассмотреть отраслевую структуру российского высокотехнологичного комплекса, то видно, что ведущими отраслями являются авиационная, электронная и промышленность вооружений (рис.2).

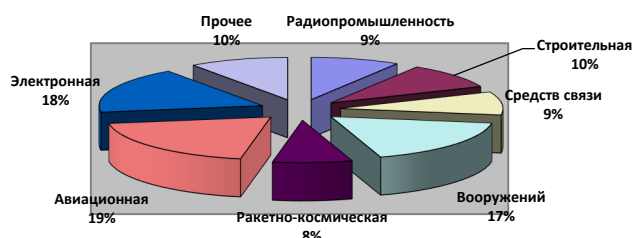


Рисунок 2. Отраслевая структура высокотехнологичного комплекса России

Очевидно, что основное внимание здесь уделяется развитию военных технологий, в то же время отрасли гражданской промышленности находятся на качественно низком уровне. Таким образом, для обеспечения перехода к инновационной модели развития экономики страны необходима система стимулирования и поддержки государством российских инновационных компаний для создания благоприятного климата развития и стимулирования инновационных проектов. Такая поддержка нуждается в четко скоординированных усилиях министерств и ведомств федерального и регионального уровней [6;7].

Следует отметить, что консолидация региональных реформ - это процесс обретения самостоятельности в устойчивой структуре и функционировании, который создает новые идеи и расширяет возможности для получения прибыли. Саратов-

ская область обладает высоким научным, техническим и инновационным потенциалом, высококвалифицированным научно-техническим персоналом. Развивается инновационная инфраструктура региона, приняты соответствующие нормативно-правовые акты. Ведущие ВУЗы Саратова имеют технопарки, существует сеть бизнес-инкубаторов, в регионе действуют фонды, направленные на поддержку предпринимательства (венчурный, микрокредитования), работает Центр трансфера технологий. Также в Саратовской области функционирует научно-инновационный производственный комплекс. В 2019 году в Саратовской области действует 103 инновационно-активных предприятия различных сфер деятельности от производства оптико – электронных компонентов до лекарственных средств для животных, среди которых: АО "Биоамид; ООО НПП "Инжект"; ООО "Нита-Фарм"; ИВК КИРАС; ООО "Телемак"; Инженерный центр "СпецПожПроект"; ООО "Торэкс" и прочие. Данные предприятия используют материально-технические, трудовые, финансовые, интеллектуальные, информационные ресурсы региона, обеспечивающие возможность инновационной деятельности.

В настоящее время во многих регионах России ведется работа по формированию собственной инновационной системы. Разрабатываются стратегии развития и планы действий по формированию региональной инновационной системы. На рис. 3 представлена одна из существующих моделей инновационной системы региона, предложенная профессором А.Ф.Сухолей, которую можно взять за пример при описании существующей инновационной системы Саратовской области (см.рис.3). Следует отметить, что в представленной модели не нашли отражение такие элементы как инновационный производственный комплекс, законодательные и исполнительные региональные органы власти и т.д.



Рисунок 3. Модель региональной инновационной системы[10]

Активное участие промышленных компаний в развитии инноваций и инфраструктуры региона, а также тесное взаимодействие университетов и компаний должно быть направлено на достижение сильного положительного эффекта инновационного развития. Изменения в региональной политике могут быть достигнуты путем принятия соответствующего законодательства и заключения соглашений на основе договоров о сотрудничестве.

Целенаправленная государственная инновационная политика при поддержке гражданского общества, учитывающая специфику территорий и внешние вызовы, может создать оптимальную инновационную систему для конкретной области и применять новые подходы к разработке концептуальных и стратегических документов, касающихся инновационного развития региона.

Таким образом, для Саратовской области необходимо предложить следующие направления развития инновационной системы региона (см. рис. 4).

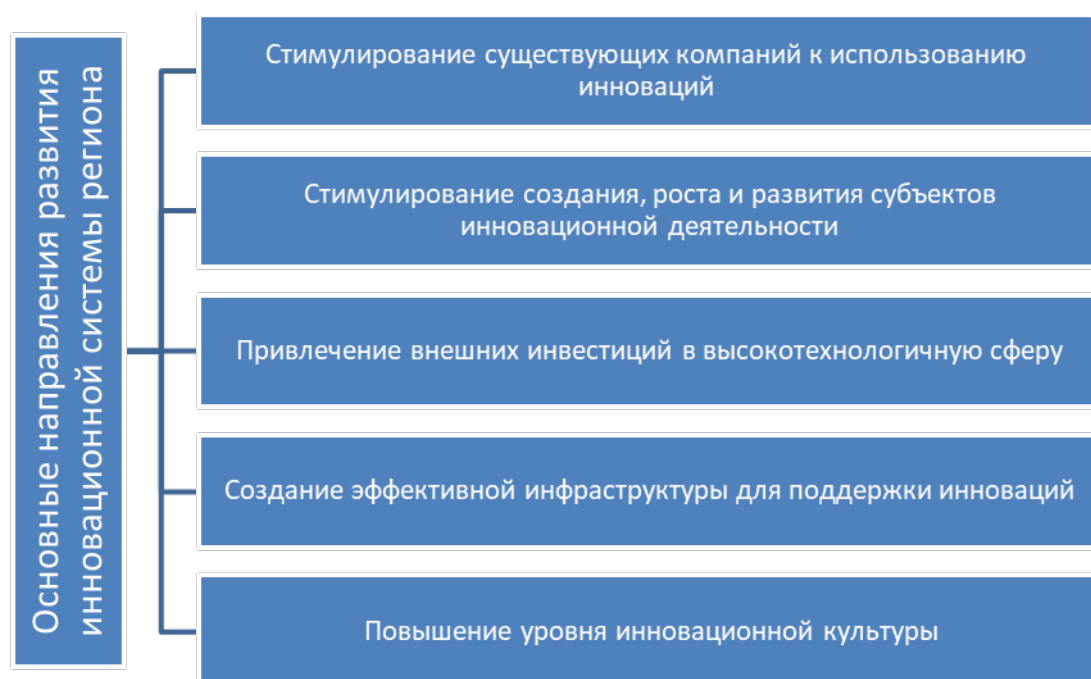


Рисунок 4. Основные направления реализации инновационного развития региона [3, С.14]

Первое направление состоит в том, чтобы помочь компаниям активно использовать инновации: технологии управления, маркетинга, финансов и т. д., которые позволяют компаниям в регионе ускорить свой рост, завоевать новые рынки, создать больше рабочих мест и, в конечном итоге, привести к увеличению качества жизни населения.

Под стимулированием появления новых инновационных субъектов понимается создание всех необходимых для этого условий. В этом случае должен быть задействован весь научно-технический потенциал региона. Необходимо организовать взаимодействие региональных властей с бизнес-структурами в коммерциализации научных организаций, на которые сможет опираться весь региональный инновационный потенциал.

Инновационный продукт должен ориентироваться на мировой высокотехнологический рынок. Потому важно, если регион будет инновационно-привлекательным для иностранных инвестиций.

Особое внимание следует уделить инфраструктурному обеспечению региональной инновационной деятельности. При достаточно развитой инфраструктуре региона организации, занимающиеся инновационными разработками, смогут активнее коммерциализироваться и развиваться.

Под повышением уровня инновационной культуры понимается осведомленность и профессионализм в этой сфере. Общество будет способно генерировать новые идеи, объективно принимать решения по их реализации.

Опираясь на мировой опыт и двигаясь в перечисленных направлениях, Саратовская область сможет восполнить пробелы в инновационной деятельности региона, полностью сформировать региональную инновационную систему, используя для этого весь имеющийся региональный инновационный потенциал.

Литература

1. Гретченко А.А. Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики – 2011. Том 38. N 2 С. –16-20
2. Воробьев А.А. Развитие интеграционного взаимодействия субъектов региональной инновационной деятельности: формы, методы, модели: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Воробьев Александр Александрович. - Курск, 2016. - 23 с.
3. Сахненко В.М. Проблемы научно-инновационного развития промышленного сектора региона (на примере Саратовской области) // Вестник Поволжского института управления -2018. Том 18. № 163 – С.14-17.
4. Манохина Н.В. «Институциональные ловушки» и институциональный вакуум в Российской инновационной среде» // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2011. № 5 – С. 45-47.
5. Королева Е.В. Инновационный процесс и его информационное обеспечение // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – №2. – С. 24-34.
6. Суслов В. И. Синергия региональных инновационных систем / В.И. Суслов // Инновации. – 2012 – № 1 – С. 11 – 14.
7. Федеральный закон "Об инновационных научно-технологических центрах и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 29.07.2017 N 216-ФЗ – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 20.11.2019).
8. Закон Саратовской области от 28 июля 1997 года N 50-ЗСО "Об инновациях и инновационной деятельности" (с изменениями от 13 февраля 2003 года N 9-ЗСО, 23 июля 2004 года N 40-ЗСО) – Режим доступа: <https://base.garant.ru/9508618/> (дата обращения 20.11.2019)
9. Крутчанкова К.А., Бухтиярова Т.И. Институциональная среда инновационного развития экономики региона // Фундаментальные исследования. М–2013.–№6-6.–С.1485-1492; [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 15.11.2019).

10. Деттер Г.Ф. Управление формированием региональных инновационных систем в Арктической зоне РФ: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05/Деттер Геннадий Филиппович: [Место защиты: СПб. гос. ун-т]. – СПб., 2016. – 138 с.

© И.А.Файфер, 2019

УДК 336

Шаронов М.А., Фёдоров С.В., Сурков В.И.
студенты группы с3-ЭБЗ-51

Кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., проф. **Плотников А.П.**

ПОДХОД «СИСТЕМА ИННОВАЦИЙ» И ЕГО АКТУАЛЬНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Подход «системы инноваций» (или «инновационной системы») к производству научно-технических знаний набирает силу в политических и академических кругах на протяжении последних двух десятилетий. Например, он уже был одобрен рядом международных и национальных органов, включая Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Межамериканский банк развития (МБР), Всемирный банк и различные учреждения Организации Объединенных Наций, а также неправительственные организации и правительства как развитых, так и развивающихся стран.

В результате на тех, кто отвечает за финансирование и поддержку научных исследований, технологических разработок и инноваций в развивающихся странах, все чаще оказывается давление с целью принятия подхода к инновационной системе в качестве руководства к принятию решений.

Этот подход представляет собой серьезное изменение в том, как рассматривается и поддерживается производство знаний. Это смещает внимание с исследований и поставок науки и техники на весь процесс инноваций, в котором исследования являются лишь одним из элементов.

Понятие «инновация» относится к поиску, разработке, адаптации, имитации и внедрению технологий, которые являются новыми для конкретного контекста. таким образом, инновационная система представляет собой сеть организаций внутри экономической системы, непосредственно участвующих в создании, распространении и использовании научно-технических знаний, а также организаций, ответственных за координацию и поддержку этих процессов.

Интеллектуальные корни инновационного системного подхода к производству и распространению знаний лежат в попытках понять сложности инновационного процесса, имевшие место в последние десятилетия. Из этого анализа вытекают две ключевые особенности процесса.

Первая заключается в том, что инновации по существу являются результатом интерактивного процесса между многими участниками, включая компании, университеты и научно-исследовательские институты. Отдельные организации редко обладают всеми знаниями, необходимыми для всего инновационного процесса. В результате им необходимо объединить научные, конструкторские, инженерные и эксплуатационные знания из разных источников.

Вторая особенность заключается в том, что инновации не следуют линейному пути, который начинается с исследований, проходит через процессы разработки, проектирования и инжиниринга, а заканчивается успешным внедрением новых продуктов и процессов. Скорее, он имеет тенденцию включать непрерывные петли обратной связи между различными этапами.

Еще одним важным аспектом подхода к инновационным системам является то, что он может применяться на различных уровнях экономики в зависимости от того, пытаются ли анализировать (или продвигать) инновации на «наднациональном», региональном, национальном, местном или отраслевом уровне.

Наконец, подход к инновационной системе имеет значительную привлекательность для директивных органов. Концепция системы инноваций объединяет в единое целое элементы надлежащей практики, необходимые для стимулирования инноваций. Другими словами, он обеспечивает согласованный аналитический инструмент для обработки разрозненных процессов создания, распространения и использования знаний, а также способов их воздействия на производительность, конкурентоспособность и экономическое и социальное развитие.

Но хотя среди исследователей и практиков существует общее мнение о том, что подход к инновационной системе полезен для развитых стран, следует проявлять осторожность при его использовании в совершенно иных условиях, характерных для развивающихся стран. В тех случаях, когда такой подход поощряется в условиях развивающихся стран, важно, чтобы предлагаемая инновационная система соответствовала местным социальным и экономическим условиям, а не просто попыткам воспроизвести то, что было достигнуто в других странах.

Настоящая аналитическая записка направлена на:

- охарактеризуйте ключевые особенности хорошо функционирующей инновационной системы;
- охарактеризуйте основные вклады подхода инновационной системы в разработку политики по научным, технологическим и инновационным вопросам;
- обсуждение применения подхода инновационной системы в развивающихся странах;
- поднимают вопросы, которые должны быть рассмотрены директивными органами и аналитиками политики, стремящимися использовать подход инновационных систем в своей работе в развивающихся странах.

Основные элементы.

Концепция системы инноваций основана на том, что, как показывает опыт развитых индустриальных стран, для успешного внедрения инноваций необходим целый ряд организаций и практик.

Основными организациями являются организации в деловом секторе, такие как компании и — особенно в развивающихся странах — фермерские хозяйства. Это те места, где знания переводятся в товары и услуги и, как следствие, где создается богатство. Они также, как правило, являются учреждениями, чьи продукты — такие как лекарства и вакцины — используются для обеспечения социальных потребностей.

К числу других институтов, имеющих основополагающее значение для хорошо функционирующей инновационной системы, относятся научно-технические организации, такие как университеты, научно-исследовательские институты и государственные научно-исследовательские организации. Не менее важны организации, обеспечивающие инфраструктуру для инновационных систем. К ним относятся государственные учреждения и ведомства, патентные ведомства, а также частные и государственные финансирующие организации.

Ни одна из этих организаций не действует изолированно; каждая из них встроена в сеть взаимосвязей. Кроме того, каждый из них действует в соответствии с набором «правил игры». Это может быть официальная политика, правила и законы; в качестве альтернативы они могут быть неформальными правилами, нормами и процедурами.

Каждая организация выполняет, по крайней мере, одну из функций, требуемых хорошо функционирующей инновационной системой. Некоторые из них можно охарактеризовать как «жесткие» функции, связанные с проведением научных исследований и разработок, а также оказанием научно-технических услуг, таких как инженерные консультации. Другие могут быть охарактеризованы как «мягкие» функции, связанные с разработкой политики, координационными или каталитическими функциями, или выступающие в качестве интерфейса между отдельными «жесткими» функциями.

Исходя из этого различия, можно предположить, что инновационная система состоит из двух пересекающихся сетей. Одна из них включает организации, которые создают, распространяют, адаптируют, распространяют и используют знания. Вторая группа включает организации, которые формируют политические программы, разрабатывают политику и осуществляют ее.

На практике, конечно, эти две сети могут пересекаться. Это связано с тем, что некоторые организации выполняют ряд функций и участвуют в деятельности в рамках каждого типа сети. Например, компании и университеты могут, как проводить исследования и разработки, так и участвовать в политических сетях, которые помогают устанавливать повестки дня и принимать решения.

Тем не менее, их полезно рассматривать как в практических, так и в политических целях, поскольку они представляют собой два различных аспекта инновационного процесса.

Вклад в разработку политики

Ценность мышления с точки зрения систем инноваций, особенно для директивных органов, заключается в том понимании, которое оно дает для общего

процесса производства, распространения и применения знаний, а также воздействия этого процесса на экономическое и социальное развитие.

При таком подходе вся научно-исследовательская, опытно-конструкторская, технологическая и инновационная деятельность в рамках экономической системы - независимо от того, охватывает ли такая система страну, регион или даже сектор внутри страны, — а также организации, участвующие в этих процессах, могут рассматриваться как части единого целого.

Кроме того, общая система включает в себя множество контуров обратной связи и воплощает в себе множество взаимосвязей между организациями, из которых она состоит; поэтому каждый элемент системы важен для инновационного процесса в целом, и как влияет, так и находится под влиянием других.

Существует несколько способов, которыми подход к инновационным системам может направлять политику. Во-первых, это помогает перенести фокус политики с отдельных организаций на сами организации и взаимодействие между ними. Некоторые из этих взаимодействий могут включать различные организации, занимающиеся производством знаний, связанных с инновациями, такие как компании (пользователи, поставщики или конкуренты, например), университеты и научно-исследовательские институты. Другие виды взаимодействия связаны с разработкой политики и включают политические организации и соответствующие заинтересованные стороны.

Во-вторых, инновационный системный подход полезен тем, что смещает внимание с научно-технических ресурсов — таких, как научно-исследовательская деятельность-на инновационные процессы и результаты, другими словами, на процессы, связанные с внедрением новых продуктов и методов в конкретную экономику.

В-третьих, мышление в терминах систем инноваций помогает сместить акцент политики от принятия решения о том, поддерживать ли предложение или спрос на науку и технику, и к вопросам, которые влияют на взаимодействие между предложением и спросом на знания.

Еще одним важным аспектом такого подхода является признание того, что на поведение как фирм, так и научно-технических организаций (таких, как университеты, исследовательские организации или технологические центры) оказывает влияние широкий круг учреждений и поддерживающих организаций. Такие институты, например, могут создавать стимулы для применения результатов научных исследований и технологических экспериментов. Но неформальные правила, нормы, обычаи и процедуры, которые способствуют новым способам ведения дел, также важны; вспомогательные организации могут, например, включать тех, кто занимается стандартами, сертификациями или патентами.

В-пятых, подход к инновационной системе подчеркивает, что анализ политики, а также меры по поддержке инноваций могут осуществляться на многих уровнях экономики — например, на наднациональном, национальном, региональном, местном, отраслевом и технологическом уровнях. Первоначальный акцент этого подхода в первую очередь на национальные инновационные системы в настоящее время меняется, и больше внимания уделяется другим уровням.

Это актуально, поскольку, например, политика разрабатывается и осуществляется на наднациональном уровне, как это было сделано с "рамочными" программами поддержки науки и техники Европейского Союза. В то же время различия в видах инноваций, а также в организации инновационной деятельности в различных секторах бизнеса в настоящее время признаются как требующие различной политики на отраслевом уровне.

Наконец, мышление в терминах инновационных систем меняет фокус анализа с внутренней работы экономической системы (будь то страны, регионы или национальные сектора) на то, как система взаимодействует с внешним миром. Например, источники знаний для национальной инновационной системы часто находятся за пределами национальных границ, которыми определяется сама система. Аналогичным образом международные институты, такие как соглашение, по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС) Всемирной торговой организации, влияют на решения фирм в области исследований и разработок в любых национальных системах стран-членов организации.

Применение к развивающимся странам

Растет консенсус в отношении того, что комплекс мероприятий, выделенных в рамках подхода к инновационной системе, имеет важное значение для стимулирования инновационной деятельности как в развивающихся, так и в развитых странах. Например, в нем можно выделить то, что отсутствует в конкретной стране, а также дисбалансы и искажения в рамках любого типа инновационной системы, которая уже существует (см. Панель 1).

В качестве аналитического инструмента данный подход может также выявить препятствия на пути формирования хорошо функционирующей инновационной системы в странах, где такая система может существовать только в зачаточном виде действительно, выявление практики, применяемой в развитых странах, и сопоставление ее с реальностью, существующей в развивающихся странах, может стать первым шагом на пути внедрения подхода инновационной системы.

Другая роль заключается в качестве директивного инструмента для разработки политики практика, которую он поощряет, такая как рассмотрение всего инновационного процесса, в системном ключе, может помочь направлять политические инициативы, которые предназначены для решения всех компонентов, необходимых экономической системе для содействия обучению и инновациям.

Потерянный в переводе: линейная научно-техническая политика и недостающее звено между исследованиями и производством в инновационной системе биотехнологии здравоохранения Бразилии

В развитых странах понимание ограничений линейного подхода к инновациям привело к изменениям в политической практике, которые стали более системными. В развивающихся странах эта проблема, как правило, сохраняется и в начале XXI века. Пример бразильской инновационной системы биотехнологии здравоохранения иллюстрирует эту тенденцию.

Бразильская инновационная система в области биотехнологии здравоохранения сумела обеспечить значительный научный результат, о чем наглядно свиде-

тelleствует резкое увеличение числа публикаций и выдающихся примеров вклада в производство знаний на мировом научном фронте. Однако перевод этого успеха в науку в производство экономически и социально значимых товаров и услуг был ограничен. например, Бразилия является импортером вакцин, и в период с 1981 по 2002 год наблюдался также заметный рост импорта фармацевтических препаратов в страну. Есть несколько примеров успешного внедрения продуктов и услуг, разработанных собственными силами. Но большое количество новых продуктов является результатом импортных лицензий, и большинство фирм полагаются на производство непатентованных лекарств.

Эти ограничения обусловлены тем, как была разработана инновационная система. Государственные научно-исследовательские и образовательные организации являются ключевыми организациями, производящими знания в системе. Они проводят большую часть исследований, и существует тесное сотрудничество между ведущими организациями. Эти совместные усилия были очевидны в проекте по секвенированию *Xylella fastidiosa*-растительного патогенна, поражающего цитрусовые фрукты — - который катапультировал Бразилию на лидирующие позиции в секвенировании генов в 2000 году. Но бразильские компании, как правило, имеют ограниченные связи с научно-техническими организациями и играют более периферийную роль в производстве знаний, хотя есть несколько исключений. Несколько компаний представили продукты, разработанные на местном уровне, такие как рекомбинантный человеческий инсулин, запатентованный компанией Biobras.

В целом, есть сильные «исследовательские» усилия, значительные «производственные» мощности, но инвестиции в «развитие» значительно слабы. Министр науки и техники Бразилии хорошо это понимает: «бразильцы теряются между фундаментальными исследованиями и их преобразованием в технологию, между академической жизнью и производственной системой».

«Линейная» верa в то, что инвестиции в научные исследования приведут к инновациям, лежащим в основе инициатив государственной политики государственных учреждений, способствовала такому положению дел. Государственные учреждения не спешат внедрять более системное понимание производства, распространения и использования знаний. Государственная политика по-прежнему предусматривает привилегированное отношение к инвестициям в научные исследования в университетах и государственных исследовательских организациях, а также к результатам публикаций. существуют также проблемы с координацией разработки и реализации политических инициатив между различными государственными учреждениями и ведомствами, однако в системе начинают проявляться некоторые признаки перехода к альтернативным моделям.

Литература

1. Баранчеев, В. П. Управление инновациями. Учебник / В.П. Баранчеев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. - М.: Юрайт, 2018. - 720 с.
2. Блохина, Т. К. Экономика и управление инновационной организацией. Учебник / Т.К. Блохина, О.Н. Быкова, Т.К. Ермолова. - М.: Проспект, 2017. - 428 с.

3. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе / Л.П. Гаврилов. - М.: Юрайт, 2018. - 388 с.

4. Глухов, В.В. Инновационное развитие экономики мегаполиса / В.В. Глухов. - М.: Лань, 2017. - 217 с.

© М.А. Шаронов, С.В. Федоров, В.И. Сурков, 2019

УДК 336

Шкуренко С.Е.

магистр

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАТЕГОРИИ «МОТИВАЦИЯ» В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Понятие мотивации тесно связано с проблемой управления персоналом при введении инновации в организацию. Цифровая экономика, глобальные изменения в окружающей среде выдвигают и новые требования к персоналу. Это не только обучение и расстановка кадров, но и формирование нового сознания, менталитета, а, следовательно, и методов мотивации. Анализ и обобщение материалов публикаций отечественных и зарубежных исследователей указывает на недостаточную разработку вопросов мотивации в сфере инновационной деятельности. Следует отметить существование большого количества информации в экономической литературе, касающейся мотивации деятельности трудовой, но специфика инновационных процессов отвергает возможность идентичной трактовки всех понятий, присущих категории «мотивация», применительно к этим двум видам деятельности. Таким образом, в настоящее время:

- отсутствует теоретическое обоснование понятия мотивации и его специфики в контексте инновационной деятельности;
- отсутствует четкое разграничение мотивов и стимулов инновационной активности различных субъектов хозяйствования;
- не раскрыты содержание и структура механизма управления мотивацией инновационной деятельности;
- отсутствует проработка экономического аспекта мотивации инноваций, практическая применимость мотивационного механизма, методика оценки его эффективности.

Тщательная теоретическая и практическая проработка указанных проблем определяется в качестве задач исследования данной работы. В качестве метода на данном этапе исследования применяется качественный анализ.

В силу сложности, многогранности и специфичности экономических, психологических и этических отношений, складывающихся между субъектами инноваций, инновационный процесс осуществляется в соответствии с присущими ему стохастическими закономерностями, но это не отрицает того факта,

что он не поддается управлению. Управление же какими бы то ни было процессами требует глубокого осмысления их сущности, понимания движущих сил. Поэтому, зная, что стоит у истоков возникновения инноваций как таковых, что вызывает к жизни какую-либо идею, что побуждает различных субъектов хозяйствования быть активными участниками инновационной деятельности, какие мотивы лежат в основе их поведения, можно сформировать адекватную систему управления инновационными процессами, как на уровне отдельного предприятия, так и в масштабах всей страны. Основу подобной системы должен составлять механизм мотивации как источник активности различных участников инновационной деятельности в направлении постоянной разработки, внедрения и эффективного использования инновационных продуктов, но для построения модели такого механизма необходимо четкое определение понятийного аппарата и знание характера явлений и процессов, скрывающихся за тем или иным понятием.

Первым шагом на пути решения данной проблемы является определение сущности категория "мотивация", а также осмысление основных понятий, неразрывно связанных с нею и необходимых для понимания сути самой категории. Следует отметить существование множества точек зрения относительно трактовки понятия «мотивация», что объясняется многоаспектностью и междисциплинарным характером данной категории и отношений, которые ею описываются. Различные исследователи, как зарубежные, так и отечественные, в зависимости от взглядов, убеждений, методологических подходов по-разному описывают сущность мотивации. В качестве примера приведем несколько определений:

1. *Мотивация* - это силы, существующие внутри и вне человека, которые возбуждают в нем энтузиазм и упорство в выполнении определенных действий [1].

2. *Мотивация* - состояние личности, определяющее степень активности и направленности действий человека в конкретной ситуации [2].

3. *Мотивация* - совокупность побуждающих факторов, которые вызывают активность личности и определяют направленность ее деятельности [3];

4. *Мотивация* - совокупности внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей;

5. *Мотивация* - процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей организации [4].

Как видим, упомянутые исследователи едины во мнении, что мотивация - это «нечто», что вызывает активность субъекта в определенном направлении для достижения конкретных целей. Это «нечто» можно охарактеризовать как совокупность мотивообразующих факторов, которые могут быть заданы извне или формироваться субъективно личностью в соответствии с ее ценностными ориентациями, стремлениями, интересами, ожиданиями. Но чаще всего влияние внешних факторов воспринимается субъектом только сквозь призму внутреннего «я», приводя к видоизменениям системы мотивообразующих факторов,

которая уже не является идентичной ни внутренней, ни внешней совокупности факторов, порождающих определенные мотивы. Однако мотивацию нельзя просто рассматривать как совокупность каких-либо побуждающих сил, факторов, определенное состояние личности, *это скорее процесс формирования мотивационной структуры личности, как совокупности мотивов, под воздействием комплекса мотивообразующих факторов, побуждающих субъекта к целенаправленному поведению и получению определенного результата.*

В настоящее время при жесткой конкуренции необходимо вводить различные новшества основным мотивирующим фактором работников при этом является желание иметь гарантированную заработную плату. При этом ни интенсивность, ни качество труда в расчет не берутся, преобладает желание иметь спокойную работу, но гарантированным заработком.

Вместе с тем, на рынке труда появляются работники, обладающие достаточным профессионализмом и новым трудовым сознанием, т. е. люди с хорошей нравственной основой и пониманием новых технических знаний. Однако шансов найти хорошую работу у таких людей немного из-за возрастного барьера (с 22 лет) или отсутствия рекомендаций (у молодых специалистов).

Главная цель мотивации в инновационном процессе заключается в том, чтобы побудить каждого сотрудника и всех членов его коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и для достижения целей организации.

Основные задачи мотивации в инновационном процессе:

- формирование у каждого сотрудника понимания сущности и значения мотивации в процессе труда;
- обучение персонала и руководящего состава психологическим основам внутрифирменного общения;
- формирование у каждого руководителя демократических подходов к управлению персоналом с использованием современных методов мотивации.

Для решения этих задач необходим анализ:

- процесса мотивации в организациях
- индивидуальной и групповой мотивации, если таковая имеется в зависимости между ними;
- изменений, происходящих в мотивации деятельности человека при переходе к рыночным отношениям.

Для решения указанных задач применяются различные методы мотивации, сущность которых рассмотрим ниже.

Самым первым и наиболее распространенным методом был метод наказания и поощрения, так называемая политика «кнута и пряника». Этот метод использовался для достижения желаемых результатов и просуществовал довольно долго в условиях административно-командной системы. Постепенно он трансформировался в систему административных и экономических санкций и стимулов.

Такой метод был эффективен при повторяющихся рутинных операциях, незначительной содержательной части работы, невозможности поменять место

работы (по разным причинам), а также в условиях бригадных и коллективных подрядов, где действовали регламентированные надбавки и удержания.

С повышением роли человеческого фактора появились психологические методы мотивации. В основе этих методов лежит утверждение, что основным модифицирующим фактором являются не только материальные стимулы, но и нематериальные мотивы, такие, как самоуважение, признание со стороны окружающих членов коллектива, моральное удовлетворение работой и гордость своей фирмой. Такие методы мотивации базируются на изучении потребностей человека, т. е. осознанного ощущения недостатка в чем-либо. Ощущение недостатка в чем-либо имеет вполне определенную цель, которая и служит средством удовлетворения потребностей.

Таким образом, изучение потребностей человека привело к появлению применяемых и ныне методов мотивации: метод наказания и поощрения, так называемая политика «кнута и пряника», и психологических методов мотивации, в основе которых материальные стимулы и нематериальные мотивы, такие, как самоуважение, признание со стороны окружающих членов коллектива, моральное удовлетворение работой и гордость своей фирмой.

Литература

1. Рысюкевич Н.С. Мотивация в командных видах спорта: социологический анализ // Социологический альманах. 2018. №9 [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Белкина В. Мотивы и стимулы труда / В. Белкина, М. Белкина // Социальная защита. — 2001. — № 8. — С. 43–45
3. Перевозчикова Наталия А., Багдасарова Диана Г. УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА СОВРЕМЕННЫХ ВУЗОВ // Вестник КемГУ. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2019. №1 [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 17.01.2020).
4. Подопригора М.Г., Мазюта О.С. Концепция методов внутрикомандного менеджмента при управлении инновационными проектами в организации // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – Том 9. – № 4. – с. 1489-1500.

© С.Е. Шкуренко, 2019

ТЕОРЕТИКО-ПРАГМАТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ

В условиях транзитивной экономики России растущая потребность в обеспечении платежеспособности и финансовой устойчивости всех субъектов рынка побуждает к поиску действенных механизмов мобилизации ресурсов, принятия управленческих решений по эффективному их вложению в реальные и финансовые активы с целью достижения основной цели финансового менеджмента – удовлетворение интересов и достижения благосостояния владельцев. В контексте движения денежных средств между участниками финансовых взаимоотношений происходит процесс создания и использования денежных накоплений, которые приобретают формы финансовых ресурсов и определяют материально-вещественное содержание функционирования финансов субъектов хозяйствования. С трансформацией части денежных потоков в финансовые ресурсы начинается влияние финансов на обеспечение высокого уровня национального воспроизводственного процесса и ускорения социально-экономического развития государства. Учитывая сказанное, актуальность приобретает детальное исследование экономической природы финансовых потоков, определение их места в денежном круговороте с целью формирования эффективной системы управления ими.

Среди ученых существуют характерные различия в выделении основных подходов к трактовке «финансовых потоков». Так, одна плеяда ученых акцентирует внимание на трех подходах к определению финансовых потоков, в частности:

- 1) как составляющей логистической системы;
- 2) отождествляя их с денежным потоком;
- 3) выделяя их как специфические денежные потоки.

Вместе с тем сущность финансовых потоков рассматривается по следующим трем современным подходам:

- 1) финансовые потоки в логистической системе;
- 2) финансовые потоки в системе финансового управления предприятием;
- 3) финансовые потоки в макро- и микроэкономической среде.

При этом систематизируются определения финансовых потоков по таким подходам: при первом, финансовый поток равен денежному потоку, по второму - финансовый поток функционирует только на микроуровне, по третьему - на макроуровне [3]. Все приведенные выше подходы тесно переплетаются, имеют много общего, а также существуют и определенные различия. Остановимся подробнее на их характеристике.

Рассматривая определение финансовых потоков в контексте логистической деятельности, авторы исследуют все виды финансовых ресурсов во взаимосвязи с материальными и информационными потоками. Финансовые потоки - это направленное движение финансовых ресурсов, связанных с движением материального, информационного и других ресурсных потоков как в рамках логистической системы, так и вне ее» [1, С. 25].

По второму подходу финансовые потоки рассматриваются как объект управления в финансовом менеджменте или финансового управления предприятием. Соответственно, финансовые потоки отождествляются с денежными потоками (потоками денежных средств, платежами). Так, М.Н. Крейдина определяет финансовые потоки как «документально оформленные потоки средств платежей» [4, С. 113]. Это определение раскрывает сущность денежного потока, при этом только в части выходных потоков. Поскольку акцентировано внимание на документальном оформлении платежей, то речь идет о движении средств по определенным счетам. Подобным является определение финансовых потоков С. Росса, который под этим понятием понимает «разницу между суммой денежных средств, поступивших и перечисленных с расчетного счета» [5]. Во всех случаях авторы говорят о денежных потоках, отождествляя их с финансовыми, поскольку, с одной стороны, денежный поток приравнивается к остатку денежных средств, в другом - под ним понимают движение денежных средств.

А.Р. Горбунов подчеркивает, что «финансовый поток - это поток расходов или доходов компании в течение некоторого промежутка времени» [3, С. 5]. В.В. Бочаров дает определения финансового (денежного) потока как параметра, который отражает «результат движения средств предприятия за определенный период времени» [1, С. 88]. Результат движения денежных средств в виде разницы между поступлением и выбытием денежных средств характеризуется показателем «чистый денежный поток», не раскрывает содержания понятия финансовых потоков.

Подводя итоги по приведенным выше подходам, отметим, что при таком понимании финансовых потоков, их отождествлении с денежными потоками, исчезает различие между денежными и финансовыми ресурсами, а это противоречит экономической природе последних.

Следовательно, в основу третьего подхода положены финансовые ресурсы и капитал как источники формирования финансовых потоков, что позволяет выделить последние как «специфические» денежные. При этом отметим, что одни ученые исследуют понятие «финансовые потоки» на макро- и микроэкономическом уровнях, другие - в сфере государственных финансов и на уровне финансовых рынков, на примере различных субъектов хозяйствования и отдельных видов деятельности.

Так, В.В. Бочаров под финансовыми потоками понимает «изменения финансовых активов и обязательств секторов экономики за период осуществления финансовых операций» [1, С. 90]. Авторы рассматривают природу финансовых потоков в процессе кругооборота капитала, обобщая их сущность на уровне всех секторов экономики. Однако такое определение не раскрывает полностью сущность финансовых потоков, ведь, во-первых, финансовые потоки в различ-

ных секторах экономики различаются определенными особенностями, во-вторых, не понятно, почему меняются только финансовые активы и предусмотрено осуществление финансовых операций, поскольку финансовые потоки обслуживают все виды деятельности.

Общее макроэкономическое определение финансовых потоков приводит в своих исследованиях А.Р. Горбунов, утверждая, что «финансовые потоки - это целенаправленное движение экономических ресурсов в рамках финансовой системы с целью обеспечения бесперебойного функционирования и развития экономики» [4, С. 44]. Однако в дальнейшем не объясняет сущность экономических ресурсов финансовой системы, неизвестно, что автор подразумевает под целенаправленным их движением и как это движение влияет на бесперебойность функционирования всей экономики.

По мнению С. Боди, Р. Мертон и Р. Хиггинса «финансовые потоки» формируются при перемещении финансовых ресурсов от одних экономических субъектов (с избытком финансовых средств) к другим (с дефицитом) через финансовые рынки или финансовых посредников [7, С. 62-63]. При таком понимании понятие финансовых потоков, финансовых ресурсов рассматриваются с позиции «работающих» денег, а также в контексте перераспределительных отношений через систему рынка финансовых услуг и через систему финансового посредничества.

Такое же мнение относительно понимания понятия финансовых потоков прослеживается в исследованиях М. Крейнина [5]. При этом, автор разделяет еще другую позицию, трактуя финансовые потоки как «направления исследования финансовых ресурсов». Однако финансовые потоки охватывают движение финансовых ресурсов не только по направлениям использования, но и по источникам их формирования.

Уместно отметить, что российские ученые и ряд современных исследователей зарубежных стран подают определения финансовых потоков в целом, охватывая одновременно все сферы экономических отношений. Финансовые потоки, обслуживающие экономические процессы на общегосударственном уровне и уровне субъектов хозяйствования, отличаются источниками, формами, методами формирования и направлениями движения. Поэтому, учитывая особенности организации финансов на макро- и микроуровне, значительное количество ученых подают определения финансовых потоков в контексте различных сфер финансовой системы. Такая позиция дает возможность конкретизировать и уточнить экономическое содержание финансовых потоков отдельных субъектов экономических отношений.

А.Р. Горбунов, трактуя финансовые потоки на уровне предприятия, подчеркивает, что «финансовый поток - это движение средств в результате финансовой деятельности предприятия (поступления средств от размещения акций, выпуска облигаций, выбытия средств вследствие выкупа собственных акций, погашения облигаций, выплаты дивидендов)» [3, С. 53]. По нашему мнению, такое определение является весьма ограниченным, поскольку не учитывает движение финансовых ресурсов по другим видам обычной деятельности предприятия.

Комплексным является определение финансовых потоков как целенаправленное движение, изменение (объемов, типов, форм и видов) финансовых

ресурсов определенного предприятия, осуществляемых совместно с соответствующими его денежными потоками (эквивалентные финансовые потоки) или без них (безэквивалентные финансовые потоки), но обязательно с учетом фактора времени, и отражает ликвидность указанных финансовых ресурсов [1, С. 75]. Автор акцентирует внимание на таких существенных характеристиках финансового потока, как его взаимосвязь с фактором времени и особенностями формирования, распределения и использования финансовых ресурсов для различных субъектов хозяйствования. Однако, не понятно, как финансовые потоки, а они называются автором безэквивалентные, могут функционировать без денежных потоков, ведь движение и изменение финансовых ресурсов определяют именно денежные потоки как источники их формирования.

Т. Гварлиани и В. Балакирова рассматривают специфику финансовых потоков страховых компаний на макро- и микроэкономическом уровнях [2, с. 118]. На уровне рынка выделяют финансовый поток от инвестиционной деятельности страховщика, в самой компании - финансовый поток от финансовой деятельности. Следовательно, денежные потоки страховщика разделяют на операционный (текущий страховой), финансовый и инвестиционный. По их мнению, финансовый поток - это денежный поток от финансовой деятельности страховщика. В то же время формируются денежные потоки от страховой и инвестиционной деятельности. При таком подходе финансовый поток является лишь одним из денежных потоков страховщика по основным видам его деятельности, сужает понимание сущности финансовых потоков и не раскрывает полностью их экономической природы.

Учитывая вышеупомянутые определения финансовых потоков, важно отметить особенности, по которым отдельные ученые-экономисты выделяют их в денежном круговороте. Так, одни ученые к указанным особенностям относят: безэквивалентный обмен потоками денежных средств и отсутствие причинно-следственной связи между входными и выходными денежными потоками.

Другие ученые в качестве характерных особенностей финансовых потоков определяют сферу их функционирования. При этом, представленные определения отличаются входными категориями - источниками формирования финансовых потоков. В одних трактовках - это потоки денежных средств, в других - финансовые ресурсы.

По нашему мнению, определяющей особенностью финансовых потоков является источник их формирования - финансовые ресурсы. Создание и использование финансовых ресурсов предусматривает одновременно их движение, обеспечивает функционирование финансовых потоков. Соответственно, трактовка финансовых потоков как движения финансовых ресурсов в контексте их использования по определенным направлениям, на наш взгляд, не раскрывает полностью экономическое содержание финансовых потоков. Функционирование финансовых потоков базируется на системе входящих и исходящих денежных потоков, которые определяют источники формирования и направления использования финансовых ресурсов.

Выводы. Проведенное выше исследование экономической природы финансовых потоков позволяет определить их понятия. По нашему мнению, финансовые потоки - это упорядоченное и систематизированное движение финансовых ресурсов

субъектов хозяйствования по всем видам деятельности за определенный период времени, которое направлено на достижение эффективного хозяйствования. При этом эффективное управление финансовыми потоками будет способствовать обеспечению платежеспособности и финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта, получению чистой прибыли, удовлетворению интересов собственников, укреплению конкурентных позиций на рынке, росту рентабельности и деловой активности, повышению репутации и рейтингов среди других участников рыночных отношений.

Литература

1. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В. Бочаров. - СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
2. Денежные потоки в страховании / Т.Е. Гварлиани. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 323 с.
3. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками. Проект «сборка холдинга» – 3-е изд., Доп. и перераб. / А. Г. Горбунов. – М.: Изд-во «глобус», 2016. – 224 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент / М.Н. Крейнина - второе издание. - М.: «Дело и Сервис», 2017. – 400 с.
5. Росс С., Вестерфильд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. Пер. с англ. М.: «Лаборатория базовых знаний», 2018.
6. Фейзуллаев М.А. Системное управление финансами предприятия / М.А. Фейзуллаев // Международный научно-исследовательский журнал. - 2016. - № 3 (45). Ч. 1. – С. 75-77.
7. Боди С. Финансы: учебное пособие / С. Боди, Р. Мертон. - Перев. с англ. М.: Вильямс, 2015. – С. 62-63.
8. Баширзаде Р.Р. Финансовое обеспечение экономической деятельности предприятий в современных условиях / Р.Р. Баширзаде // Человеческий и производственный потенциал российской экономики перед глобальными и локальными вызовами: материалы международной научно-практической конференции, 2017. – С. 172-175.

© М.Р. Ал-гхарбави, 2019

УДК 336

Алрувайдхи О.К.

магистрант 1 курса направления «Финансы и кредит»

Полякова Е.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ И ВИДЫ КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

На сегодняшний день невозможно представить экономику без кредитования. Широко известно, что процесс предоставления кредитов и займов

является одним из наиболее доходных инструментов для банка. На кредитном рынке применяются различные виды банковских кредитов и кредитные инструменты. Именно благодаря использованию кредитных инструментов имеется возможность осуществлять кредитные операции. Однако в имеющихся на сегодняшний день научных работах кредитные инструменты изучены достаточно слабо, что обуславливает актуальность данной работы.

Кредитные инструменты представляют собой совокупность различных форм и видов кредита, вклада и банковского счета, применяемых кредитными организациями для осуществления различных операций по привлечению и размещению временно свободных денежных средств населения, организаций и обслуживанию клиентов [1].

Классифицировать кредитные инструменты можно в соответствии с характером банковской операции:

- операции по привлечению временно свободных денежных средств населения и организаций (пассивные операции);
- операции по размещению свободных денежных средств (активные операции) [4].

К кредитным инструментам, применяемым для осуществления пассивных банковских операций, относятся все виды вкладов и банковских счетов, а для проведения активных операций применяются различные виды кредита.

Для начала рассмотрим кредитные инструменты для осуществления активных банковских операций – кредиты. Субъектами кредитных отношений в данном случае выступают предприятия и организации, население, государство, а в некоторых случаях и сами банки.

Сегодня коммерческие банки предоставляют многообразную линейку кредитов, которые можно классифицировать по следующим признакам:

- 1) По группам заемщиков:
 - хозяйству;
 - населению;
 - органам власти.
- 2) По назначению:
 - потребительский;
 - промышленный;
 - торговый;
 - сельскохозяйственный;
 - инвестиционный;
 - бюджетный.
- 3) По сфере функционирования:
 - ссуды, применяемые в расширенном воспроизводстве основных фондов;
 - кредиты, применяемые для организации оборотных фондов, направляемые в сферы производства и обращения.
- 4) По срокам пользования:
 - кредиты до востребования (погашаются заемщиками по требованию

кредитора, за период возврата, который указан в кредитном договоре, либо по собственному желанию в любое время;

- срочные (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные).

5) По размерам:

- крупные;
- средние;
- малые.

6) По обеспечению:

- обеспеченные (залогом, банковской гарантией, страховкой);
- необеспеченные (бланковые).

7) По способу выдачи:

- компенсационные (кредит размещается на счете заемщика для того, чтобы возместить ему его собственные средства, вложенные в товарно-материальные ценности и иные направления затрат);

- платежные (банковская ссуда, направляемая на оплату расчетно-денежных документов, которые предъявляются заемщику к оплате по кредитным мероприятиям.

8) По методу погашения:

- банковские ссуды (погашаются в рассрочку, частями или долями);
- погашаемые единовременно (на определенную дату) [2].

Кредитный инструмент, для реализации активных операций существуют в следующих формах:

1) Срочный кредит. Он полностью предоставляется в начале срока, процент по нему начисляется из расчета всей суммы, а погашение основной суммы осуществляется периодическими взносами или единовременно, но в конце срока.

Краткосрочные срочные кредиты предоставляются по фиксированной процентной ставке, а долгосрочные – под плавающий процент и в любой валюте. Краткосрочные кредиты направлены на обслуживание оборотного капитала хозяйствующих субъектов и содействуют своевременному осуществлению расчетов, для повышения платежеспособности и укрепления финансового положения. В свою очередь, долгосрочные и среднесрочные кредиты направлены на обеспечение потребностей в инвестициях, то есть на обслуживание оборота основного капитала, строительство и реконструкцию, новые производства, реализацию мероприятий, которые связаны с расширенным воспроизводством основных фондов.

2) Кредит по овердрафту. Данный вид кредита не имеет срока. Заемщик может получить такой кредит по первому требованию, но под %, превышающий базовую ставку и рассчитываемый ежедневно, согласно условиям договора. Кредит по овердрафту может аннулировать банк, не уведомляя при этом заемщика.

3) Кредиты, с открытием кредитной линии. Данный вид кредита – это обязательство банка по предоставлению оговоренной в договоре суммы по заявлению заемщика. Кредитная линия открывается на строго определенный срок и не может быть аннулирована в течении этого периода. Кредитная линия, как правило, используется организациями, как дополнительный источник финансирования.

4) Возобновляемый кредит. Как кредитная линия, так и овердрафт могут иметь вид «револьверного» кредита, при котором заемщик может постоянно брать и погашать суммы в оговоренных в договоре пределах. При этом кредит предоставляется и погашается в рамках установленного лимита задолженности по умолчанию (автоматически).

5) Ипотечный кредит. Данный вид кредита выдается на длительные сроки (от 5 до 30 лет) и погашается заемщиком небольшими частями в указанные сроки. Ипотечный кредит предоставляется банком под залог приобретаемого жилья или земли. Восстановление долгосрочных кредитных ресурсов при ипотечном кредитовании происходит крайне медленно.

6) Вексельный кредит. Данный вид кредитования подразделяется на предъявительский вексельный кредит, который распространен среди предприятий, часто практикующих коммерческое кредитование и векселедательский кредит, к которому прибегают компании, не имеющие значительного вексельного портфеля.

7) Форфейтинг. Данный кредитный инструмент представляет собой покупку требований, которые вытекают из договоров поставки. Вместе с приобретением требований по договору форфетируются векселя, которые авалирует должник банка. В данном случае предметом сделки являются простые векселя или акцептованные должником, выставленные на него поставщиком.

8) Облигационный займ. Кредитный инструмент в виде долговой ценной бумаги, удостоверяющей отношения займа между ее владельцем (кредитором) и лицом, выпустившим ее (заемщиком). Как кредитный инструмент, облигация применяется для заимствования крупных сумм у большого числа кредиторов одновременно. Механизм кредитования реализуется посредством выпуска и размещения облигаций. [2]

Далее рассмотрим кредитные инструменты для пассивных банковских операций. Ключевым инструментом проведения пассивных банковских операций являются вклады или депозиты.

Вклады — это денежные средства, размещенные физическими лицами для хранения и получения дохода. Доход по вкладу, выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад должен возвращаться вкладчику по его первому требованию. Банки обязаны обеспечивать сохранность вкладов и своевременно исполнять свои обязательства перед вкладчиками. Привлечение свободных средств населения во вклады осуществляется на основании договора между банком и вкладчиком. Привлекать денежные средства во вклады имеют право только те банки, которые имеют на это лицензию.

Вклады классифицируются следующим образом:

- вклад до востребования. Данный вид вклада, выдается по первому требованию вкладчика;

- срочный вклад. Возврат данного вида вклада осуществляется после окончания определенного срока размещения [3].

Еще одним важным кредитным инструментом для привлечения временно свободных денежных средств является банковский счет. Ведение и открытие данного кредитного инструмента осуществляет кредитная организация в соответствии с договором, заключенным с владельцем счета.

Виды банковского счета: текущий счет, расчетный счет, корреспондентский счет.

Банк принимает и зачисляет денежные средства, поступающие на счет клиента, выполняет распоряжения и проводит операции по счету. Банк имеет право использовать имеющиеся на счете средства, обеспечивая при этом право клиента беспрепятственно распоряжаться этими средствами, однако он не определяет и не контролирует направление расходования средств. Согласно договору банковского счета, банк может осуществлять платежи со счета клиента, даже при отсутствии денежных средств, т.е. в кредит.

За осуществление банком операций может взиматься плата [4].

Таким образом, исходя из рассмотренного выше, можно заключить, что выделяют две группы кредитных инструментов: для пассивных операций и для активных операций. Каждая из этих групп разделена на ряд подвидов. Кредитные инструменты характеризуют основные способы осуществления принципов кредитования – возвратность, срочность, платность. Характер применения кредитных инструментов оказывает прямое воздействие на эффективность банковского кредитования, в связи с чем, банкам необходимо обеспечить грамотное их использование при осуществлении кредитных операций.

Литература

6. Борисова, О. В. Корпоративные финансы. Практикум / О.В. Борисова. - М.: КноРус, 2016. - 240 с.
7. Врублевской, О. В. Финансы / Под редакцией М.В. Романовского, О.В. Врублевской, Б.М. Сабанти. - М.: Юрайт, 2018. - 464 с.
8. Подъяблонская, Л. М. Финансы / Л.М. Подъяблонская. - М.: Юнити-Дана, 2016. - 408 с.
9. Финансы, денежное обращение и кредит. Учебник и практикум. - М.: Юрайт, 2016. - 330 с.

© Алрувайдхи О. К., 2019

УДК 338

Анисимов М.В.

магистрант

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

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

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Стратегическое планирование является комплексом решений и действий, установленным руководителем организации, которые способствуют формированию собственной, индивидуальной стратегии. Которая предназначена для то-

го, чтобы помочь компании решить поставленные задачи и достигнуть определенной цели.

Также, стратегическое планирование применяется как инструмент, способствующий принятию управленческих решений. Основная задача - обеспечить преобразование и изменения в организации в достаточной степени для его дальнейшего развития. Стратегия развития организации - это не составление плана действий, а принятие верных решений, которые создаются в процессе деятельности. Процесс ведения дела с течением времени обозначает слабые места, требующие доработки, в процессе изменения которых меняются условия. Компания находится в постоянном развитии, стремясь избежать стагнацию.

В настоящее время стратегическое управление можно выделить как главный фактор успешного выживания в неблагоприятных рыночных условиях. Однако, время от времени прослеживается в действиях компаний отсутствие стратегии, что в свою очередь приводит в большинстве случаев к поражению в борьбе с конкурентами. Стратегическое управление способствует созданию прогноза, чтобы наглядно было видно, что компании необходимо сделать сейчас, чтобы достичь поставленных целей в будущем. Исходя при этом из того, что окружение будет эволюционировать, и условия жизни предприятия будут изменяться тоже.

Финансовая стратегия - это генеральный план действий по обеспечению организации денежными средствами. Такая стратегия может охватит все аспекты - вопросы теории, практики, формирования финансов, а также их планирования и обеспечения. Основная идея финансовой стратегии организации - решение поставленных задач по обеспечению финансовой устойчивости компании в рыночных условиях.

Финансовая стратегия способна охватить абсолютно все стороны деятельности компании, в том числе оптимизацию основных и оборотных средств, а также ценовую и налоговую, безналичные расчеты, распределение прибыли, и совместно политику в области ценных бумаг и другие финансовые вопросы. К числу основополагающих принципов, способных контролировать подготовку и принятие стратегических финансовых решений в момент разработки финансовой стратегии организации, относятся следующие. Рассмотрение организации в роли открытой социально-экономической системы, которая способна к самоорганизации. Данный принцип стратегического управления понимается следующим образом, что при формировании финансовой стратегии компания представлена как определенная система, полностью открытая для продуктивного взаимодействия с внешними факторами окружающей действительности. Открытость организации как социально-экономической системы и его способность к самоорганизации дают возможность обеспечить существенно иной, качественный уровень создания его финансовой стратегии.

Стратегия компании должна состоять из решений в области структуры и объемов производства, поведения компании на рынках товаров и факторов, совместно охватывать стратегические аспекты управления организации своей, клиентской и партнерской.

Стратегическое же управление можно рассматривать как динамическую совокупность пяти процессов управления, которые имеют непосредственную взаимосвязь. Такие процессы логически образуются один из другого. Однако существует устойчивая обратная связь и соответственно обратное влияние каждого процесса на остальные и на всю их совокупность. В этом заключена важная особенность структуры стратегического управления

Стоит отметить, что процесс формирования финансовой стратегии является разработкой и принятием комплекса целенаправленных управленческих решений, обеспечивающих подготовку, оценку и реализацию программы стратегического финансового развития компании.

Основными этапами стратегического управления являются:

1. Определение сферы бизнеса и разработка назначения фирмы.
2. Трансформация назначения фирмы в частные долговременные и краткосрочные цели деятельности.
3. Определение стратегии достижения целей деятельности.
4. Разработка и реализация стратегии.
5. Оценка деятельности, слежение за ситуацией и введение корректирующих воздействий.

Показательный пример стратегии можно проследить в компании American Airlines, проведенной в 2017 году.

В 2017 году, с целью усиления компании по расширению, American Airlines приобрела миноритарную долю в China Southern Airlines Company Limited. Совместно с этим, компания приняла решение инвестировать порядка 200 млн. долларов США в акции China Southern, находящихся в листинге на Гонконгской бирже. Данный шаг способствует расширению присутствия в Китае и является наиболее разумным, поскольку страна, согласно прогнозам, приобретет статус крупнейшего авиационного рынка к 2024 году.

American Airlines сосредоточила стремления на расширения своего европейского влияния. Компания объявила о новых рейсах в Европу. Такое решение было принято, чтобы удовлетворить растущий спрос на поездки в Европе летом. Кроме того, перевозчик, в скором времени сможет предложить специальные летние услуги в Будапешт и Прагу из Филадельфии.

В 2017 году компания была намерена потратить ориентировочно 4,1 млрд. долларов на модернизацию своего флота.

Более того, компания прилагала усилия для поощрения акционеров путем выкупа акций и выплаты дивидендов. Очевидно, что компания уже вернула более 10,7 млрд. долл. США акционерам путем выкупа акций и дивидендами с середины 2014 года.

Оценка сильных и слабых сторон организации, показывающих особенности ведения его финансовой деятельности. Во время проведения такой оценки важно определить то, обладает ли компания достаточным потенциалом, чтобы было возможно применить появляющимися инвестиционными возможностями. Также необходимо обозначить, какие внутренние характеристики негативно сказываются на общем состоянии финансовой деятельности. При выполнении анализа внутренних проблем применяется метод управленческого обследования

ния компании, основанный на изучении различных функциональных зон, обеспечивающих развитие финансовой деятельности.

Литература

1. Аминова, З. Финансовая стратегия предприятия: формирование, развитие, обеспечение устойчивости/ З. Аминова. –М.: Компания Спутник +, 2002. – 536 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. - Киев: Эльга: Ника-центр, 2004 - 711с.
3. Гиляровская Л.Т., Вехорева А. А, Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2003. - 256с.
4. Каплан, Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. - М.: Олимп-Бизнес, 2004. - 392 с.
5. Озеров Г.М. Стратегия организации: от корпоративных намерений к плану действий // Управление персоналом. №4. - 2002. - с.46-50
6. Хоминич, И.П. Финансовая стратегия компании/ И.П. Хоминич. – М.: Российская экономическая академия, 1998. –156 с.

© М.В. Анисимов, 2019

УДК 336.648

Горячева А.В.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ

С точки зрения классической теории риска, авторами которой являются Нассау Уильям- английский экономист и адвокат, и Миль Джон Стюарт- британский философ, риск, в экономике- это предполагаемый (возможный) ущерб, вследствие ведения предпринимательской деятельности.

Основными предметами в этой теории были: процент, как доля на вложенный капитал; плата за риск, как возмещение возможного ущерба бизнесу; математическое ожидание потерь, как наиболее вероятный результат выбранного решения. Но, основной недостаток этой теории – её односторонность. Риск связан только с потерями (ущербом).

Далее представлены определения, сформулированные профессорами Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Е.М. Шохиным и И.Я. Лукасевичем, а также Солодовым А. К, автором учебника «Основы финансового риска». Профессор Шохин Е.М.: «Риск - деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанная с преодолением неопределенности в ситу-

ации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятности достижения желаемого результата, неудачи и отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах» Профессор Лукасевич И.Я.: Риск интерпретируется как возможность (вероятность) отклонения фактических результатов проводимых операций от ожидаемых (прогнозируемых). Солодов А.К. предлагает следующие определения: 1. Риск – ситуация при которой точный результат решения экономического субъекта непредсказуем, но известен образ действий, который позволяет нейтрализовать негативные варианты её разрешения. 2. Риск-это рубеж разделяющий информационно экономическую среду на две зоны – зону достоверной информации и зону неопределённости, в свою очередь последнюю также можно разделить на зоны допустимого и недопустимого экономического ущерба.

Мы не можем знать будущего. Но полагаем, что знаем, как его достичь наилучшим для себя образом. На основе этого мы принимаем решения и реализуем их, с разной степенью успеха.

Далее кратко рассмотрим основные особенности рисков.

Измерение риска.

Это первое, с чем мы сталкиваемся при проведении любого анализа. Необходимо сделать конкретным само понятие «риска». Загвоздка возникает в том, что выразить риск через один общий показатель практически невозможно.

Мы не можем вычислить вероятность каких-либо опасных последствий, например, количество аварий на дороге или вероятность человека стать жертвой той или иной ситуации. Различные показатели характеризуют конкретные ситуации совершенно по-разному, и мы должны учитывать их при принятии решений. Когда мы беремся за оценку возможного вреда от использования какой-либо технологии, мы должны учитывать не только смертельные исходы, но и любой другой ущерб, который она может нанести здоровью людей (профессиональные заболевания и т. п.). Таким образом, само понятие риска многоаспектно; поэтому необходима разработка системы показателей, адекватно характеризующих величину риска в различных ситуациях.

Характеристика финансовых рисков:

- экономическая природа;
- вероятность реализации;
- неизвестные последствия;
- вероятность неблагоприятных последствий;
- вариабельность уровня;
- субъективность оценки.

Финансовый риск появляется в деятельности организации, он напрямую связан с формированием его прибыли и характеризуется возможными экономическими потерями в процессе осуществления финансовой деятельности. Такой риск - неотъемлемая часть в работе любого предприятия.

Управление рисками

Самый высокий уровень риска содержится в торговле на рынках, там, где нет гарантий удачи, есть только стратегия, план, система правил и нестабиль-

ность. Трейдинг не может существовать без вероятности потери некоторой части, а то и всех изначальных инвестиций

Трейдеры не покупают физические объекты, такие как компании; они не покупают зерно, золото или серебро. Они покупают акции, фьючерсные контракты, опционы. Их не заботит профессиональный уровень управленческой команды, прогнозы спроса и предложения или мировой объем производства какой-то продукции.

Существует система, предложенная Ричардом Дэннисом (финансистом), основанная на поиске больших, долгосрочных и потенциально очень прибыльных трендов. Основной целью торговли было снятие прибыли с большей части тренда. Дэннис создал набор правил, которым начинающие трейдеры должны были следовать. И по истечении двухнедельного периода обучения и месяца стажировки с собственным счётом, отдали часть своих денег им в управление. Новички были выращены подобно тому, как растят черепашек в Сингапуре. Поэтому, систему, которой они обучались, сразу прозвали черепашью. Следуя указаниям, выполняя некоторые простые правила, так называемые «черепахи-трейдеры» вели деятельность наряду с профессионалами торгов!

Стратегия черепах наглядно показывает нам, что долгосрочные тренды нельзя игнорировать. На них можно делать большие деньги, затрачивая минимум усилий.

Литература

1. Финансовая стратегия корпорации. URL: https://studopedia.ru/12_174138_finansovaya-strategiya-korporatsii.html (дата обращения 30.10.2017)
2. ГОСТ Р ИСО 31000-2010 Менеджмент риска. Принципы и руководство
3. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. - М.:Ника-Центр, 2016 - 600 с.
4. Солодов А.К. Основы финансового риск-менеджмента. - Издание Александра К. Солодова ЯКО С НАМИ БОГ, Москва 2018 [[Электронный ресурс](#)].

© А.В. Горячева, 2019

УДК 338.24.01

Григорьева Д.А.

студент группы с1-ЭБЗ 51

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Казакова Ф.А.**

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Внеоборотные активы являются разновидностью имущества организации, находящиеся в I разделе бухгалтерского баланса, отражающиеся в стоимостной

оценке состояние данного вида имущества на отчетный период. Данный вид активов используется в течение нескольких отчетных периодов, его стоимость погашается путем амортизации. Вложения во внеоборотные активы относят вложения в нефинансовые активы и долгосрочные финансовые вложения. Вложения в нефинансовые активы представляют собой затраты организации в объекты основных средств, земельных участков и объектов природопользования, нематериальные активы. А долгосрочные финансовые вложения представляют собой средства, которые извлечены из оборота предприятия и вложены в другие предприятия либо в виде долгосрочных кредитов, либо в виде приобретения акций этих предприятий. От нефинансовых и долгосрочных финансовых вложений организация в любом случае получает дополнительный доход в виде дивидендов или процентных отчислений.

Экономическая безопасность предприятия – это состояние эффективного использования организационных ресурсов, для предотвращения любого вида угроз, исходящих как извне, так и изнутри предприятия.

В организации осуществляемая комплексная проверка бухгалтерского баланса предприятия преследует две цели – контроль и ревизия. Учет внеоборотных активов будет рассмотрена с точки зрения контроля и с точки зрения ревизии.

I. Контроль за организацией учета внеоборотных активов в ревизуемой организации представляется в схеме (рис. 1)

II. Ревизия учета внеоборотных активов в ревизуемой организации отражается в следующей схеме:

1. Инвентаризация имеющихся внеоборотных активов в организации.

Инвентаризация внеоборотных активов – это регламентированная процедура, отраженная в нормативных документах Минфина РФ и национальных стандартах учета.

2. Учет и движение внеоборотных активов.

Учет внеоборотных активов ведется на счетах синтетического учета: 01 «Основные средства»; 03 «Доходные вложения в материальные ценности»; 04 «Нематериальные активы»; 07 «Оборудование к установке», 08 «Вложения во внеоборотные активы»; 09 «Отложенные налоговые активы». При проверке учета внеоборотных активов рассматривает правильность учета хозяйственных операций в синтетическом и аналитическом учете по вышеуказанным счетам и субсчетам. Если учет ведется в условиях автоматизированного ведения учета внеоборотных активов, должна производиться проверка правильности работы программных средств.

Производимая проверка и анализ внеоборотных активов предприятия необходима для выявления динамики состава и объема основных фондов, определив их пригодность и результативность в предыдущих периодах финансового отчета.

В процессе управления внеоборотными активами предприятия выделяют несколько основных этапов:

1. Произвести анализ внеоборотных активов предприятия за прошедший период;



Рисунок 1

2. Произвести оптимизацию стоимости существующих внеоборотных активов предприятия;
3. Определить оптимальный метод начисления амортизации внеоборотных активов;
4. Разработать и применить систему мероприятий, влияющие на повышение эффективности использования внеоборотных активов.

В настоящее время все хозяйствующие субъекты должны создавать систему внутреннего контроля (СВК), на основании документа Минфина России N ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». Внутренний контроль по времени проведения может быть предварительный, текущий и последующий.

В целях совершенствования СВК во всех организациях необходимо создавать систему мониторинга и оценки рисков в сфере вложений во внеоборотные активы, то есть использовать риск-ориентированный подход. Это дает возможность настроить СВК с учетом конкретных рисков событий, что значительно повышает эффективность системы и снижает затраты на ее содержание.

Управление коммерческой организацией и создание эффективной СВК невозможно без использования соответствующих программных продуктов, на отечественном рынке уже существует и активно применяется программа «1С: Управление производственным предприятием». Для увеличения эффективности СВК рекомендуется её связать с системой мотивации персонала, а значит, сотруднику должно быть выгодно достижение целей организации.

В состав службы внутреннего контроля, наряду со специалистами по проверке финансово-хозяйственной деятельности организаций, необходимо включать и других специалистов (по налогообложению, правовым вопросам, финансовому анализу и т.д.), поскольку задачи и функции службы внутреннего контроля обширны.

Все сотрудники СВК должны иметь определенное материально-техническое и информационное обеспечение, осуществляя информационное взаимодействие. Наличие квалификации сотрудника в данной области является важным условием успешной работы СВК, поскольку качество и своевременность информации, а также оперативность обмена ею может существенно влиять на правильность управленческих решений. Руководителем службы должен быть профессиональный, компетентный специалист, способный дать высшему руководству обоснованные рекомендации в различных областях производственно-финансовой деятельности.

Основываясь на том, что активы предприятия представляют собой экономический ресурс в различных ее видах, используемые в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Активы как экономический ресурс, характеризует производительность предприятия в целом. Исходя из этого, развитие бухгалтерского учета в системе экономической безопасности предприятия является неотъемлемой частью развития рыночных отношений и, очевидно, что информация, формируемая в отчетности, должна максимально достоверно характеризовать финансовое положение организации. Полученные выводы могут повлиять на создание условий для дальнейшего развития бухгалтерского учета основных средств, что позволит формировать качественную финансовую отчетность, об имущественном и финансовом положении организации, путем отражения в бухгалтерском учете и отчетности достоверной информации о состоянии производственных внеоборотных активов.

Литература

1. Ярушкина Е.А. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие. – Краснодар: Южный институт менеджмента, 2017. – 72 с.
2. Савин, В.Ю. Совершенствование системы внутреннего контроля бюджетирования инвестиций и источников их финансирования [[Электронный ресурс](#)] / В.Ю. Савин.

3. Научная электронная библиотека КиберЛенинка [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Казакова Ф. А. Экономическая безопасность: учеб. пособие [\[Электронный ресурс\]](#) / Ф. А. Казакова. - Электрон. текстовые данные. – Саратов: СГТУ, 2018. - 99 с.

© Д.А. Григорьева, 2019

УДК 336

Григорян Н.Л.

магистрант 1 курс направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ

Вследствие выхода отечественных компаний на международные рынки, изучение финансовых рисков, стало в последнее время актуальным. В финансовой деятельности предприятия всегда существует опасность денежных потерь, которая вытекает из специфики тех или иных хозяйственных операций. С переходом к рыночным отношениям степень их влияния значительно увеличилась, что обусловлено быстрой изменчивостью экономической ситуации, нестабильностью межгосударственных отношений, постоянным изменением конъюнктуры финансового рынка и многим другим. Грамотное применение современных методик и исследований, не только снизят угрозу, но и могут использоваться для эффективного развития предприятия.

В первую очередь стоит сказать, что нет однозначного определения сущности «финансового риска». Рассмотрим несколько подходов к определению риска: первый подход определяет риск как некое событие; второй определяет его как процесс; третий рассматривает его как вероятность неудачи или успеха того или иного финансового решения в условиях нестабильности внешней среды.

Многие учёные занимались исследованием проблем в данной области. В своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776г.) Адам Смит, анализируя предпринимательский доход и его составляющую «плату за риск», пришёл к выводу, что природа риска не только экономическая, но и психофизическая, а профессии с высоким уровнем риска гарантируют более высокую оплату труда [3]. Американский экономист Фрэнк Найт в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921 г.) продолжает развитие выводов Й.Тюнена о различиях между исчисляемым и неисчисляемым предпринимательским риском и утверждает, что «Вся подлинная прибыль связана с неопределенностью» [3].

В данной работе мы будем рассматривать финансовый риск предприятия - как вероятность возникновения неблагоприятных последствий, при которых предприятие теряет или недополучает финансовые ресурсы. В экономической практике его принято измерять и характеризовать уровнем возможных неблагоприятных последствий. В учебной литературе существует более 220 видов рисков и 40 различных критериев. Будет целесообразным классифицировать риски по различным признакам в целях их эффективного управления. Проанализируем систематизацию экономических рисков в представленной таблице 1.

Таблица 1

**Классификация финансовых рисков предприятия
по основным признакам [4, С. 673]**

По характеризующему объекту	Риск отдельной финансовой операции; различных видов финансовой деятельности в целом
По совокупности исследуемых инструментов	Индивидуальный; портфельный
По комплексности исследования	Простой; сложный
По источникам возникновения	Систематический или рыночный; несистематический специфический
По финансовым последствиям	Риски, влекущие экономические потери; упущенную выгоду; экономические потери и дополнительные доходы
По характеру проявления во времени	Постоянный; временный
По уровню финансовых потерь	Допустимый; критический; катастрофический
По возможности предвидения	Прогнозируемый; непрогнозируемый
По возможности страхования	Страховый; нестраховый
По уровню вероятности реализации	Низкий уровень; средний; высокий; уровень вероятности реализации которого невозможно определить

Наиболее полная классификация представлена в работах И.А. Бланка, она не ограничивается перечислением основных видов финансовых рисков, её можно применять не только к финансовым организациям, но и к промышленным, данные представлены в таблице 2 [1, С. 360].

Таблица 2

Виды финансовых рисков [4, С. 675]

И.А.Бланк	Риск неплатежеспособности; Риск снижения финансовой устойчивости; Инвестиционный риск; Инфляционный риск; Дефляционный риск; Процентный риск; Депозитный риск; Валютный риск; Кредитный риск; Налоговый риск; Криминальный риск
К. Рэдхед и С. Хьюс	Операционный валютный риск; Трансляционный валютный риск; Экономический валютный риск; Процентные риски; Риск потерь от изменения курса; Скрытые риски
Ю.Ю. Кинева	Кредитный риск; Валютный риск; Инфляционный риск; Инвестиционный риск

При анализе видов риска можно прийти к выводу о том, что все они стоят на одном уровне, однако, исходя из исследований, можно утверждать, что каж-

дый финансовый риск состоит из группы факторов, определяющих его, поэтому их влияние на финансовые показатели разное. Можно выделить три уровня основных видов финансовых рисков: третий уровень состоит из конкретных финансовых рисков; второй уровень состоит из обобщающих и многоуровневых рисков; первый представлен риском банкротства предприятия. Между всеми уровнями существуют прямые вертикальные и горизонтальные связи, то есть каждый риск может порождать следующий, так же, как и потеря одного из рисков, приводит к потере другого [2, С. 468].

Таким образом, на современном этапе систематизация рисков является довольно обширной и с точки зрения компании наиболее значительным является именно финансовый риск. Каждая фирма, которая станет осуществлять свою деятельность при данных экономических и политических обстоятельствах неизбежно столкнётся с одним из видов риска. Важной задаче руководства любого предприятия будет понимание взаимосвязей финансовых рисков всех уровней, необходимость учета их влияния при принятии решений, построение эффективной системы для управления ими.

Литература

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками // Ника-Центр, 2005 - 483 с. — [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 20.11.2019).
2. Крыжановский О. А., Попова Л. К. Анализ современных подходов к пониманию терминов «риск» и «финансовый риск» // Молодой ученый. — 2016. — №19. — С. 467-471. — [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 21.11.2019).
3. Теория риска и её развития // © Студми. Учебные материалы для студентов © 2013 – 2019 [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 20.11.2019).
4. Теплякова Е. В. Финансовые риски: сущность, классификация и методы их оценки // Молодой ученый. — 2016. — №8. — С. 673-676. — [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 19.11.2019).

© Н.Л. Григорян, 2019

УДК 336.67

Иванова У.Н.

студентка группы с1-ЭБ351

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Казакова Ф.А.**

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЁТНОСТИ

Необходимость составления и представления бухгалтерской отчётности связана, прежде всего, с требованиями современных условий ведения хозяй-

ственной деятельности. Кроме того, на основании имеющегося у хозяйствующего субъекта бухгалтерской информации можно дать и оценку состояния его экономической безопасности [3]. Но прежде чем приступить к непосредственному формированию бухгалтерской отчётности, необходимо провести ряд мероприятий, направленных на анализ и систематизацию имеющейся информации, необходимой для формирования бухгалтерской отчётности. К таким мероприятиям обычно относят:

- проверка соответствия положений учётной политики хозяйствующего субъекта действующему законодательству РФ;
- проведение инвентаризации имущества и обязательств хозяйствующего субъекта на 1 ноября или 1 декабря отчётного года;
- документальная проверка правильности оформления хозяйственных операций, соответствия данных первичных учётных документов данным бухгалтерского учёта и правильности отражения их в бухгалтерском учёте;
- отражение заключительных операций, закрытие счетов и осуществление реформации баланса [4].

Основным документом, подтверждающим совершение хозяйственной операции, является первичная документация. Первичная документация также выступает основой для правильного составления последующей бухгалтерской отчётности.

Одной из основных проблем в ходе проведения подготовительных работ являются ошибки в первичной документации (отсутствие каких-либо документов, подтверждающих факт свершения хозяйственной операции, неправильные данные, арифметические ошибки и т.п.). Из-за неправильного составления первичной документации могут возникнуть такие трудности, как:

- невозможность доказательства факта поставки товара/осуществления работы/оказания услуги;
- увеличение/снижение размера налогообложения, что может привести к проблемам с налоговыми органами хозяйствующего субъекта.
- неправильное отражение совершённой хозяйственной операции по счетам бухгалтерского учёта, что может привести к искажению данных бухгалтерской отчётности.

Одним из вариантов решения проблем с первичными документами является аккуратное ведение бухгалтерии квалифицированными специалистами [2].

Отсюда также вытекает проблема осуществления внутреннего контроля хозяйствующим субъектом.

Согласно законодательству РФ, хозяйствующий субъект должен осуществлять внутренний контроль совершаемых им операций. Кроме того, если бухгалтерская отчётность хозяйствующего субъекта подлежит обязательному аудиту, то он обязан проводить внутренний контроль ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской отчётности.

Однако на практике осуществление мероприятий внутреннего контроля бухгалтерской деятельности хозяйствующего субъекта встречает ряд проблем, в частности:

- недостаточное количество методических разработок;

- низкий уровень квалификации или маленький опыт работы аудитора;
- отсутствие автоматизированной системы внутреннего контроля и др.

Отсюда вытекает невозможность проведения качественного внутреннего контроля бухгалтерской деятельности и ряд ошибок и проблем так и остаётся не выявленным.

Следует признать, что внедрение хозяйствующим субъектом системы внутреннего контроля в свою деятельность способно не только обезопасить его от возможных ошибок и искажений бухгалтерской отчётности, но и повысить качество принимаемых им управленческих и иных решений.

Проведение мероприятий внутреннего контроля применительно к ведению бухгалтерского учёта и составлению бухгалтерской отчётности позволит хозяйствующему субъекту выявить искажения учётных и отчётных данных, исходя из следующих допущений:

- имели ли место и относятся ли к деятельности хозяйствующего субъекта отражённые в бухгалтерском учёте факты хозяйственной жизни;
- полнота отражения фактов хозяйственной жизни, имевших место в отчётном периоде;
- фактическое существование имущества и имущественных обязательств хозяйствующего субъекта, отражённых в бухгалтерской отчётности;
- корректно ли представлены и раскрыты данные бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности [1].

На основании полученной информации, а также в ходе проведения подготовительных работ перед составлением бухгалтерской отчётности, можно будет свести риски хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта к минимуму, что способствует повышению его экономической безопасности.

Литература

1. Федорова Е.А., Ахалкаци О.В., Вахорина М.В. Контроль и ревизия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под ред. Е. А. Федорова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 239 с.
2. Ксенофонтова К.А. Первичные документа бухгалтерского учёта в 2019 году [\[Электронный ресурс\]](#) / К.А. Ксенофонтова // Научные исследования: проблемы и перспективы. — 2019. — (Дата обращения: 11.09.2019).
3. Плотников А.П. Развитие методического инструментария оценки экономической безопасности государства / А.П. Плотников, Ф.А. Казакова // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2018. - №7. — с. 32-36.
4. Подготовительные мероприятия по составлению годовой отчётности [\[Электронный ресурс\]](#) — Заглавие с экрана. — (Дата обращения: 11.09.2019).

© У.Н. Иванова, 2019

ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В целях устойчивого функционирования организации в его финансовое состояние в современных условиях необходимо грамотное, своевременное и умелое управление совокупностью факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности. После определения уровня финансовой устойчивости организации необходимо принятие целесообразных административных решений по внедрению и поддержанию проводимых мероприятий.

Наиболее благоприятной ситуацией для обеспечения финансовой устойчивости считается, когда прибыль не только покрывает погашение различного рода задолженностей, но и перераспределяется на инвестиции. Так же можно выделить наиболее часто используемые способы повышения финансовой устойчивости.

- увеличение собственного капитала;
- уменьшение внеоборотных активов;
- снижение величины запасов до оптимального уровня;
- факторинговые операции;
- спонтанное финансирование;
- создание резерва по сомнительным долгам;
- выбор оптимального режима налогообложения.



Рисунок 1. Повышение финансовой устойчивости предприятия на основе управления активами

Для оздоровления и стабилизации финансового состояния организации необходимо, в первую очередь, контролировать дебиторскую задолженность и сократить продолжительность ее оборота. Своевременный возврат покупателями денежных средств увеличит быстрореализуемые активы, что, в результате, приведет к стабилизации текущей ликвидности, а соответственно это позволит своевременно погашать кредиторскую задолженность организации и уменьшить расходы на пени за просрочку платежей в бюджет.

Таким образом, контроль над дебиторской и кредиторской задолженностями важен для сохранения деловой репутации предприятия, так как это позволит предотвратить нарушения своих договорных обязательств с поставщиками и подрядчиками.

Наиболее широко используются следующие мероприятия, направленные не только на сокращение дебиторской задолженности, но и на уменьшение срока ее оборачиваемости, которые впоследствии помогают улучшить финансовую устойчивость российских организаций:



Рисунок 2. Мероприятия по улучшению структуры дебиторской и кредиторской задолженности организации

В большой мере на финансовое состояние компании и ее результативность оказывает состояние производственных запасов. Накопление больших запасов свидетельствуют о спаде активности организации, что приводит к замораживанию оборотного капитала и замедлению его оборачиваемости, впоследствии это приводит к ухудшению финансового состояния в целом.

Также, одним из способов повышения финансовой устойчивости во многих российских предприятиях является выбор оптимального налогового режима. Данная процедура для каждого экономического субъекта является не только сложным, но и ответственным этапом налогового менеджмента.

Оптимизация налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта требует учета целого ряда факторов. К ним относят:

- степень влияния налога на добавленную стоимость на взаимоотношения фирмы с основными контрагентами;
- доля взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации в доходах;
- уровень рентабельности продаж и др.

Одним из основных способов повышения финансовой устойчивости в российских организациях является факторинг. Он представляет собой разновидность торгово-комиссионной операции, которая связана с кредитованием

оборотных средств. Соответственно, при использовании данного способа можно выделить следующие преимущества:

- отсутствие залога;
- отсутствие необходимости открытия расчетного счета дебитора в отделении банка;
- снижение рисков поставщика.

Использование такого способа повышения финансовой устойчивости как спонтанное финансирование является выгодным для обеих сторон взаимоотношений.

Таким образом, даже если у предприятия абсолютная устойчивость, то ему необходимо также следить за ее уровнем. Соответственно, в рамках данного случая можно выделить следующие основные направления работы по повышению и поддержанию стабильного уровня финансовой устойчивости:

- сокращение дебиторской задолженности, увеличение ее оборачиваемости и контроля;
- увеличение показателей рентабельности за счет расширения деятельности, сокращения себестоимости, повышения цен, расширения рынка сбыта;
- улучшения управления запасами, сокращение их объема.

Таким образом, использование данных способов по повышению финансовой устойчивости позволит увеличить выручку в предприятии и, соответственно, получаемую прибыль.

Литература

1. Вахрушина, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / М.А. Вахрушина // -М.: Вузовский учебник, 2017. – 463 с.
2. Карасева, Е.А. Существующие подходы к прогнозированию финансового состояния организации [Текст] / Е.А. Карасева // Economics. 2018. №1 (33). С. 59-62.
3. Плотников, А.П., Казакова, Ф.А. К вопросу экономической оценки безопасности инновационной сферы предприятий [Текст] / А.П. Плотников // Инновационная деятельность. 2018. №1 (44). – С. 30-35.

© С.В. Воронова, Ф.А. Казакова, 2019

УДК 336

Каткова Т.И.

мФНКРз–11

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., профессор Пахомова А.В.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

В обстоятельствах рыночной экономики банки осуществляют одну из главных ролей в процессе перераспределения вложенных инвестиций. На

данный период банковская система нашей страны испытывает сильные изменения, тем самым доказывает, что она является одной из неотъемлемых и главных структур рыночной экономики. Становление деятельности различных банков, вне зависимости, коммерческие это банки или нет – важное требование реального формирования рыночного механизма. При этом банки, проводя финансовые вычисления, кредитуют хозяйство, выступая посредниками в перераспределении денежных капиталов, что значительно увеличивает общую эффективность производства, тем самым способствует повышению производительности общественного труда. В процессе улучшения банковской системы возникают риски.

Основным банковским риском является вероятность возникновения у кредитно-финансовой компании материальных потерь. Обстоятельствами этого может быть внезапное изменение рыночной стоимости различных экономических инструментов. Помимо этого, потери могут возникнуть вследствие перемен на рынке валюты.

Рассмотрим виды банковских рисков, обратимся к следующей классификации:

- по времени. Включает в себя текущие, перспективные и ретроспективные риски;
- по уровню. Уровень возможности возникновения потерь может быть низким, умеренным или полным;
- по главным факторам возникновения. Подобные обстоятельства бывают обусловлены политическими либо экономическими причинами. Риски политического характера вызваны изменениями в политической сфере. Ко второй причине принадлежат различные перемены негативного характера в экономической области самой кредитно-финансовой организации. Кроме того, подобное может возникать в экономике государства.

Существуют следующие риски:

- риск ликвидности. Стоимость активов, а также пассивов банковских учреждений обязана отвечать нынешнему рыночному показателю;
- кредитный риск. Эта направленность требует непрерывного баланса между качеством выдаваемых займов и фактором ликвидности;
- риск изменения кредитных ставок. Непредвиденные изменения в данной области способны оказать серьезное влияние на структуру пассивов и активов банковского учреждения;
- достаточность капитала. Требуется, чтобы банк был способен легко поглощать потери и обладать необходимыми экономическими возможностями в период отрицательных ситуаций.

В своей работе кредитно-экономические организации должны принимать во внимание различные аспекты. В частности, большое значение имеет характер рисков. Различают внутренние и внешние причины их появления. В категорию внешних рисков входят те, которые не связаны с работой банка. Это потери, образовавшиеся вследствие серьезных происшествий. К ним можно отнести военные действия, национализация, установление разных

запретов, усугубление текущей ситуации в каком-то отдельном государстве. Внутренние риски предполагают под собой убытки, образующиеся из-за неверно исполняемой работы банковской организации.

Оценка банковских рисков происходит путем установления расходов (в количественном измерении), которые имеют связь с рисками в период осуществления банковской работы; это называют оценкой рисков. Целью данной операции служит обнаружение соответствия итогов деятельности конкретной кредитной организации текущим рыночным обстоятельствам. Нередко для этого используется аналитический метод, его применяют к кредитному портфелю и к его основным показателям. Это дает возможность отобразить общую картину работы отдельно взятого банка, а также ключевых направлений его деятельности. К тому же, такого рода процедура способствует определению уровню кредитных рисков.

В работе любой кредитной компании немаловажную роль играет правильное регулирование финансовых рисков. В данной ситуации огромное значение имеет выбор оптимальной стратегии. Главной целью подобного управления банковскими рисками служат ограничение либо минимизация появления возможности финансовых потерь. Для этого постоянно проводятся ряд специализированных мероприятий. Огромный интерес уделяется проблемам управления – применительно к пассивам и активам, контролированию установленных лимитов и нормативов, а также отчетности. Кроме того, большое значение имеет аналитическое, аудиторское и мониторинговое направления – применительно к работе любой кредитной организации.

В качестве улучшения системы управления рисками нашего государства рекомендуется провести следующие мероприятия.

1. Банку следует установить, что собой представляет «сумма основного долга» заемщика. Под суммой основного долга подразумевается задолженность либо его остаток согласно условиям требования банка, признаваемым ссудной и приравненной задолженностью.

2. Банку необходимо сформировать положение о режиме образования резервов на возможные утраты по ссудам, по ссудной и приравнённой к ней задолженности и утвердить в качестве параметров кредита, с целью наилучшей реструктуризации ссуд, следующее:

- период пролонгации, не превышающий первоначальный период, определенный кредитным договором;
- процентная ставка за использование кредитом остается без изменения либо возрастает по согласованию кредитного комитета.
- в график уплат изменения не вносятся;
- платежи согласно основному займу и проценту исполняются своевременно и в полном размере;
- финансовое состояние заемщика в течение последнего и нынешнего года оценивается не хуже, чем среднее в соответствии с внутренними методиками.

3. Банку следует внедрить данную систему оценки категории качества ссуд:

– первая категория (высшая). Стандартные ссуды – отсутствие кредитного риска, т.е. возможность финансовых издержек вследствие несоблюдения или невыполнения заемщиком обязательств равна нулю;

– вторая категория. Нестандартные ссуды – средний кредитный риск, в ходе которого допустимы финансовые потери в ходе неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязанностей по ссуде обуславливает ее обесценивание в размере от 1% до 20%;

– третья категория. Сомнительные ссуды - существенный кредитный риск, обесценивание в размере от 21% до 50%;

– четвертая категория. Проблемные ссуды – большой кредитный риск, обесценивание в размере от 51% до 100%;

– пятая категория. Безнадежные ссуды – риск невозврата ссуды в силу неспособности либо отказа заемщика осуществлять обязательства по ссуде, т.е. банк несет потери в полном объеме.

4. Банку необходимо установить риски и угрозы. Следует учесть комплекс исследований, касающихся проблем безопасности, который был произведен Центром финансово-банковских исследований Института РАН.

Рассмотрим систему управления банковскими рисками, на примере США т.к. в данном государстве она является наиболее развитой в мире. Образцом ее практического функционирования в современных обстоятельствах и ярким примером используемых американскими регуляторами способов управления и оценки рисков считается исполнение в 2009 году, так именуемой Надзорной программы оценки капитала. Эта программа была одним из компонентов стратегии по управлению рисками нарастающих кризисных явлений в финансовом секторе США. Целью этой программы был анализ необходимых объемов роста капитала и/или необходимости выполнения корректировки его структуры крупными американскими банковскими институтами в случае вероятных резких отрицательных изменения в конъюнктуре финансовых рынков.

Таким образом, в настоящий период времени достижения западной мысли не могут полностью удовлетворить потребности российской практики и науки. Они применимы только в той части, которая соответствует специфике переходного этапа. В данной связи критически нужны основательные и глубокие исследования, направленные на дальнейшее формирование концепции, научного аппарата и методологии банковского менеджмента и направленные на современные потребности российской практики с учетом ее особенностей.

Литература

1. Морозова Т.Ю. Подходы к оценке системы управления рисками в банках (зарубежный и российский опыт): сборник статей «На острие банковской мысли». Вып. 1. М.: МАКС ПРЕСС. 2016.

2. Кораблева О.Н. Репутационные риски в системе риск-менеджмента коммерческого банка // Российское предпринимательство. 2013. № 24(246). С. 55 – 60.

3. Беспалова И.В. Система управления рисками российских банков/ И.В. Беспалова, Н.М.Яшина //Балашовский институт СГУ им. Н.Г.Чернышевского. –2015. – С. 327–333.

4. Нечаева С.Н. Процедура управления банковскими рисками/ С.Н.Нечаева//Сибирский торгово–экономический журнал.Финансы. –2016. – № 1, – С. 181–182.

5. Ласточкина А.И. Система управления кредитными рисками банка/А.И. Ласточкина, Д.А. Нижник. Проблемы финансов, кредита и бухгалтерского учета в условиях реформирования экономики: Материал конференции. – 2016. – С. 202–205.

© Каткова Т.И., 2019

УДК 336

Коба Е.А.

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ

На территории Российской Федерации мобильная связь появилась в 1991 году, это на 10 лет позже, чем в других ведущих странах. По этой причине период до 2004 года можно назвать стадией становления рынка. На сегодняшний день наблюдается высокая конкуренция операторов сотовой связи. К самым популярным и востребованным относятся ПАО «Мобильные Телесистемы» (МТС), ПАО «Вымпелком» (Билайн), ПАО «Мегафон» и ООО «Т2 РТК Холдинг» (TELE 2).

ПАО «ВымпелКом» — это ведущий оператор сотовой связи на территории Российской Федерации, осуществляющий свою деятельность под рекламным брендом «Билайн». Данная компания предоставляет услуги мобильной и фиксированной телефонии, международной и междугородной связи, доступа в Интернет на основе проводных и беспроводных технологий. ПАО «ВымпелКом» относится к Группе компаний VimpelCom Ltd., которая включает в себя компании, оказывающие свои услуги в России, Украине, Казахстане, Таджикистане, Узбекистане, Армении, Грузии, Кыргызстане, Италии, Лаосе, Алжире, Бангладеш, Пакистане и Зимбабве. По состоянию на 31 декабря 2018 года общее количество абонентов группы превысило 240 миллионов.

В условиях высокой конкуренции совершенно очевидно, что ПАО «ВымпелКом» подвергается большому влиянию различных угроз и рисков. По этой причине эти риски необходимо достаточно быстро выявлять, анализировать и устранять или минимизировать. Для этого на предприятии создана Политика по управлению рисками (VEON Group Enterprise Risk Management Framework Policy), согласно которой оценка рисков Компании осуществляется не реже одного раза в год.

Риски компании ПАО «ВымпелКом» делятся на отраслевые, страновые, финансовые, правовые и риски, связанные с деятельностью компании. Финансовый риск является одним из ключевых в деятельности организации. Рассмотрим, как классифицируется данный вид рисков.

Для управления рисками необходимо создать унифицированный классификатор рисков, с учетом областей риска, классов и подклассов риска. При этом классификатор должен позволять отслеживать взаимосвязь каждого конкретного вида рисков с другими рисками и учитывать специфику деятельности компании. Рассмотрим более подробно, из чего состоит каждый класс финансовых рисков.

Класс ценовых рисков состоит из групп рисков, которые связаны с угрозами и возможностями в области неожиданного изменения цен на товары, услуги, финансовые инструменты (изменение рыночных цен на различные виды услуг связи; изменение рыночных цен на основные потребляемые ресурсы; ценовой риск по финансовым вложениям; изменение стоимости акций компании на рынке ценных бумаг).

Класс валютных рисков состоит из групп рисков, которые связаны с угрозами и возможностями в области изменения валютных курсов, в том числе курсов нескольких валют относительно друг друга (риск привлечения финансирования в иностранной валюте, риск применения валютных деривативов, риск финансовых вложений в инструменты, номинированные в иностранной валюте, риск тарификации услуг в «условных единицах», привязанных к курсу иностранных валют).

Класс процентных рисков состоит из групп рисков, которые связаны с угрозами и возможностями в области изменения структуры и (или) уровня процентных ставок (риск изменения процентных ставок по заемным средствам с плавающими процентными ставками, риск изменения процентных ставок на рынке при наличии в портфеле компании ликвидных финансовых вложений с фиксированными ставками, риск применения процентных деривативов, риск привлечения заемных средств под фиксированные процентные ставки).

Класс кредитных рисков состоит из групп рисков, которые связаны с угрозами и возможностями в области исполнением контрагентами своих кредитных обязательств перед компанией (риск нарушения обязательств со стороны дебиторов по оплате услуг связи, риск нарушения обязательств со стороны контрагентов по финансовой деятельности, риск поручительства компании за дочерние и (или) зависимые общества перед третьими лицами, риск недостаточной диверсификации финансовых вложений компании по контрагентам, кредитный риск, связанный с выполнением компанией своих обязательств, риск увеличения общей дебиторской задолженности).

Класс рисков по управлению ликвидностью состоит из групп рисков, которые связаны с угрозами и возможностями в области управления свободными денежными средствами компании (риски формирования кассовых разрывов, риски изменения уровня удовлетворенности клиентов).

Класс рисков по управлению неплатежеспособностью состоит из группы рисков, которая связана с невозможностью привлечения кредитных ресурсов для выполнения финансовых обязательств.

Все представленные группы рисков имеют конкретный механизм нейтрализации, который включает в себя следующие методы:

1. Избежание. Этот метод характеризуется использованием действий или мероприятий, которые связаны с риском, которые исключают полностью данный вид риска. В этом случае организация разрабатывает мероприятия, которые исключают какой-либо вид риска в полном объеме;

2. Лимитирование. Этот метод заключается в установлении на предприятии определённых финансовых ограничений и нормативов для различных аспектов финансовой деятельности. Величина ограничений отражает готовность принимать на себя отдельный риск таким образом, чтобы не превысить потребностей ежедневной деятельности различных подразделений;

3. Диверсификация. Суть этого метода заключается в рассеивании, разделении рисков, в связи с этим уменьшается их концентрация. Посредством данного метода риски распределяются по различным видам активов;

4. Трансферт. Этот метод заключается в том, чтобы частично передать определённые риски партнерам по финансовым операциям. То есть предприятие-трансферт методом составления конкретного договора передает предприятию риск. При этом цена оговоренной сделки должна быть наиболее приемлемой для этих предприятий;

5. Резервирование, или самострахование. Суть метода состоит в том, что предприятие резервирует определённый объем финансовых ресурсов с целью преодоления возможных негативных последствий. То есть предприятие создаёт фонды, предназначенные для возмещения убытков от непредвиденных ситуаций за счет полученной прибыли;

6. Страхование. Это отношения между договоренными лицами по поводу формирования страхового фонда за счет денежных взносов для возмещения ущерба и выплаты страховых сумм. Страхование осуществляется через страховые компании. Это внешний инструмент нейтрализации финансовых рисков;

7. Хеджирование. Хеджирование – это форма защиты от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности и финансовые активы по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки товаров и продажи активов в будущих периодах. Хеджирование характеризуется формой страхования от возможных потерь путем заключения уравновешивающей сделки.

В заключении стоит отметить, что при правильном подходе к управлению рисками все описанные риски могут стать возможностями для развития бизнеса и преодоления конкуренции. Это подчеркивает важность механизма нейтрализации рисков на предприятии ПАО «ВымпелКом». Стоит отметить, что само отсутствие в компаниях систем управления рисками, особенно финансовыми, является серьезным стратегическим риском.

Литература

1. Верхорунова, Н.А. Основные методы управления финансовыми рисками предприятия. / Н.А. Верхорунова // Экономика, социология и право. - 2017. - № 3. - С. 24-27.

2. Иванова, И.Г. Управление финансовыми рисками предприятия / И.Г. Иванова, Т.В. Фоменко // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 8 (16). С. 211-216.

3. Сараджева О. В. Финансовая безопасность: монография / Е. Н. Барикаев, О. В. Сараджева – М.: Юнити-Дана, 2015. – 103 с.

4. Проценко, К.В. Финансовые риски организации и их управление / К.В. Проценко // Аллея науки. - 2017. - № 12. - С. 387-390.

5. Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / А.Н. Фомичев. — Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2016. — 372 с.

© Е. А. Коба, 2019

УДК 338

Ковалев И.Ю.

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

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ СОТОВОЙ СВЯЗИ 5G В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ В 2020-2025 ГГ.

Для развития рынка сотовой связи и поддержания конкуренции важным является не только постоянное развитие уже имеющихся технологий, но и появление новых.

Во второй половине 2018 года в странах СНГ насчитывалось более 420 миллионов SIM-подключений, что соответствует уровню проникновения 145%. К 2025 году по прогнозам экспертов количество подключений будет незначительно увеличено, до 431 миллиона. В России и других странах СНГ использование нескольких SIM-карт одним абонентом значительно выше среднемирового уровня, что отражает сильную конкуренцию на рынке с преобладанием предоплатной системы расчетов, где разблокированные телефоны в основном приобретаются у независимых поставщиков.

С отставанием от большинства мировых лидеров 4G в скором времени станет ведущей мобильной технологией в СНГ. После достижения своего пика технологией 3G, ей на смену придёт 4G, заняв лидирующие позиции к 2021г., с общим числом подключений 290 миллионов к 2025 году.

Возможность пользоваться 5G появится у жителей СНГ в ближайшее время, но, в основном, в крупных городах, т.к. распространение 5G в более отдаленные регионы страны потребует значительного времени и больших финансовых затрат. Поэтому в ближайшие годы СНГ не будет лидером в сфере развития технологии 5G.



Рисунок 1. Перспективы внедрения технологии 5G в странах СНГ [2]

Около 60% российских абонентов ожидают, что 5G обеспечит более высокую скорость передачи данных по сравнению с 4G, что может использоваться операторами сотовой связи в качестве отличительного маркетингового фактора. В условиях, когда оптоволоконный широкополосный доступ уже достаточно развит в таких странах, как Беларусь, в ближайшем будущем у фиксированного беспроводного доступа 5G не много перспектив.

Операторы сотовой связи в масштабах СНГ готовятся к эре 5G. Российский оператор сотовой связи Tele2 запустил 5G в пилотной зоне в центре Москвы в неавтономном режиме (NSA). В настоящее время в республике Беларусь открыты несколько тестовых зон 5G, где фирмы могут тестировать инновационные способы применения технологии, составляется план развития сети 5G по всей стране. Казахстанский оператор «Казахтелеком» также готовит тестирование сети в 2019-2021 в городах Нур-Султан, Алматы и Шымкент.

Несмотря на то, что большинство запусков будет осуществлено через несколько лет, достижение критической массы по 5G в СНГ - все еще довольно отдаленная перспектива. Доля 5G-подключений в России составит примерно пятую часть от всех подключений СНГ в 2025 году.

Основной проблемой в создании инфраструктуры 5G является высокая стоимость этой инновационной технологии. При условии самого низкого уровня цен на передачу мобильных данных и самого низкого среднего дохода на одного абонента (ARPU) по сравнению с общемировым, прогноз доходов в странах постсоветского пространства будет оставаться на низком уровне до тех пор, пока операторы не начнут более эффективно монетизировать значительный рост трафика данных и создавать доходы от новых каналов. Ведущие операторы принимают активное участие в разработке цифровых платформ и услуг, однако, на текущий момент их влияние на динамику рынка сотовой связи менее значительно, чем в других странах. Например, Турция, обладает очевидным потенциалом для роста доходов, хотя реализация этого потенциала в краткосрочной перспективе маловероятна [2]. Рост числа запусков 5G после 2020 года приведет к росту совокупных капитальных затрат, при этом более 70% средств (28 млрд. долл.) будет потрачено на 5G до 2025 года (см. рис.2).



Рисунок 2. График расходов на постройку инфраструктуры 5G в странах СНГ [2]

Значительно повлияет на денежные потоки российских операторов сотовой связи Федеральный закон от 6 июля 2016 г. № 375-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности», который обязывает операторов связи хранить звонки и сообщения абонентов за период, определяемый Правительством Российской Федерации (но не более, чем за 6 месяцев) в соответствии с 64-й статьей Федерального закона «О связи», а информацию о фактах приема, передачи, доставки и обработки сообщений и звонков — 3 года [3,4].

Закон о хранении персональных данных абонентов сотовой связи, вступивший в силу в июле 2018 года, также повлияет на денежные потоки российских операторов в ближайшие годы. Закон обязывает операторов хранить записи голосового трафика, SMS и трафика данных в течение шести месяцев [3]. Операторы инвестируют значительные суммы в программное обеспечение и средства безопасного хранения; в 2018 году «МегаФон» зафиксировал рост капитальных вложений на 13,2% по сравнению с 2017 годом, назвав соблюдение требований законодательства одним из основных инвестиционных проектов. По оценкам компании, финансовые последствия принятия закона о хранении персональных данных составят от 40 до 60 млрд. рублей (608-912 млн. долларов США) в течение пяти лет.

В странах СНГ стали все чаще использоваться частные инвестиции: в 2018 году частные фирмы в России инвестировали 714 млн. долл. в стартапы и зрелые технологические компании в рамках 299 сделок. Размер инвестиций в России в 2018 году вырос на 52% по сравнению с прошлым годом [1].

По оценке отечественных экспертов, инвестиции в сети нового поколения должны быть гораздо более объемными, чем инвестиции, которые требовались для развития инфраструктуры 4G и, тем более, 3G. Общая сумма средств, которая требуется для развития в России 5G, составляет, по оценкам экспертов, около триллиона рублей. Это огромная сумма, которой не располагает ни одна российская сотовая компания. Поэтому для эффективного развития сетей пято-

го поколения операторам федерального значения придется искать возможности для объединения усилий.

Правда, сумма в 1 трлн. рублей слишком абстрактна. Она включает прямые и косвенные затраты за несколько лет. Что касается развития сетей пятого поколения в российских городах-миллионниках, то на это потребуется 73 млрд. рублей. Для экономии предлагается использовать часть уже существующей инфраструктуры операторов. В этом случае на первом этапе развития 5G базовые станции пятого поколения будут подключаться к функционирующей инфраструктуре 4G (см. рис. 3).

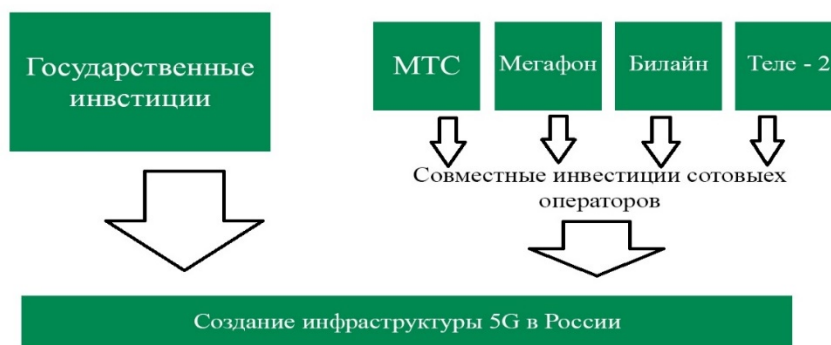


Рисунок 3. Источники финансирования создания инфраструктуры 5G [1]

Финансирование инноваций планируется за счёт государственных и собственных средств операторов. Вице-премьер по цифровой экономике М. Акимов заявил, что в бюджете уже запланированы средства на «расчистку частот» для развертывания сети 5G в размере нескольких десятков миллиардов рублей. При этом развитие 5G является основной задачей, которая будет решаться операторами сотовой связи [1].

В октябре прошлого года «Союз LTE» (объединяет МТС, «ВымпелКом», «Мегафон» и Tele2) подсчитал, что к 2022 г. государство и операторы могут потратить на «расчистку частот» для 5G от 11,8 млрд. до 16 млрд. руб. Стоимость работ будет зависеть от компенсаций компаниям, использующим частоты 3,4–3,8 ГГц, в случае их изъятия. Самым выгодным вариантом внедрения 5G называется кооперация нескольких операторов.

Резюмируя вышесказанное следует отметить, что даже при условии вливания государственных средств и кооперации крупных операторов – внедрение инновационной технологии 5G всё равно повлечет очень крупные затраты, поэтому предприятия сотовой связи обязательно должны изыскать новые способы получения дохода и привлечь частные инвестиции, в противном случае для оплаты строительства инфраструктуры 5G операторам придется значительно поднимать цены, что снизит спрос на услуги сотовой связи.

Литература

1. Государство оплатит расчистку частот для 5G // Ведомости [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 23.11.2019).

2. Мобильная экономика. Россия и СНГ // GSMA Intelligence. 2019. С. 25-26.

3. Федеральный закон «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации в части установления дополнительных мер противодействия терроризму и обеспечения общественной безопасности» от 06.07.2016 N 375-ФЗ (последняя редакция) // КонсультантПлюс [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 23.11.2019).

© И.Ю. Ковалев, 2019

УДК 336

Кремнева Е.Д.

магистрант 1 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Филиппов Д.В.**

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В рамках стратегического управления организацией одной из основных задач является создание предпосылок ее экономической безопасности. Для выполнения данной задачи необходимо осуществлять разработку и реализацию управленческих решений, способствующих созданию условий стабильной работы функциональных сфер деятельности организации. Ключевым элементом экономической безопасности компании является ее финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость - это составная часть общей устойчивости предприятия, сбалансированность финансовых потоков, наличие средств, позволяющих организации поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживая полученные кредиты и производя продукцию [1, с. 121].

Характер проведения и содержание экономического анализа, как правило, определяется поиском внутрихозяйственных возможностей, средств и способов укрепления финансовой устойчивости. В свою очередь, сама финансовая устойчивость, выступая как целеполагающее свойство оценки реального финансового состояния компании, является основным фактором экономической безопасности организации.

На рисунке 1 представлена взаимосвязь финансовой устойчивости и экономической безопасности предприятия. Поскольку именно финансовая устойчивость обеспечивает иммунитет предприятия к негативному воздействию от внешних и внутренних факторов, ее следует рассматривать как необходимое и важнейшее условие достижения общей экономической устойчивости.

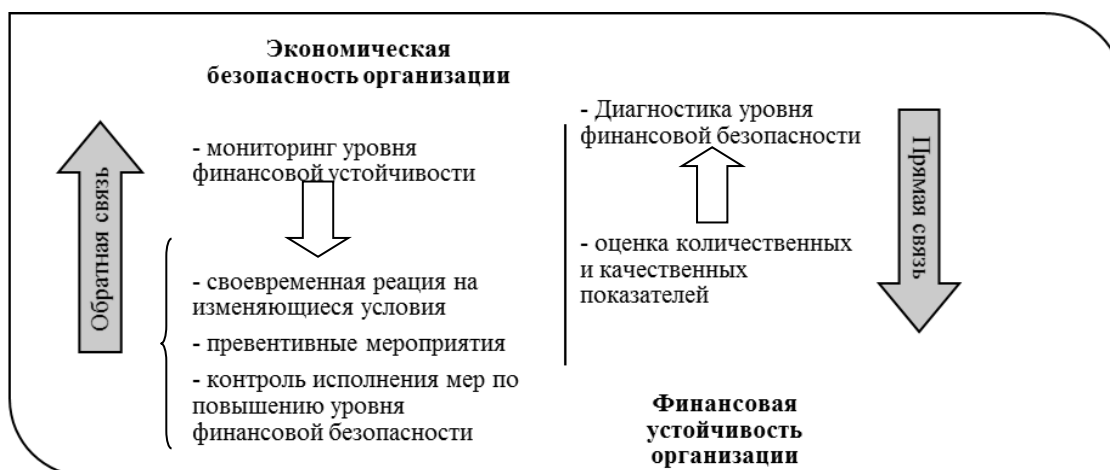


Рисунок 1. Взаимосвязанность финансовой устойчивости и экономической безопасности организации

Согласно определению, финансовое состояние организации, характеризующееся стабильным превышением уровня доходов над расходами хозяйствующего субъекта, при одновременном росте прибыли и сохранении эффективности функционирования организации, называется финансовой устойчивостью.

Параметры для оценки финансовой устойчивости представлены на рисунке 2.



Рисунок 2. Показатели, характеризующие финансовую устойчивость

Оценка финансовой устойчивости организации как фактора экономической безопасности предприятия, в первую очередь, направлена на поддержание такого состояния финансовых ресурсов, их распределения и использования, которое обеспечивало бы исправную деятельность организации, способствовало ее развитию на основе роста чистой прибыли и капитала в рамках долгосрочной перспективы, гарантировало постоянную способность осуществлять выплаты по своим долгосрочным долгам и финансовым обязательствам в пределах допустимого уровня предпринимательского риска [2, С. 24].

Существует несколько типов финансовой устойчивости: абсолютная (компания вообще не привлекает средства с помощью кредитов и займов, пол-

ностью покрывает свои нужды при помощи собственных средств), нормальная (есть займы и кредиты, но их величина не критичная, а собственные активы позволяют своевременно возвращать деньги), неустойчивая (денег меньше, чем нужно, поэтому компания работает нестабильно, возможно возникновение просрочек или задержек по заработной плате) и кризисная (банкротство) [1, С. 45].

В зависимости от типа устойчивости компания определяет способы повышения эффективности деятельности.

Финансовое состояние организации, при котором она имеет возможность противостоять различного рода угрозам, как возможным, так и уже имеющим место быть, обеспечивающиеся посредством регулярной диагностики и мониторинга уровня данной возможности, характеризуемое развитием комплекса мер предупреждения и контрольными действиями, представляет собой экономическую безопасность организации [2, С. 24].

В целях упорядочения процесса управления экономической безопасностью и сокращения временных и трудовых затрат, связанных с ее осуществлением, необходимо проводить формализацию процедур и результатов оценки экономической безопасности. Следовательно, выбор индикаторов и критериев оценки, подходов к определению степени экономической безопасности является необходимым условием ее оценки.

Обеспечение экономической безопасности возможно только при условии устойчивого и планомерного развития фирмы, финансовый механизм которой имеет возможность приспособиться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды. Данное обстоятельство подтверждает непосредственную связь между экономической безопасностью и финансовой устойчивостью, так как именно финансовая устойчивость является базой финансовой безопасности организации.

Финансовая устойчивость предприятия является основополагающим фактором обеспечения экономической безопасности организации, поскольку именно наличие потенциальных возможностей маневрирования капиталом и его оптимальная структура позволяют поддерживать экономическую безопасность организации в рамках стратегического планирования и операционного менеджмента, позволяя преждевременно провести оценку предпосылок банкротства, тем самым нивелируя катастрофический риск для организации.

Литература

1. Арутюнова А.Е., Смирнова Е.В. Финансовая устойчивость как основа экономической безопасности предприятия //Научные труды КубГТУ, № 6, 2018. – 542 с. 3

2. Бадаева О.Н. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук на тему «Оценка финансовой безопасности малых и средних предприятий», ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет». 2013. 24 с.

3. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика / В.В. Леонтьев; науч. Ред. И авт. предисл. А.Г. Гранберг. - М.: Экономика, 2014. - 477 с.

© Е.Д. Кремнева, 2019

СОВРЕМЕННЫЕ КРЕДИТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кредитование в настоящее время является неотъемлемой частью как развития рыночной экономики на современном этапе, так и существования многих пластов населения в целом. Ни для кого не секрет, что кредиты, микрозаймы «до зарплаты», кредитные карты, и прочие виды процентного и «беспроцентного» займа плотно вошли в нашу жизнь. Эти процессы безразрывно связаны с непрерывным и глобальным развитием цифровых технологий. Все вышеизложенные реалии современного мира делают тему данной статьи актуальной.

Многие специалисты в области экономики занимаются изучением кредитных инструментов и кредитования в целом. Теоретическую базу для исследования представляют работы таких экономистов, как Г.Н. Белоглазов, С.В. Галакая, Л.А. Дробозина, Е.Ф. Жуков, Ю.И. Коробов, С.Б. Коваленко и другие. Проблема исследования кроется в отсутствии определенной и четко сформулированной классификации кредитных инструментов и области их применения.

Несмотря на широкий спектр определений понятия кредитных инструментов, мы будем определять их как множественность разнообразных форм и видов кредита, форм и видов вклада и банковского счета, которые используются кредитными организациями с целью осуществления разнотипных операций по привлечению и размещению временно свободных денежных средств и обслуживанию клиентов.

Изначально, необходимо выстроить понимание кредитных инструментов, со стороны характера банковских операций, которые они обслуживают. С этого ракурса инструменты кредитования могут быть классифицированы на две группы, представленные на рис. 1.

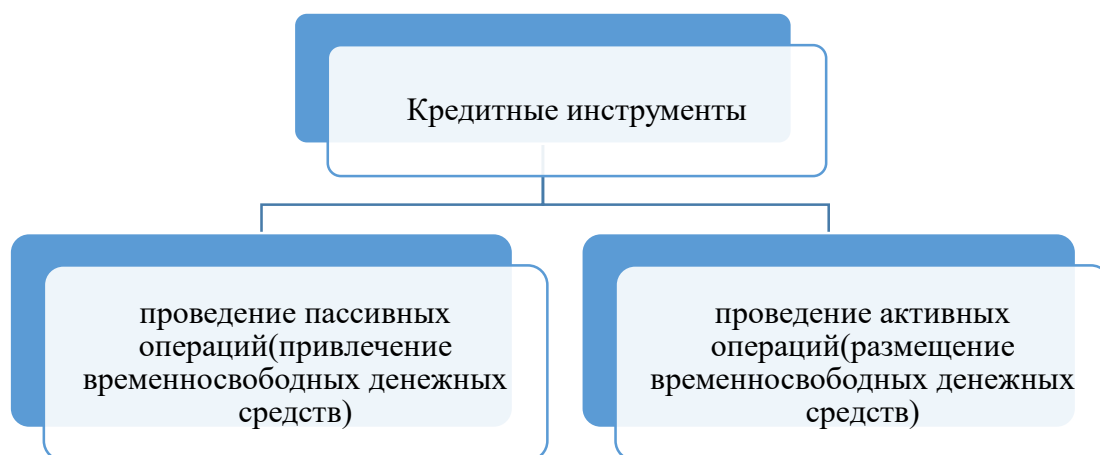


Рисунок 1. Классификация кредитных инструментов

Для проведения категории пассивных операций кредитными организациями используются такие кредитные инструменты как различные виды вкладов, а также разнотипные виды банковского счета. Банковские ресурсы данного вида образуются посредством использования источников, представленных в таблице 1. Проведение операций данного типа происходит путем привлечение денежных средств во вклады или депозиты. Банковским вкладом (или банковским депозитом) – выступает сумма, которую клиент предоставил банку во временное пользование, на условиях, обозначенных в договоре, желая получить доход в виде начисленного на вложенную сумму процентов. При этом проценты выдаются вкладчику либо в наличном виде, либо зачисляются на текущий счет, после чего происходит дальнейшее начисление процентов. Выдача сберегательной книжки по вкладу, не является обязательным условием его оформления.

Таблица 1

Ресурсы проведения пассивных операций

Ресурс	Источник ресурса
Собственный капитал	Вклады учредителей и участников — уставного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли
Заемный капитал	Кредиты, привлекаемые на рынке, а именно: межбанковский кредит, кредит ЦБ в рамках рефинансирования, получаемый путем ломбардного кредитования, переучета и залога векселей, стабилизационных кредитов, овердрафта), операции РЕПО и др.
Привлеченный капитал	Вклады (депозиты) и остатки средств на банковских счетах клиентов.

Вложенная сумма выдается клиенту по первому требованию. Однако, если вклад является срочным (классификация вкладов по сроку будет представлена ниже), то клиент теряет все проценты, начисленные за текущий срок действия вклада. Проценты, причисленные в ранее погашенные сроки, при автоматической пролонгации, сохраняются и возвращаются вкладчику в составе суммы вклада. На осуществление данных операций, кредитное учреждение обязано получить соответствующую лицензию у Центрального банка.

По срокам данные инструменты классифицируются на срочные и до востребования, что представлено на рисунке 2.

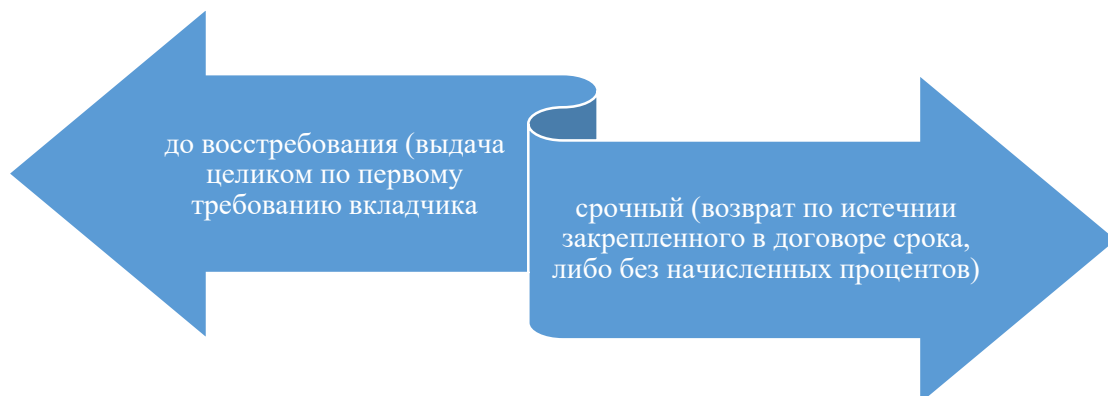


Рисунок 2. Классификация вкладов по срокам

После завершения срока вклада, следует автоматическая пролонгация соответственно условиям договора.

Помимо вклада, клиент может оформить предъявительский или именной сертификат, являющийся ценной бумагой, либо банковский счет (используемый клиентом для переводов и платежей, и обслуживаемый банком на платной основе).

Далее разберем иную сторону кредитных отношений, а именно – активные операции, при проведении которых применяются разнообразные формы и виды кредита. На основании характера ссуженной стоимости экономически выделены товарная (по сути - передача товаров взаймы по принципам кредита или торговой рассрочки) и денежная (является классическим, и подразумевает предоставление взаймы часть денежных средств, являющихся временно свободными) формы кредита. Как правило, кредитование осуществляется не под определенный тип, а симбиозом нескольких. Относительно статуса кредитора и заемщика кредитование классифицируется на банковское, коммерческое, государственное и межгосударственное. Их характеристика представлена в таблице 2.

Таблица 2

Классификация кредитов по статусу кредитора и заемщика

Вид	Форма выражения
Банковский	Присутствие банка в роли кредитора/заемщика. Подразделяются на потребительские, жилищные, кредитные карты, овердрафты, автокредиты
Коммерческий	Предоставляется коммерческой организацией в процессе торговой сделки в виде рассрочки в оплате стоимости покупки
Государственный	Кредитором выступает государство, а финансирование осуществляется за счет бюджетных средств.
Межгосударственный	Представляется государством-кредитором коммерческим организациям либо другим государства

Независимо от вида кредитных отношений, они всегда подлежат юридическому оформлению в виде кредитного договора установленной формы.

Самый распространенным среди населения является банковский кредит, спрос на который ежегодно увеличивается. Его динамику можно проследить на примере одного из ведущих банков РФ – ПАО Сбербанк (таблица 3).

Таблица 3

Динамика банковского кредита, млрд. руб.

	2014	2015	2016	2017	2018
Розничный кредитный портфель	4847	4966	5032	5399	6752
-жилищные кредиты	2270	2555	2751	3132	3851
-потребительские кредиты	1868	1682	1574	1575	2113
-кредитные карты и овердрафты	539	587	587	572	658
-автокредиты	170	142	120	120	130

Таким образом, кредитование в настоящее время является неотъемлемой частью как развития рыночной экономики на современном этапе, так и существования многих пластов населения в целом. Существует множество различных видов кредитных инструментов, в той или иной мере используемых в современной экономике. В тоже время, неоспоримым остается тот факт, что как бы население не относилось к наличию кредитования, оно продвигает экономику вперед и способствуют ее дальнейшему развитию.

Литература

1. Жуков, Е.Ф. Банковские кредитные организации и их операции: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Е.Ф. Жуков; под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. — 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 559 с.
2. Коробов, Ю.И. Развитие банковской системы: научная публикация. // Наука и общество. 2015. № 3. С.39-41.
3. Коваленко С.Б. Основные направления развития банковского кредитования населения в России / Научные механизмы решения проблем инновационного развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 апреля 2017 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч. 1. Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С. 120-122.

© А.В. Криворак, 2019

УДК 336

Кузнецова Д.С.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Сердюкова Л.О.**

СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Финансовый рынок – один из самых важных элементов экономики, его особенностью является возможность не только мобилизовать временно свободные средства, а как же рационально распределять их между секторами. Улучшение работы финансового рынка можно считать одним из путей модернизации экономики. Мобилизация и распределение временно свободных средств способствует экономическому развитию и росту экономики не только в ближайшее время, но и в долгосрочной перспективе.

Являясь перспективным рынком, Российский финансовый рынок отличается высокими темпами роста. Многие его части на данном этапе продолжают формироваться поэтому финансовый рынок можно считать достаточно молодым. Сегодняшние условия делают его практически самым рискованным в мире. В настоящее время рост долгосрочных инвестиций, переход к массовой модели инвестирования, рост конкурентоспособности российских финансовых

рынков в сравнении с зарубежными являются основными положениями развития финансового рынка в России.

Эти положения направлены на решение главных проблем российского финансового рынка: существенная часть участников придерживается спекулятивного поведения, а также отсутствует культура инвестирования [5, с. 32].

Что касается государственного регулирования, мы видим, что продолжается формирование государственных институтов, законов, призванных обеспечить стабильное развитие финансовых рынков, а также защитить их участников. Преобладание «интервенционистского» подхода в регулировании финансовых рынков, предполагает относительно жесткое регулирование всех сегментов рынка. Это связано в большей степени с незрелостью российского финансового рынка.

Значительную роль в анализировании финансовой системы играет обзор действующей модели рынка.

За последние 10 лет количество банковских кредитных организаций значительно сократилось, чему послужила политика, проводимая ЦБ РФ. Отзыв сотен лицензий за последние 5 лет лишь только усилил концентрацию капитала [2, с.115].

В России большая доля финансов принадлежит коммерческим банкам и ЦБ РФ. Российскому банковскому сектору можно дать характеристику, как сектору с высокой концентрацией капитала, не малой степенью влияния государства и низким уровнем конкуренции. Высокие процентные ставки по вкладам вызвали высокую активность депозитных операций со стороны домашних хозяйств, а также потребность населения в активах, имеющих низкий уровень риска, что является своеобразной особенностью российского рынка.

Высокие темпы инфляции, низкие предельные нормы сбережений у домашних хозяйств, являются одними из причин отсутствия культуры массового инвестирования в России, как в развитых странах [3, с.28].

Финансирование деятельности организаций с помощью выпуска акций – эмиссии, позволяют акционерным обществам в современных условиях быть одним из наиболее важных институтов рыночной экономики.

На Российском РЦБ главенствует банковский сектор (Сбербанк, ВТБ) и нефтегазовый (Газпром, Роснефть). По причине зависимости курса рубля от цен на нефть, газ, а также низкой диверсификации финансовых активов Российский рынок имеет высокую зависимость от международного рынка.

Высокорискованность рынка акций в России в настоящее время отталкивает крупных международных инвесторов. Несмотря на это появился рост внутренних инвестиций, в том числе и со стороны населения. На этом сказывается рост общих доходов, повышение доверия к финансовой системе, повышения доверия к инструментам отличным от банковских депозитов [1, с.127].

Появление новых услуг, которые могут быть востребованы юридическим и физическим лицам, а также развитие существующих, являются перспективными направлениями для развития финансового рынка в России.

Потенциал развития финансового рынка Российской Федерации еще не исчерпан. Существует большое количество отраслей экономики, где необходимо предоставление финансовых услуг на более высоком уровне. Несмотря на высокую инфляцию, многие эксперты положительно оценивают финансовые возможности российской экономики.

Для того чтобы привлечь инвесторов на Российский финансовый рынок необходимо:

- активно включаться в мировые промышленные цепочки;
- определить направления развития внешнеторговых связей, выделить наиболее существенных партнеров, отрасли, методы поддержки национальных экспортеров;
- совершенствовать таможенно - тарифную политику;
- увеличением ресурсов фонда страхования экспортных кредитов, субсидирования процентной ставки по кредитам, шире практиковать финансовую поддержку экспортеров;
- сформировывать новые ниши на мировых рынках товаров и услуг [4].

Финансовый рынок России сравнительно молодой. Многие институты еще полностью не сформированы, происходит периодическое изменение среды, в частности, законодательства. ЦБ РФ продолжает искать баланс между стимулированием и регулированием. Опыт развитых стран по развитию финансовых рынков до настоящего времени плохо использован.

Литература

1. Мандрон В.В., Никонец О.Е., Финансовый рынок и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2017. С. 123-133.

2. Машкина Н.А., Асеев О.В., Толстых Н.А., Направления совершенствования денежно-кредитной и финансовой политики государства // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т.7, №3(27). С. 113-120.

3. Машкина Н.А., Серегин С.П., Влияние движения иностранного капитала на формирование инвестиционного климата в России // Регион: системы, экономика, управление. 2014. №2(25). С. 26-32.

4. Рыбин В.Н., Финансовые рынки. Часть 1. Финансовые рынки Российской Федерации [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Рыбин А.В. – Электрон. Текстовые данные. – М.: Русайнс, 2015. – 74 с.

© Д.С. Кузнецова, 2019

УДК 336

Лагутенко Н.М.

магистрант направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Кочерягина Н.В.**

КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В ПАРАДИГМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Финансовая стратегия является одной из ветвей стратегии организации. Из анализа современной литературы видно, что именно на нее большинство ор-

ганизаций делает акцент, говоря о стратегии устойчивого роста. И это имеет под собой логическое обоснование, поскольку именно финансовая сторона в большей мере определяет финансовую независимость, устойчивость и динамическое развитие всех объектов экономической системы любого государства с макро до микроуровня, из которой складывается устойчивый рост и безопасность, независимость и положение страны в мировом сообществе, что определяет актуальность данной работы.

Целью данной статьи является рассмотреть не столько этимологию и семантику данного термина, сколько рассмотреть концепцию, выявить место и роль финансовой стратегии в парадигме стратегического управления, определить основные элементы интегрирующее данное понятия и перспективы развития.

Так что же такое финансовая стратегия? Если рассматривать прямо без оценки синергетической компоненты слов, образующей данный термин, следует начать с анализа эволюции термина стратегия, первые определения которого относятся к 60-м годам прошлого века. Пожалуй, наиболее популярным является определение американского математика русского происхождения Игоря Ансоффа. И. Ансофф стал, на ряду с Альфредом Чандлером и Питером Друкером. родоначальником концепции стратегического менеджмента. По литературным данным в 1965 году предложил методику стратегического планирования, который пришел на смену долгосрочному планированию, принятому в те годы.

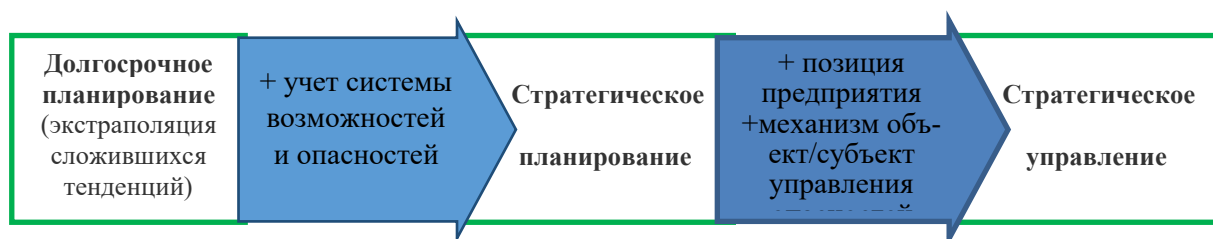
По его мнению, стратегия «это набор правил для принятия решения, которыми организация руководствуется в своей деятельности». Соблюдая хронологию, обратимся к определению «стратегии» Клиффа Боумэна: это «обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей». Далее из концепции Стрикленда А.Дж и А.А. Томсона, вытекает, что стратегия «образ действий руководителей, стремящихся достичь целей организации», у российских ученых Круглов М.И. и Кругловой Н.Ю. понятие стратегии определено, как направления и способы достижения целей, принятые высшим руководством.

Анализ наиболее известные определения стратегии, приводит к выводу, что стратегия – это образ, план или модель действий, обусловленный объектом на которые эти действия направлены. В контексте данной статьи этим объектом являются финансы, что позволяет трактовать «финансовую стратегию», что перекликается с теорией И.А. Бланка, о классификации стратегий по их функциональному назначению, и соответственно стратегия управления финансовыми ресурсами фирмы, представляет собой финансовую стратегию.

Не смотря на данный вывод в постоянно меняющихся условиях современной среды предприятия для выживания должны к ним постоянно адаптироваться, поэтому одна парадигма приходит на смену другой под влиянием опыта, полученных знаний и изменений внешней среды. Катализатором этого процесса является научно-технический прогресс. Он влечет динамичное изменение конъюнктуры рынка, интенсификацию темпов роста показателей производственной деятельности предприятий, что не позволяет применить ранее выработанные решения в той же форме, методы управления, выработанные на основе прошлого опыта, уже не позволяют достичь желаемого результата и сохранить устойчивость роста. Интенсивное изменение внешней среды, политики, государственного регулирования процессов в стране делает не эффективными традиционные методы финансового менеджмента

и без четко разработанной финансовой стратегии, отвечающей требованиям времени предприятие попадает в аутсайдеры, проигрывая конкурентную борьбу, и само его выживание ставится под вопрос.

Очевидно, что финансовая стратегия должна своевременно адаптировать предприятие к текущим изменениям, что предполагает составление планов и расчет прогнозов разной срочности, т.е. иметь плановый характер и это, пожалуй, единственное, что объединяет все парадигмы направленного развития проходившие на смену друг другу. За рубежом, в том числе и в странах Западной Европы начиная с 70-х годов прошлого века, под влиянием описанной смены одной парадигмы другой, начала активно развиваться и внедряется концепция «стратегического управления» фирмой. Она построена на методологии стратегического планирования, которое в свою очередь выросло из долгосрочного планирования, эта эволюция концепций описана во многих научных работах, например, у И. А. Бланка, эта динамика преобразований отражена автором на рисунке 1 (разработано автором).



Рассматривая рисунок 1, видно, что в настоящее время учет возможностей и опасностей происходит специально разработанными методами. Наиболее широкое распространение, из которых получил метод SWOT- анализа, а позиционирование предприятия в системе собственных целей, так же имеет свои методы, например, матрица Бостонской консалтинговой группы, Ансоффа, описание данных методов, которые являются по сути инструментарием финансовой стратегии, это тема отдельной статьи, а здесь остановимся более подробно именно на особенностях стратегического управления в концепции стратегического менеджмента.

На современном этапе понятие финансовой стратегии приравнивают к финансовой политике, которая у таких авторов как Мицека С.А, Шохина С.О., Гермогентовой И.А., Серегина Е.В. [4] отождествляется с финансовым менеджментом. Однако

Подводя итог анализу данного термина, следует сказать, что в настоящее время концепция финансовой стратегии предприятия динамично развиваться и наиболее распространенными являются две трактовки [3]. Первая - узкая, где под данным термином понимают модель управления финансовыми ресурсами компании, имеющую четкую цель, систему задач, выполнение и достижение финансовых результатов которых, жестко контролируется руководством. И вторая – более широкая, трактуют данный термин, как перспективные ориентиры в финансовом направлении деятельности и в этой концепции оценивается скорее синергетический эффект от других функциональных стратегий (операционной, инвестиционной, маркетинговой и т.д.). Не смотря на предложенные еще Бланком принципы разработки финансовой стратегии. Продолжающиеся развиваться и дорабатываться, классификации видов финансовых стратегий, например, подход

Т.А. Владимировой, где в основу положен масштаб финансовых целей компании [6, с. 26]. Не смотря на ее важность для бизнеса сегодня финансовую стратегию пока не перешла в разряд стабильных, классических экономической категории, для этого необходимо дальнейшее теоретические разработки, создание конкретных моделей, разработка программ по ее реализации.

Литература

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / Пер. с англ. под ред. Евенко Л.И. – М.: Экономика, 1989. - 519с.
2. Величко, Е.Л., Куприн А.А. Финансовая стратегия предприятия - ученые записки тамбовского отделения РОСМУ // Издательство: Тамбовское региональное отделение Общероссийской общественной организации «Российский союз молодых ученых» - №11, 2018 - с. 34-42.
3. Жаворнокова, Ю.В. Определение понятия «Финансовая стратегия» // Вестник Черновицкого торгово-экономического института. Экономические науки-изд. Киевский национальный торгово-экономический университете - № 3, 2016 – С. 173-182.
4. Звонарева, Н.Э. Научные подходы к понятию «финансовая политика» // Научное сообщество студентов: междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XXII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11(22). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/11\(22\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/11(22).pdf) (дата обращения: 22.11.2019)
5. Круглов, М.И. Стратегическое управление компанией.: учебник для Вузов - М: Русская Деловая Литература, 2011- 768с.
6. Соколова, Н.Н. Финансовая стратегия как важная составляющая общей стратегии компании // Н.Н. Соколова, Т.Н. Егорова. - Фундаментальные исследования, 2015. - С. 16-28.
7. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. - М.: Юнити, 2017. – 576 с.

© Н.М. Лагутенко, 2019

УДК 336

Марковина Н.С.

магистрант направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Кочерягина Н.В.**

АНАЛИЗ ПРОДУКТОВ И ПОДОТРОСЛЕЙ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ (НА ПРИМЕРЕ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»)

На сегодняшний день АО «Россельхозбанк» предоставляет своим корпоративным клиентам широкую линейку программ кредитования. Банк прислушивается к клиенту и к обращениям сотрудников банка об имеющихся недо-

статках, в связи с этим в настоящее время проводится работа над упрощением требований и увеличением доступности к кредитным ресурсам субъектам малого и среднего бизнеса, а также субъектам корпоративным физическим лицам. Для клиентов и иных физических лиц АО «Россельхозбанка» представляются продукты с различными условиями кредитования, это немало важный фактор, который позволяет индивидуально подобрать кредитный продукт.

Банк, созданный в 2000 году, изначально был направлен на поддержку агропромышленного комплекса, на сегодняшний день он является универсальным банком, который предоставляет абсолютно все виды банковских услуг, которые представлены на рынке. Что касается обеспечения своевременного финансирования юридических лиц корпоративных клиентов для поддержания сезонных работ и развития агробизнеса в Саратовском регионе, Банком разработана специальная программа кредитования – «Сезонный легкий», ориентирована на упрощение клиентам с положительной кредитной историей доступа к кредитным ресурсам. Данная программа предполагает выдачу кредитов для действующих клиентов микро и малый бизнес (с годовой выручкой до 400 млн. руб.) на цели проведения сезонных работ в т.ч. приобретение ГСМ, минеральных удобрений, средств защиты растений, семян, кормов и т.д. в сумме до 50 млн. руб. до 12 -18 месяцев.

В 2019 году выпущен новый продукт «Микро АПК», который ориентирован на микробизнес с годовой выручкой до 120 млн. рублей включительно. Со сроком до 12 месяцев до 5 млн. руб. Это одна из самых популярных программ среди сельхозпроизводителей. Она осуществляется в рамках Постановления Правительства №1528 от 29.12.2016 г. как на цели пополнения оборотных средств, так и на инвестиционные цели под процентную ставку до 5 % годовых. Субсидии предоставляются Министерством сельского хозяйства. При этом срок кредитования на цели проведения СПР (закуп ГСМ, семян, запчастей и удобрений) до года, на инвестиционные цели до 15 лет. При этом, от 2 до 5 лет на приобретение техники и оборудования; от 2 до 8 лет – инвестиционные проекты в подотросях растениеводства, животноводства и переработке продукции; от 2 до 15 лет – инвестиционные проекты производства и переработки продукции мясного и молочного скотоводства.

Льготное кредитование, на которой необходимо остановиться, – Программа в рамках Постановления Правительства №1764 от 30.12.2018 г. аналогично как на краткосрочные цели, так и на инвестиционные. Субсидии предоставляются Министерством экономического развития. Основные условия по программе:

- кредит предоставляется под процентную ставку не более 8,5 %;
- на инвестиционные цели сумма кредита составляет от 500 тыс.руб. до 1 млрд.руб. сроком до 10 лет.

Под корпоративными клиентами также понимаются физические лица, которые являются зарплатными клиентами. Для них процесс кредитования более упрощенный, чем для иных физических лиц:

1. список документов на подачу заявки упрощен, достаточно одного паспорта;

2. лояльные ставки на кредитование: отличаются на 2-3 % от иных физических лиц;

3. дополнительный бонус - это персональный менеджер на организацию, с которым можно проконсультироваться по вопросам кредитования.

Банк заинтересован в проникновении в «зарплатные» организации, кредитуя тем самым клиентов, поэтому предлагает и обновляет кредитные продукты, удовлетворяя потребности клиента. Пользуются популярностью у корпоративных клиентов кредитные продукты такие как, «Акция по кредиту «Хорошая история», «Потребительский кредит без обеспечения для зарплатных клиентов, «Потребительский кредит на рефинансирование» (см. таблицу 1).

Таблица 1

Кредитные продукты для корпоративных клиентов АО «Россельхозбанк»

Наименование кредитного продукта	Ставка по кредиту, %	Обеспечение по кредиту	Максимальная сумма по кредиту, тыс. руб.
Акция по кредиту «Хорошая история»	от 9,5	нет	от 25 до 3000
Потребительский кредит без обеспечения для зарплатных клиентов	от 9,5	нет	от 25 до 3000
Потребительский кредит на рефинансирование (для зарплатных клиентов)	от 9,9	нет	от 10 до 3000

В связи с широким спектром продуктов кредитования на 01.01.2019 года Банк занимал лидирующие позиции на рынках кредитования (по кредитному портфелю) ключевых подотраслей АПК. В частности, рыночная доля Банка по отрасли «Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях» составила 34,3%; по отрасли «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака» – 22,1%; по отрасли «Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства» – 17,9% (см. рисунок 1).

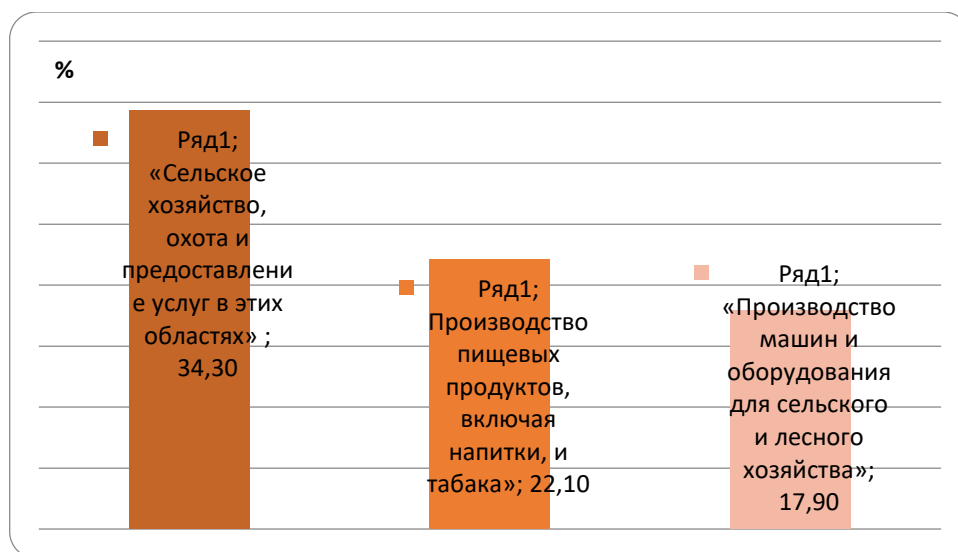


Рисунок 1. Ключевые отрасли кредитования в рамках АПК

При этом Банк занимает лидирующие позиции на рынке кредитования сезонных работ, на 01.01.2019 рыночная доля Банка (по выдачам) составила 74,3%.

Не смотря на свои лидирующие позиции, Банку необходимо поддерживать и расти в нужном направлении: увеличивать объемы выдачи кредитов, развивать каналы продаж и обслуживания, повышать клиентоориентированность, работать с непрофильными и проблемными активами, продолжать развивать крупный, средний, малый, а также микробизнес. Эффективно реализовывать программу по повышению эффективности региональной сети, направленную на обеспечение рентабельной работы региональных подразделений путем развития бизнеса и оптимизации формата присутствия для достижения оптимальной конфигурации офисов продаж и обеспечения качественного и комфортного обслуживания клиентов.

Литература

1. Официальный сайт АО «Россельхозбанк» [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 03.12.2019).

© Н.В. Марковина, 2019

УДК 336

Пекова Е.М.

магистрант кафедры

«Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Казакова Ф.А.**

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной, постоянно развивающейся экономической среде предприятие должно непрерывно развиваться и показывать свою высокую конкурентоспособность. Финансовая стратегия является главным элементом по добычи, управлению и эффективному использованию финансовых ресурсов компании, а также обеспечивает устойчивое положение на рынке. Прямое влияние на предприятие множества факторов таких как, нестабильная экономическая политика, развитие инновационных технологий, появление новых игроков на рынке, изменение показателей инфляции и т.д. доказывает необходимость наличия гибкой финансовой стратегии в каждой успешно развивающейся организации.

С течением времени появлялись новые трактовки термина «финансовая стратегия». Например, по мнению Баранова В.В., «финансовая стратегия – детально проработанная концепция привлечения и использования финансовых ресурсов предприятия, включая конкретный механизм формирования необходимого объема финансирования за счет различных источников и форм, а также меха-

низм эффективного вложения этих ресурсов в активы предприятия» [1, С. 202]. Давыдова Л.В., Ильминская С.А., в своей работе отмечают, что финансовая стратегия одна из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, которая обеспечивает основные направления развития его деятельности и которая способствует реализации основной стратегической цели – максимизации благосостояния собственников» [2, С. 6]. Финансовая стратегия, по Власовой К.Э. – долговременный курс целенаправленного управления финансами, с помощью которого достигаются общеорганизационные стратегические цели [3, С. 49].

Проанализировав представленные выше трактовки, можно сформировать определение, которое наиболее точно подходит для современной экономической среды. Финансовая стратегия – это в первую очередь гибкая, модель развития финансовой системы на предприятии, которая построена на основании корпоративной стратегии организации, направлена на построение взаимовыгодных отношений с контрагентами, рассчитана на долгосрочную перспективу, а также содержащая современные технологии, инструменты и систему управления, которые обеспечивают высокую конкурентоспособность на быстроразвивающемся рынке и адаптацию к современным, постоянно меняющимся условиям.

Существует множество классификаций финансовых стратегий. Одна из самых основных, которую большего всего поддерживают выше перечисленные авторы, базируется на временном факторе. Из этого происходит два вида финансовой стратегии генеральная и оперативная. Они наиболее актуальны для нашей постоянно меняющейся экономической среды.

Генеральная финансовая стратегия – определяет основную деятельность предприятия и главные цели. Она рассчитана на год или на несколько лет.

Оперативная финансовая стратегия – разрабатывается на более короткий срок (полугодие, квартал, месяц и тд.)

Современные финансисты научились работать в тандеме с этими двумя моделями. Этот способ способен наиболее точно определить направление ресурсов на достижение целей организации, его позаимствовали из тайм-менеджмента.

Первоначально разрабатывают ту самую генеральную финансовую стратегию, проведя перед этим SWOT-анализ организации, а затем разбивают ее на множество оперативных, образуя некое «дерево». Таким образом, прорабатываются слабые места организации, которые невозможно было увидеть, а также получается конструктор, который может подстраиваться под постоянно меняющиеся современные условия. Такой способ учитывает всевозможные риски и осуществляет полный контроль над выполнением всех этапов стратегии, наглядно демонстрирует все поступления доходов, из распределения и, конечно, дальнейшее преумножение.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая стратегия занимает главное место в системе стратегического управления предприятием, так как контролирует не только источники финансовых ресурсов, но и различные сектора деятельности организации. Финансовая стратегия сочетает в себе элементы планирования и прогнозирования, которые направлены на высокоэффективную деятельность компании в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Баранов В.В. Финансовый менеджмент // Механизмы финансового управления предприятием в традиционных и наукоемких отраслях. Учебное пособие. 2012. С. 387.
2. Давыдова Л.В., Ильминская С.А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста предприятия. // Финансы и кредит. 2004. №30. – С. 5-8.
3. Власова К.Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки. 2014. С. 256.

© Пекова Е. М. 2019

УДК 336

Прохорова С.А.

магистрант 1 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: к.э.н., доцент **Филиппов Д.В.**

ОПРЕДЕЛЕНИЕ РИСК - АППЕТИТА КОМПАНИИ

На сегодняшний день в условиях российской действительности одной из наиболее острых проблем предприятий является управление рисками, как составной части деятельности, оказывающей воздействие на результаты финансово-хозяйственной деятельности и существование организации на рынке.

Значимым компонентом в управлении рисками любой компании является определение ее «риск -аппетита». Риск – аппетит – это количество риска, которое предприятие готово понести в соответствии со своими финансовыми и операционными возможностями, темпами роста и планируемым размером прибыли [4, С. 2].

Риск – аппетит компании определяется на корпоративном уровне. Каким образом компании принимают решение о том, какие риски они готовы или не готовы принять? Например, значительная часть компаний владеет конфиденциальной информацией своих клиентов (данные карт, адреса, паспортные данные и т.п.), и чем больше риск и цена потери данной информации, тем тщательнее необходимо контролировать IT-службу, отвечающую за сохранность данной информации, из-за опасения нанести урон репутации компании в случае реализации данного риска. Найти баланс между риск-аппетитом компании и контролем – одна из наиболее сложных задач, стоящих перед организацией, но любая организация должна к этому стремиться и работать над поиском этого равновесия [2, С. 357].

Многие ученые отмечают, что риск-аппетит компании является показателем того, как организация ведет свой бизнес. Однако тот объем риска, который компания или ее конкретные отделы желают или не желают принять, определяется на уровне собственника. Например, инвесторы, вкладывающие свой капитал заинтересованы в его возврате и преумножении и готовы идти на больший

риск, чем какие-либо государственные организации. В соответствии с этим, решение о объеме риска, принимаемое компаниями необходимо принимать на корпоративном уровне, «сверху вниз».

Для того, чтобы наиболее полно раскрыть «риск-аппетит» компании необходимо проанализировать еще два понятия: «толерантность к риску» и емкость риска. На Рисунке 1 показана взаимосвязь этих понятий.



Рисунок 1. Взаимосвязь емкости риска, толерантности к риску и риск-аппетита [4, С. 5]

Исходя из данных рис. 1 можно сделать вывод о том, что для того, чтобы компания могла определить свой риск-аппетит, ей нужно в первую очередь определить емкость риска. Емкость риска – это предельное значение риска, которое компания может принять и не обанкротится. На основании емкости риска организация определяет сколько она готова и может потерять. Исходя из предельного значения емкости риска, организация ограничивает свой риск-аппетит. После того, как организация определила свою емкость риска и риск-аппетит ей необходимо решить вопрос о своей толерантности к риску, то есть, выявить действительный уровень риска, который компания в состоянии понести с учетом специфических рисков. Например, если организация принимает решение выдавать кредиты своим клиентам, то она подвергает себя риску невозврата кредита (кредитному риску). С учетом этого риска, руководство компании принимает решение о размере «невозвратных» долгов, которые компания может и готова потерпеть. От терпимого уровня риска зависит финансовая устойчивость компании [3, С. 311].

Любой бизнес – это рискованное дело, что говорит о необходимости организаций идти на риск для того, чтобы выживать. То количество риска, которое готова принять компания зависит от того, стремится ли компания к риску, либо наоборот, неохотно идет на него. Диапазон в отношении бизнеса к принятию риска наилучшим образом отражается на схеме «Бесконечной риска» (рис. 2).



Рисунок 2. Бесконечная риска [3, С. 312]

Два конца на Рисунке 2 – это две крайности, в реальном бизнесе организации находятся примерно посередине. В какой точке бы не находился бизнес на этой линии, ему необходимо стремиться к сокращению риска, но не уходить от него полностью. Функция риск-аппетита состоит в определении места организации на этой линии (слева или справа). Из рассмотренного следует, что стратегия компании должна учитывать риски. При учете риск-аппетита, нужно обращать особое внимание на факторы, которые способны оказать влияние на риск-аппетит компании.

Выделяют следующие факторы, влияющие на риск-аппетит компании:

1) Этап жизненного цикла компании. На этапе становления любая компания неизбежно подвержена высокому риску. На этом этапе компания просто стремится выжить, а их основная задача состоит в эффективном управлении денежными потоками. По статистике, более 60 % компаний в России не выживают в первые 5 лет после своего открытия. В случае успешного перехода из стадии роста в стадию развития, компании необходимо усиленно контролировать процесс управления рисками. На стадии развития организациям следует установить внутренний контроль над управлением рисками. При успешном переходе из стадии развития в стадию зрелости, ситуация в компании обычно стабилизируется и руководству нужно сосредоточиться на расширении и контроле за стоимостью, а значит осуществлять жесткий контроль над всем бизнес-процессом, включая риски.

2) Мнение заинтересованных сторон (акционеров, заемщиков, владельцев и т.п.). Каждая из заинтересованных сторон может иметь свое мнение относительно того, какой объем риска допустим для компании. Например, владельцы акций, ожидающие высоких прибылей, будут давить на компанию, побуждая ее к большим рискам. В то время, как организация или банк, одолживший средства компании, предпочтет, чтобы та ограничила свои риски.

3) Факторы бухгалтерского учета. Сложность системы бухгалтерского учета, объёмы транзакций и т.д.

4) Вероятность мошенничества. Риск-аппетит компании в значительной степени зависит от природы бизнеса и этических составляющих бизнес среды, которые имеются в компании.

5) Многообразие изменчивых внешних факторов. На уровень риск-аппетита компании влияют экономические условия, технологические изменения, политическая и экологическая ситуация и т.п.

б) Особенности предприятия. На уровень риск-аппетита компании влияет количество и качество наемного персонала, регулярность и качество обучения сотрудников, изменения в ключевых позициях и организационной структуре и т.п. [1, с. 562]

Если компания не проанализировала факторы, влияющие на риск-аппетит, и не определила его значение для себя, то она может столкнуться с проблемами контроля в будущем.

Риск-аппетит необходимо формализовать в виде документа. Это требуется для того, чтобы устранить недопонимание между руководством, акционерами и менеджерами среднего звена по поводу риска. Формализация риск-аппетита облегчает коммуникацию между теми, для кого он имеет значение.

Формализовать риск-аппетит можно либо в количественном выражении (платежеспособность, покрытие капитала, выручка, стоимость компании), либо в качественном, путем подробного описания.

После формализации риск-аппетита, необходимо оценить его влияние на компанию, а также определить понимают ли руководство и ответственные за принятие решений лица, какой риск-аппетит у компании и на какой объем риска они могут пойти для достижения целей и задач, стоящих перед компанией.

Процесс оценки риск-аппетита компании включает следующие этапы:

1) Документирование риск-аппетита компании. Процесс оценки риск-аппетита начинается с анализа документации на предмет наличия в ней риск-аппетита. Как уже отмечалось, отсутствие формализации риск-аппетита, приводит к проблемам в контроле. Однако простой формализации риска недостаточно. Зачастую риск-аппетит не понимается настолько, чтобы быть фундаментом для принятия правильных решений. Необходимо определить является ли формализованный риск-аппетит оправданным для той деятельности, которую ведет компания.

2) Информирование о риск-аппетите всех подразделений компании и оценка каналов коммуникации. Менеджмент компании должен донести информацию о риск-аппетите и толерантности к риску до всех подразделений компании, включая филиалы.

Донести информацию о риск-аппетите компании можно в следующих формах: сообщение руководства компании о общем риск-аппетите компании, сообщение руководства о риск-аппетите для каждой группы организационных задач, сообщение руководства о риск-аппетите в рамках отдельных категорий риска.

3) Регулярный пересмотр риск-аппетита и толерантности к риску. Риск-аппетит и толерантность к риску должны на регулярной основе пересматриваться и обновляться в соответствии с изменениями, происходящими в бизнес среде. Риск-аппетит не может быть определен один раз и оставаться без изменений. Руководство должно определить ответственных лиц, которые будут осуществлять пересмотр и изменение риск-аппетита. Эти действия являются элементами управления риском. Процесс пересмотра и изменения риска может осуществляться ежеквартально, каждые полгода или ежегодно, в зависимости от степени изменчивости среды, в которой осуществляет деятельность компа-

ния [1, с.564]. Руководство компании должно осуществлять формализацию, контроль и управление риск-аппетитом в соответствии с нуждами и задачами компании.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что любая компания имеет риск-аппетит в независимости от того было ли о нем официально заявлено или нет. Риска-аппетит находит свое отражение в действии или бездействии руководства, которые предпринимаются или не предпринимаются руководством для достижения целей компании. Риск – это неотъемлемый элемент любого бизнеса. Однако, компании, которые определяют и формализуют риск-аппетит более успешны в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Агаркова Л.В. Управление финансовыми рисками корпорация / Л.В. Агаркова // Аллея науки. 2018. Т. 4. № 1 (17). – С. 561-564.
2. Жамьянова С.В. Стратегическое управление финансовыми рисками / С.В. Жамьянова // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2017. Т. 3. № 13. – С. 356-358.
3. Криони О.В. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками / О.В. Криони, П.В. Артемьев // Наука среди нас. 2018. № 1 (5). – С. 310-314.
4. Носова Ю.С. Финансовые риски предприятия в современных условиях / Ю.С. Носова // Научные труды КубГТУ, №1, 2017. – С. 1-5

© С.А. Прохорова, 2019

УДК 338.001.36

Ручкина М.А.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Плотников А.П.**

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Обеспечение финансовой устойчивости и экономической безопасности одна из приоритетных задач России в текущем периоде. Особенно остро эта задача встала ввиду дестабилизации положения страны в мировой экономике посредством наложения ограничительных мер в отношении Российской Федерации. Неустойчивое положение в сфере экономической безопасности неблагоприятно сказывается на экономическом росте и внешнеэкономической деятельности, чем и обуславливается актуальность данной темы.

Понятие финансовой устойчивости, как главной составляющей экономической безопасности, отражает состояние и готовность финансовой системы

государства к своевременному и надежному финансовому обеспечению экономических потребностей в достаточных объемах.

Согласно Указу Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 “О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года”, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2017 года № 208, в период 2017-2019 гг. был запланирован первый этап реализации стратегии, направленный на оценку состояния экономической безопасности, а также разработку мер по ее обеспечению. Второй этап – до 2030 года - предполагает реализацию разработанных мер. В тексте документа в сорока пунктах изложены основные показатели, которыми возможно охарактеризовать финансовую систему в отношении ее стабильности и экономической безопасности. Дать характеристику всем показателям довольно проблематично, да и не целесообразно в рамках данной статьи. Требуется колоссальное количество статистических и аналитических данных, одни не просто найти в открытом доступе, другие требуют точного и длительного расчета с использованием дополнительной информации.

Для общего понимания обратимся к предыдущему периоду, и проанализируем опыт реализации Концепции развития России до 2020 года. Разработанная и принятая в 2008 году концепция предполагала рост доходов и уровня жизни населения, рост ВВП, финансирование образования, развитие человеческого потенциала. Однако несмотря на правильные идеи и методы их реализации, через два года стратегия дала сбой ввиду наступления мирового кризиса. На смену ей в 2011 году пришла «Стратегия-2020», по результатам которой можно дать следующую оценку. Рост ВВП к 2020 году должен был составить порядка 38%, который фактически в период 2011 - 2019 гг. достиг отметки 13,9%, производительность труда планировалось увеличить на 40-41%, фактически данный показатель по предварительным данным (официальная статистика доступна до 2016 года) снизился на 7,3%, инвестиции в основной капитал планировалось увеличить на 80-85%, фактически за тот же период показатель вырос на 33,65%.

Что бы дать краткую характеристику нынешней ситуации в стране, оценить уровень экономической безопасности, следует рассмотреть на примере некоторые показатели. Определять финансовую устойчивость экономики России целесообразно с двух сторон: внутренней и внешней.

Внешнюю финансовую устойчивость возможно оценить путем соотношения между внешним долгом и ВВП. Внешний долг Российской Федерации на 1 июля 2019 года составил 479,8 млрд долларов США, увеличившись с начала года на 25,2 млрд долларов США, или на 5,5%. На 1 июля 2019 года отношение внешнего долга к ВВП равнялось 29,5% (27,5% по состоянию на 1 января 2019 года), внешних долговых обязательств органов государственного управления к ВВП – 4,0% (2,7%), что находится в пределах нормы. Таким образом, с внешней стороны государство можно охарактеризовать, как финансово устойчивое.

Дать характеристику ситуации на внутреннем рынке с помощью одного конкретного показателя гораздо сложнее. Объемы задолженностей публикуются на сайте ЦБ РФ в соответствии с календарем публикации официальной ста-

статистической информации (к примеру, на 1 июля 2019 года объем кредитов, предоставленных юридическим лицам, составил 4 440 385 млн руб., что, для сравнения, гораздо ниже, чем в 2018 (15 508 221 млн. руб.) или в 2017 (12 852 648 млн. руб.) годах). Снижение долга говорит об улучшении положения на внутреннем рынке. Для более точной картины следует оценить собственный капитал предприятий. Подходящим показателем для этого служит фондовый индекс (например, индекс РТС) к примеру, в июле 2017 года он составил 677, 74 п., спустя год – 704,03 п., в июле 2019 года показатель возрос до 1455, 42 п. С ростом данного показателя значимость долговой нагрузки на компании оказалась гораздо ниже, следовательно, финансовая устойчивость предприятий растет.

Подводить черту и делать выводы еще рано, однако, исходя из данных статистики, можно предположить, что далеко не все запланированные задачи концепции будут выполнены, как планировалось. Следует отметить, что со стороны правительства вопросу стабилизации экономики в условиях посткризисного периода и ограничительных санкций уделено большее внимание в стратегии развития до 2030 года, т.к. экономическая безопасность Российской Федерации и стратегия ее развития на уровне государства - часть национальной безопасности России. Экономические преобразования, проходящие в стране, нацелены на стабилизацию ситуации, что показано улучшением ключевых показателей в сравнении с показателями прошедшего периода. Внутренние проблемы страны, равно как и внешние не могут быть решены в полной мере без обеспечения финансовой устойчивости и экономической безопасности государства.

Литература

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года»
2. Распоряжение от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [\[Электронный ресурс\]](#). – (Дата обращения: 24.11.2019)
3. Абалкин Л.И. Финансовый менеджмент: учебник. - М.: Финансы и статистика, 2014. [224 с.]
4. Ермишина О.Ф., Водопьянова А.В. Актуальные вопросы создания системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта // «Молодой ученый». №5 (109). Казань, март 2016. [325 – 328 с.]
5. ЕМИСС Государственная статистика [\[Электронный ресурс\]](#). (Дата обращения: 20.11.2019)
6. Каранина, Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности) – Монография. – Киров: ФГБУ ВО «ВятГУ», 2015. [239 с.]
7. Правительство России [\[Электронный ресурс\]](#). (Дата обращения: 20.11.2019)
8. Савина Е.Г. Совокупный национальный внешний долг // Журнал «Вестник Университета (Государственный университет управления)». – 2012. – № 3. [250-254 с.]

9. Финансы России 2010 [\[Электронный ресурс\]](#).
10. Центральный банк Российской Федерации: [\[Электронный ресурс\]](#). – (Дата обращения: 24.11.2019)
11. Экономическая безопасность России. Общий курс [Электронный ресурс]: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. - 4-е изд. (эл.). - М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. [815 с.]

© М.А. Ручкина, 2019

УДК 336

Сайеб Д.А.

магистрант 1 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Горячева И.А.**

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные условия хозяйствования, характеризующиеся динамичными изменениями факторной среды, выдвигают новые требования к процессам управления, в том числе процессам управления финансовыми потоками организации, для обеспечения целевого уровня организационно-экономической устойчивости, мониторинга и оперативной оценке тенденций изменений внутреннего и внешнего характера, реализации своевременных управленческих воздействий в случае обнаружения негативных тенденций. Решение проблем управления финансовыми потоками организации в условиях экономической нестабильности и ограниченного объема финансовых ресурсов является актуальной экономической задачей.

Управление финансовыми потоками организации представляет собой крайне сложный, многогранный, циклический процесс принятия и реализации различных стратегических и тактических решений, по осуществлению процессов управления финансовыми потоками [2, 3, 4]. Управление финансовыми потоками является одним из элементов системы управления всей финансово-хозяйственной деятельностью организации. Основной целью данного процесса является оптимизация и упорядочивание управленческих воздействий на финансовые потоки организации для поддержания финансового равновесия, уровня ее деловой активности и конкурентоспособности на рынке [1].

Следует отметить, что эффективное управление финансовыми потоками обеспечивает достижение целевых установок, определяет жизнеспособность организации на долгосрочную перспективу и позволяет более эффективно использовать ее ресурсный потенциал. Управление финансовыми потоками позволяет решать разнообразные задачи финансового менеджмен-

та организации. Схема задач управления финансовыми потоками представлена на рисунке 1.

Управление финансовыми потоками в организации необходимо осуществлять поэтапно для осуществления постоянного контроля над синхронностью формирования финансовых потоков в разрезе временных промежутков.

Процесс управления финансовыми потоками на предприятии сводится к выполнению последовательных этапов: планирования, организации, мотивации, учета, контроля и регулирования [1]. Указанным этапам предшествует процесс построения самой управляющей системы с целью обеспечения ее эффективного воздействия на объект управления. Процесс управления финансовыми потоками организации предполагает проведение аналитических и оценочных процедур факторной среды с последующим прогнозом степени влияния факторов внешнего и внутреннего характера на параметрические характеристики финансовых потоков и с учетом выявленных тенденций изменений корректировку стратегии управления.

Важнейшей предпосылкой качественного анализа финансовых потоков организации является изучение факторов внешнего и внутреннего характера, влияющих на их объемы и характер формирования с учетом временного параметров. К внешним факторам принято относить общую проблему неплатежей, невысокий уровень производства, низкий уровень покупательной способности, невыгодные условия для кредитования, несовершенство налоговой политики. Среди внутренних факторов, принято выделять следующие: высокий уровень условно-постоянных расходов в себестоимости продукции организации, как следствие неполной загруженности производственных мощностей, высокой энерго- и трудозатратности; невысокое качество продукции и отсутствие источников долгосрочных капиталовложений [1, 2].

Следует отметить, что процесс выбора способов оптимизации финансовых потоков и реализация управленческих воздействий в случае отклонения значений параметров потоков от запланированных осуществляется с учетом особенностей ведения хозяйственной деятельности. При этом ключевыми целями оптимизации являются:

- обеспечение сбалансированности объемов входящих и исходящих финансовых потоков;
- поддержание синхронности формирования финансовых потоков;
- рост чистых финансовых потоков компании [1].

Таким образом, исходя из рассмотренного выше, можно сделать вывод о том, что эффективность управления финансовыми потоками определяется синхронностью поступлений и выплат, постоянной поддержкой платежеспособности организации и рациональным расходованием финансовых ресурсов, которые формируются за счет внутренних и внешних источников.

Задачи управления финансовыми потоками организации

- экономически обоснованное определение норм остатков денежных средств и общей потребности в них с учетом конкретных условий работы;
- формирование фондов денежных средств и использование их по целевому назначению;
- умелое маневрирование временно свободными финансовыми ресурсами с учетом изменения хозяйственной ситуации;
- обеспечение сбалансированности входящих и исходящих денежных потоков организации по видам, объемам, временным интервалам;
- обеспечение высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности баланса;
- эффективное использование финансовых ресурсов путем ускорения их оборачиваемости, осуществления финансовых вложений в ценные бумаги других предприятий, инвестиций в основной капитал;
- повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью организации;
- привлечение заемных средств на выгодных для организации условиях;
- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость организации от внешних источников привлечения финансовых ресурсов;
- выбор наиболее выгодных для организации условий и форм расчетов с поставщиками и покупателями;
- минимизация рисков отдельных направлений финансовой деятельности и основных финансовых операций.

Рисунок 1. Схема задач управления финансовыми потоками организации

Литература

1. Балабанов, И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: учеб. пособие. / И. Т. Балабанов. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 80 с.
2. Белоусова, М. В. Управление финансовыми потоками на предприятиях оптовой торговли / М. В. Белоусова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6 [[Электронный ресурс](#)].

3. Кеменов А. В., Управление денежными потоками организации: учебник для вузов / Кеменов А. В. - Москва: Монография, 2018. - 192 с

4. Махонина, Е. А. Управление денежными потоками предприятия / Е. А. Махонина, Е. Б. Вокина // Молодой ученый. - 2017. - №11.3. - С. 53-55.

© Д.А. Сайеб, 2019

УДК 336

Тихонова А.А.

студент гр. мФНКР3-21

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Оськина Е.А.**

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСОВ

Выступая в качестве трудоемкой экономической категории, корпоративные финансы (это совокупность экономических отношений, возникающих в ходе формирования, использования и распределения фондов капитала, возникающих в ходе производства и реализации продукции, работ и услуг) обладают конкретной проблематикой. Она весьма обширна, определить ее крайне затруднительно.

Одной из актуальных проблем корпоративных финансов считается агентская проблема. Агентская проблема непосредственно связана с недостаточным количеством информации у участников системы финансовых взаимоотношений. Главными методами ее смягчения являются: частичная концентрация контроля и собственности в руках одних или нескольких крупных инвесторов; сближение интересов инвесторов и менеджеров с помощью развития компенсационных договоров; конкуренция за право голоса и враждебные захваты; концентрация контроля в руках совета директоров, [1, С. 138].

Кроме агентской проблемы теории управления корпоративными финансами, есть ряд ее аспектов, который является недостаточно структурированными. В процессе обобщения современных проблем управления финансами корпораций определим свое видение некоторых из них, не претендуя при этом на полное освещение абсолютно всех наболевших задач в области корпоративных финансов.

На основе рассмотрения корпоративных финансов корпорация зачастую носит характер общего производственно-хозяйственного комплекса, который несет за собой единую финансовую политику и отчетность и кроме того общий финансовый механизм. Корпоративные структуры функционируют в условиях стремительно меняющейся внешней среды.

Каждая корпорация в ходе собственной деятельности стремится к извлечению дохода. С помощью корпоративных доходов образуется материальная база с целью умножения бизнеса и ускорения его инновационного развития.

Основную специфику тут обретает проблема соблюдения интересов внутренних и внешних стейкхолдеров (заинтересованных сторон). К заключительным принадлежат владельцы акционерного капитала, высшие управленцы и рядовые сотрудники компании, внешние инвесторы, государство и социум в целом.

Следующая актуальная проблема корпоративных финансов составляет изменение временной стоимости денег. Принцип временной стоимости денег предполагает, что стоимость денежной единицы на данный момент принимается выше, нежели номинальная цена такой же величины посредством временной период. Данная неравноценность денег в промежуток времени связана не столько с инфляцией экономики (которая безусловно, обесценивает деньги), сколько с утратой возможностей извлечения дохода. Подразумевается, что реальная процентная ставка на рынке (без учета инфляции) положительна.

Для инвестора ценно обладать способностью пересчитывать инвестиции в предстоящие наращенные суммы заработка и производить оценку обратных операций приведения предстоящих прогнозируемых выгод в текущую стоимость (PV). Чем продолжительнее период ожидания выгод, тем меньше ценны с сегодняшней точки зрения получаемые доходы, данная утрата значения больше при высоких инвестиционных способностях (высоких прогнозируемых ставках извлечения выгод). Теория временной стоимости денег обозначает, что инвестор никогда не станет объединять абсолютные значения предстоящих выгод. Сложение и вычитание может применяться исключительно к денежным потокам, оцененным на единственный период времени.

Будущая и текущая стоимость финансовых ресурсов корпорации во времени неравнозначна, следовательно, вопросы прогноза развития денежных потоков и построения концепции корпоративных финансов, направленной на долгосрочную перспективу и содействующей максимизации дохода, и рыночной стоимости корпорации, заслуживает особенного внимания, [2, С. 167].

Непосредственно процесс управления корпоративными финансами также обладает собственной спецификой. Подразумевает потребность последовательного прохождения ряда стадий, в том числе целеполагание концепции финансирования, прогнозирование и планирование корпоративных финансов, регистрацию данных, исследование и контроль.

Помимо этого, одной из отличительных особенностей корпоративных финансов является наличие производственных фондов, непосредственно процесс функционирования которых определяет характерные черты возникающих внутри корпоративной структуры финансовых отношений.

Литература

1. Либман А.В. Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации // Вестник СПбГУ. Сер.8. – 2016. – №8. – С. 123-140.
2. Черненко В.А. Актуальные проблемы корпоративных финансов: коллективная монография / под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Астерион, 2015. – 168 с.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Управление финансовыми ресурсами необходимо строить таким способом, чтобы способствовать развитию положительных результатов деятельности организации. В связи с этим руководству приходится решать ряд сложных задач для обеспечения эффективности и конкурентоспособности организации.

Весь процесс управления финансовыми ресурсами можно представить, как ряд взаимосвязанных этапов. На первом этапе происходит планирование финансовых поступлений от различных контрагентов, на втором этапе определяются источники финансовых поступлений, причем уместно выделить как основные, так и вспомогательные источники финансирования. На третьем этапе определяются направления расходования финансовых средств в разрезе видов деятельности. На следующем этапе осуществляется движение финансовых ресурсов как внутри организации между структурными единицами, так и во взаимодействии с внешней средой. На последнем этапе формируются резервы повышения эффективности использования финансовых ресурсов. При этом используются разные методы планирования и прогнозирования финансов.

Основной задачей в создании эффективно функционирующей финансовой системы является рациональное использование денежных средств предприятия.

Можно выделить базовые принципы, на которых строится финансовая система предприятия. Они не зависят от организационно-правовой формы, вида деятельности, масштабов деятельности, структуры капитала.

К ним относят:

- принцип экономической самостоятельности хозяйствующего субъекта;
- принцип самоокупаемости;
- принцип материальной заинтересованности менеджера в результатах деятельности;
- принцип финансовой ответственности;
- принцип контроля (предварительного, текущего и последующего);
- принцип необходимости создания резервов.

В качестве резервов совершенствования финансового состояния хозяйствующего субъекта можно выделить: улучшение процесса управления оборотными средствами; оптимизацию структуры активов, в частности, оборотных активов; повышение показателей ликвидности и платежеспособности; совершенствование структуры капитала и увеличение доли собственного капитала;

повышение оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности; уменьшение величины страховых запасов; определение максимальной величины коммерческого кредита; увеличение оборачиваемости запасов; совершенствование системы контроля над запасами и дебиторской задолженностью; повышение эффективности использования заемных средств; строгий контроль за целесообразностью получения и использования заемного капитала.

Крупные предприятия, имеющие сложную, разветвленную организационную структуру, несут дополнительные затраты. Обычно такие затраты возникают у дочерних предприятий в связи с необходимостью открытия и ведения счетов в обслуживающих банках. Кроме того, дочерние предприятия из-за слабой информационной связи друг с другом могут заключать кредитные договора на невыгодных условиях, тратить дополнительные средства в виде комиссии при осуществлении трансфертных платежей. В результате всего этого снижается эффективность использования денежных средств, увеличиваются кассовые разрывы. Кроме того, возможно, что в дочерних предприятиях при отсутствии должной степени контроля со стороны материнской компании управление финансовыми ресурсами будет строиться на иных принципах и подходах. Указанные выше проблемы наблюдаются на предприятиях нефтедобывающего сектора экономики. Отсутствие единых подходов к формированию системы управления финансовыми ресурсами приводит к таким негативным последствиям как: нехватка платежных средств, несвоевременное исполнение обязательств перед контрагентами, несоответствие между товарными и денежными потоками, просрочки платежей, неэффективное использование ресурсов.

Для устранения отмеченных недостатков и наиболее эффективного управления своими финансовыми средствами нефтегазовым корпорациям необходимо осуществлять постоянный мониторинг всех полученных и выплаченных сумм, контролировать все банковские счета и своевременно инициировать все свои платежи и переводы. Таким образом, для оптимального управления финансовыми ресурсами компаниям было бы целесообразно применять централизованную систему управления денежными ресурсами, которая бы включала в себя не только планирование денежных потоков компании, но и их мониторинг, и бюджетный контроль. Внедрение такой системы позволит финансовым директорам осуществлять прогноз возможных проблем снижения ликвидности и рентабельности деятельности фирмы, а также формировать различные мероприятия по предупреждению или устранению нежелательных последствий. Очевидно, что эффективно управлять финансовыми потоками в корпорации, состоящей из большого количества дочерних предприятий и филиалов, имеющих множество контрагентов, счета в разных валютах и различных банках, разные схемы уплаты налогов очень непросто. Международные крупные компании для оптимизации своих денежных потоков, эффективного управления ликвидностью и контроля использования оборотных средств уже давно применяют систему Cash Management.

Система Cash Management включает в себя:

1) централизованный контроль выполнения платежей. Это позволяет материнской компании осуществлять управление финансовыми ресурсами от-

дельных структурных подразделений, дочерних организаций, связанных между собой производственно-экономическими отношениями, что дает руководству возможность мониторинга и контроля за финансовыми операциями филиалов или структурных подразделений;

2) корпоративное бюджетирование (Corporate Budgeting). Благодаря этому материнская компания получает возможность не только установить лимиты расходов финансовых средств, но и отслеживать в реальном времени попытки дочерних Организаций превысить эти лимиты. Кроме того, появляется возможность своевременной корректировки бюджета: внесения дополнительных статей, увеличения лимита расхода и т.д.;

3) консолидированную выписку (Consolidate Statement). Она отражает процесс движения денежных средств на счетах дочерних компаний, что позволяет осуществлять оперативный контроль за финансовой деятельностью;

4) консолидацию остатков средств клиента (Zero Balancing). Это дает возможность головной компании перевести денежные остатки на конец дня на счетах дочерних подразделений перевести на свой основной счет, т.е. у компании появляется возможность заработать какие-либо проценты на остаток по текущему счету или же путем перечисления денег на текущий депозит;

5) автоматическое распределение ресурсов клиента между его структурными подразделениями (Cash Pooling). Cash Pooling можно назвать основным инструментом в системе централизованного управления денежными средствами хозяйствующего субъекта. Данная система предназначена для оперативного управления денежными средствами структурных подразделений компании.

Применение системы Cash Pooling позволяет значительно упростить учет движения финансовых средств между различными обособленными подразделениями предприятия. При этом руководство материнской компании оперативно информируется обо всех операциях по расчетным счетам дочерних организаций. Ведь зачастую получается так, что к концу рабочего дня одни дочерние предприятия, входящие в группу, покрывают образующиеся кассовые разрывы, привлекая для этого краткосрочные банковские кредиты, а у других дочерних компаний появляются свободные денежные средства.

Система Cash Pooling позволяет осуществлять движение денежных средств между счетами предприятий, входящих в группу, позволяя тем самым получить необходимое финансирование в краткосрочном периоде, что приводит к сокращению расходов за счет экономии на процентах.

Итак, в данной статье рассматривались новые направления развития системы управления финансовыми ресурсами в организации на основе изучения мирового и российского опыта обеспечения финансовыми ресурсами, это стабильность, больше преимуществ перед другими предприятиями того же сектора экономики в получении кредитов и привлечении инвестиций. Финансово устойчивое предприятие своевременно рассчитывается по своим обязательствам с государством, внебюджетными фондами, персоналом, контрагентами.

магистрант 3 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор Горячева И.А.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Система финансирования инноваций включает в себя различные источники и механизмы, которые зависят от типа предприятия, масштабов его деятельности, влияния на него внешней среды, законодательных основ и т.д. Отсутствие системного характера финансирования инновационных процессов на промышленных предприятиях может привести к ухудшению его позиций на рынке из-за неконкурентоспособности выпускаемой продукции, к падению спроса на его продукцию и в дальнейшем к банкротству, что снизит инновационную активность региона и обуславливает актуальность решения проблем финансирования инноваций.

Анализ научной литературы по вопросам финансирования инновационных процессов на промышленных предприятиях позволил выявить ряд проблемных областей:

- непрозрачность схем финансирования инновационных проектов [2];
- значительные риски из-за неопределенности бизнес-среды, непредсказуемости результатов творческого процесса, возможных технических трудностей реализации инновационных проектов и непредсказуемости реакции рынка на появление новинки [1, 2, 4];
- ограниченный доступ к источникам финансирования и разнообразие субъектов инвестирования ведет к многообразию форм и условий предоставления финансовых средств [3, 9, 10];
- инвестиционные вложения не имеют под собой структурной и системной основы в силу высокой неопределенности результатов инновационной деятельности [5, 15];
- отсутствие фактического применения механизма государственно-частного партнерства [8, 13];
- неэффективность внутреннего распределения собственных средств промышленными предприятиями и отсутствие практического опыта организации сбытовых процессов инноваций [11, 14].

Выявленные проблемы требуют детального анализа финансирования инновационных процессов на промышленных предприятиях. Отличительные особенности организации финансирования и сущность функций финансового обеспечения инновационных процессов представлены на рисунке 1.

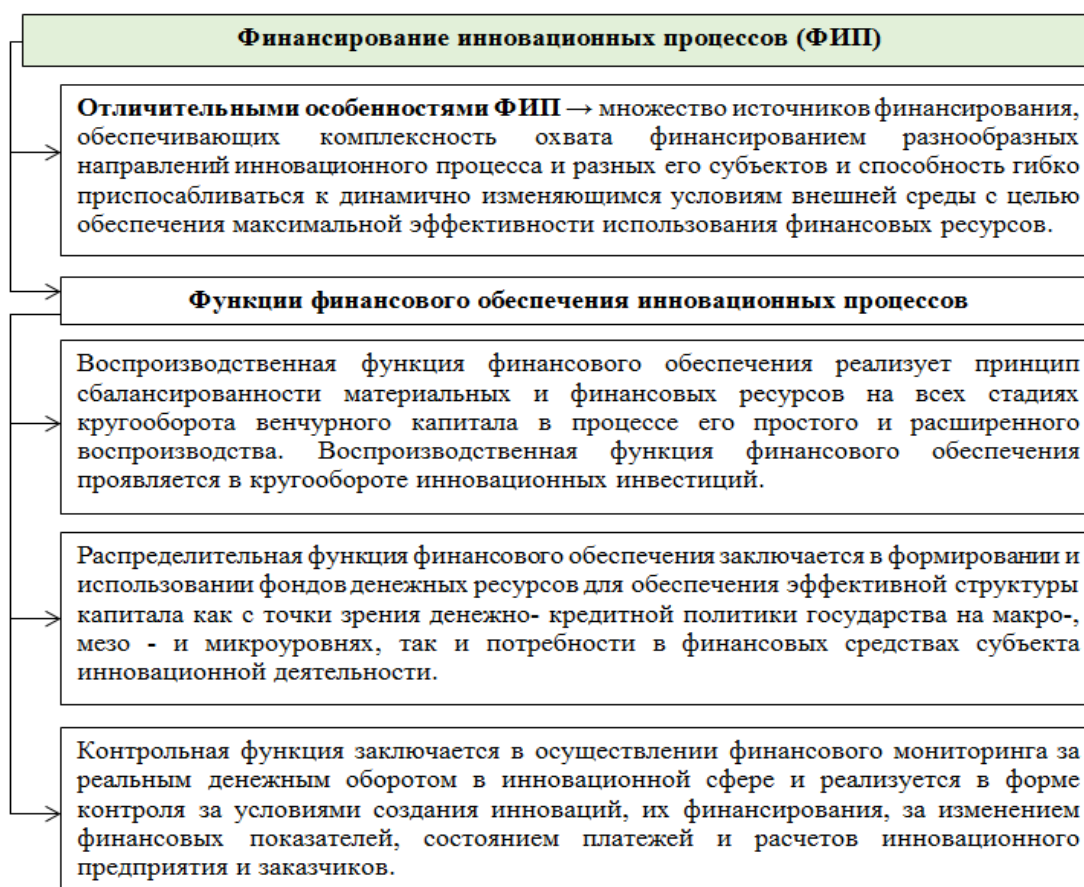


Рисунок 1. Отличительные особенности организации финансирования и функций финансового обеспечения инновационных процессов

Инновационная деятельность обеспечивается финансовыми ресурсами с помощью механизмов финансирования инноваций. По мнению М.А. Купричева, механизм финансирования инноваций представляет собой систему финансовых методов и инструментов, с помощью которых реализуется финансирование инновационных процессов на основании преобразования и перераспределения финансовых ресурсов, необходимых для создания и внедрения инноваций [5]. Механизмы финансирования инновационных процессов можно классифицировать по-разному, например, по источникам финансирования. Источниками финансирования инновационных процессов на промышленных предприятиях могут выступать компании и организации различных форм собственности, фонды, финансово-промышленные группы, реже представители бизнеса, частные лица [14]. Источником может выступать и государство, которое в лице органов власти и государственных внебюджетных фондов предоставляет средства из бюджета всех уровней в виде кредитов, грантов, государственных заказов, субсидий [8]. Следовательно, можно выделить бюджетные механизмы финансирования, частно-инвестиционные механизмы финансирования, заемные механизмы финансирования, механизмы самофинансирования. По степени воздействия на объект финансирования можно выделить косвенные механизмы и механизмы прямого финансирования [15].

Приоритетным механизмом финансирования инновационных процессов является государственно-частное партнерство [8, 10, 13]. С точки зрения инно-

вазий государственно-частное партнерство представляет собой соотношение интересов бизнеса и государства, направленное на преобразование научных исследований в инновации [7]. В данном механизме финансирования четко регламентированы границы ответственности при реализации инновационных процессов, использование созданного объекта и получение прибыли.

На сегодняшний день большинство крупных промышленных предприятий используют механизмы самофинансирования и заемные механизмы финансирования.

Рассмотрим структуру затрат на технологические инновации промышленных предприятий РФ по источникам финансирования в 2017 г., что представлено на рис. 1.

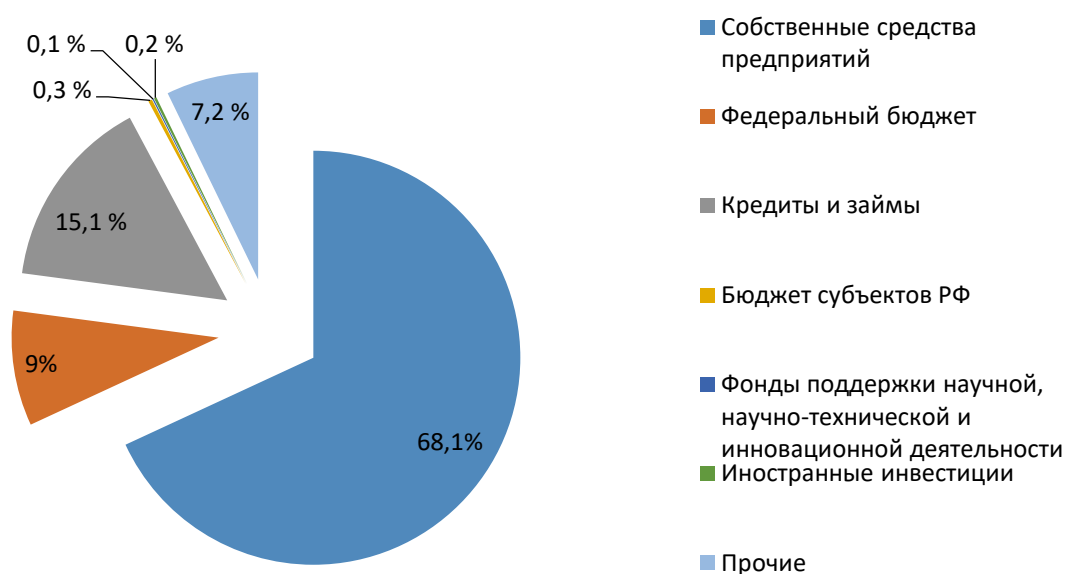


Рисунок 1. Структура затрат на технологические инновации промышленных предприятий по источникам финансирования в 2017 г., в % [источник: <https://issek.hse.ru>]

В основном инновационные процессы реализуются за счет собственных средств промышленных предприятий, доля которых составила в 2017 г. 68,1 %. Бюджетная поддержка инновационных процессов промышленных предприятий составила 9% (средства федерального бюджета), а 0,3 % - бюджеты субъектов РФ. Так же следует отметить низкий уровень объемов иностранных инвестиций, привлекаемых в отечественную инновационную сферу – 0,2%.

Рассмотрим динамику инновационной активности предприятий Саратовской области за период 2010-2017 гг., что представлено на рисунке 2. Удельный вес предприятий, осуществлявших инновации, в общем числе таких предприятий за 2017 г. по Саратовской области составил 5 % (рис. 1), что на 0,2 % выше показателя предшествующего периода [12]. Стоит отметить, что это очень низкое значение, например, за этот же период времени в Германии данный показатель составил 58,9%. По мнению большинства исследователей, именно недостаточность финансовых средств является главной проблемой при внедрении инноваций на промышленных предприятиях.

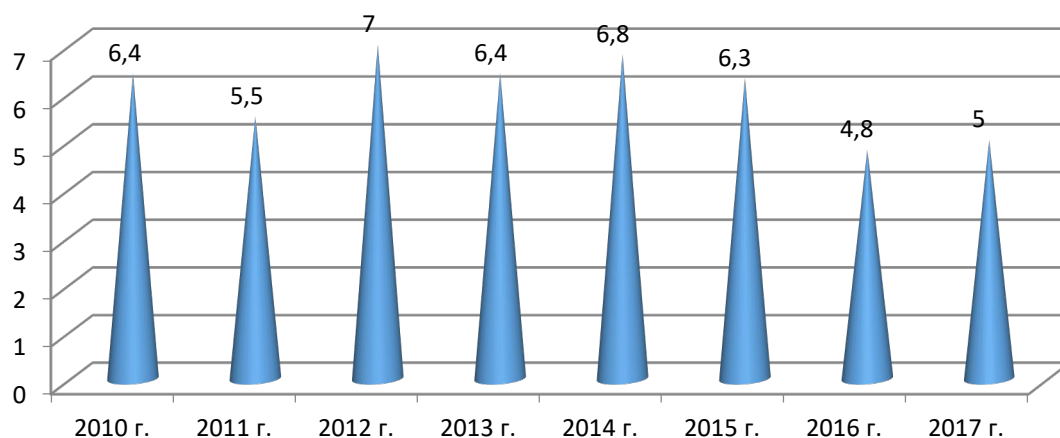


Рисунок 1. Динамика инновационной активности предприятий Саратовской области, за 2010-2017 гг., в %

На рис. 2 представлена динамика затрат на технологические инновации по Саратовской области, за 2010-2017 гг. [12].

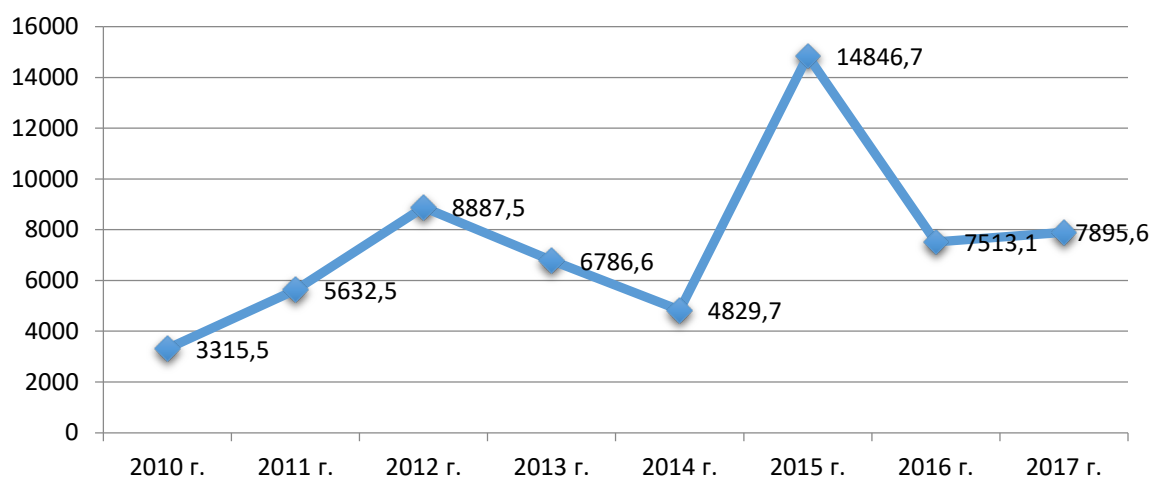


Рисунок 1. Динамика затрат на технологические инновации по Саратовской области, за 2010-2017 гг., в млн. руб.

В целом динамика затрат на технологические инновации по Саратовской области, за 2010-2017 гг. носит нестабильный характер. За период 2010-2012 гг. наблюдается стабильный рост уровня затрат и в целом показатель увеличился в 2012 г. в 2,68 раз по сравнению с 2010 г. В 2014 г. уровень затрат на технологические инновации по Саратовской области сократился на 28,84 % по сравнению с 2013 г. Максимальный уровень затрат на технологические инновации по Саратовской области был зафиксирован в 2015 г. и составил 14846,7 млн. руб. В 2017 г. наблюдалось незначительное увеличение данного показателя по сравнению с предшествующим периодом на 5,1 %.

На наш взгляд, к основным направлениям совершенствования механизмов финансирования инновационных процессов на промышленных предприятиях можно отнести:

- повышение роли косвенных механизмов финансирования инновационных процессов, в части формирования инновационно-ориентированной налоговой политики, в рамках которой будет существенно снижена налоговая нагрузка на инно-

важно-активные предприятия; финансово-кредитная политика должна проводиться таким образом, чтобы установленные процентные ставки по кредитам были сопоставимы со средним показателем рентабельности в отраслях экономики;

- развитие проектного финансирования [6]. Весомость деятельности промышленных предприятий в экономике страны определила использование механизма государственно-частного партнерства при финансировании инновационных процессов на данных предприятиях. Государство должно обеспечить инвестирование частных и публичных средств в уставные капиталы промышленных предприятий. В рамках государственно-частного партнерства необходимо внедрить механизм управления результатами, в рамках которого будет анализироваться этапность внедрения инноваций, с целью уточнения целесообразности финансирования.

Таким образом, ликвидация рассмотренных проблем в области финансирования инновационных процессов и совершенствование механизмов их финансирования создадут условия, необходимые для инновационного развития предприятий и региона в целом.

Литература

1. Беляев В. Ю. Особенности разработки финансовой стратегии предприятия в условиях неопределенности среды / В. Ю. Беляев, И. А. Горячева // Бюллетень науки и практики. - 2016. - № 10 (11). - С. 223-228.

2. Деменко, О. Г., Маркина, А. К. Проблемы финансирования инновационной деятельности в России на современном этапе / О. Г. Деменко, А. К. Маркина // Вестник ГУУ. -2019. -№1. – Электрон. Дан. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 03.11.2019)

3. Дударева, О. В. Проблемы финансирования инновационной деятельности в России / О. В. Дударева, А. Г. Пузаков // ЭКОНОМИНФО. – 2017. - № 3. – с. 55-58.

4. Инновационный менеджмент / А.А. Солопов, Л.В. Славнецкова - Учебное пособие в 3-х частях. Часть 2. – Саратов, 2016. - 92 с.

5. Купричев, М. А. Анализ системы финансирования инновационной деятельности в России / М. А. Купричев // Дискуссия. - 2013. - №3 (33). - С.41-47.

6. Мызрова О.А. Принципы проектного метода инвестирования инновационной деятельности / О. А. Мызрова, С. П. Бесчастнов // Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. - 2015. Том 15. Выпуск 2. - С.166-171.

7. Мызрова, О.А. Использование венчурного капитала для финансирования инновационной деятельности предприятий машиностроения [Текст] / О.А. Мызрова, О.А. Смелик // Известия Саратовского университета. 2013. - Том 13. Сер. Экономика. Управление. Право. Вып. 4 (2). - С. 662-667.

8. Мызрова, О. А. Финансирование инновационной деятельности: принципы, методы, риски: учеб. пособие: в 2 ч. Ч.2 / О. А. Мызрова. Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2015. - 76 с.

9. Никулина, О.В. Механизм банковского участия в финансировании инновационной деятельности компаний / О. В. Никулина, А. А. Сердюк // Финансы и кредит. – 2016. - №13. – С.14-31.

10. Одиноква, Т. Н. Финансовое обеспечение инновационной деятельности промышленных предприятий / Т. Н. Одиноква, Н. С. Соменкова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2011. - № 5 (1). - С. 238–241.

11. Рахманина, И. А. Финансовые потоки в сбытовой логистике / И. А. Рахманина, Л. В. Славнецкова // Логистика и экономика регионов: материалы V Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 ч. - Красноярск : Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т, 2010. - Ч. 1. - С. 322-327.

12. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.

13. Славнецкова, Л. В. Инновационная деятельность региона: современное состояние и перспективы развития / Л. В. Славнецкова, А. А. Солопов // Инновационная деятельность. 2015. № 2 (33). С. 97-105.

14. Совершенствование механизмов повышения инновационной активности промышленных предприятий. Коллективная монография / Под ред. Веселовского М.Я., Кировой И.В./ - М.: Издательство «Научный консультант». - 2017. - 304 с.

14. Яночкин, П.Ю. Инвестиционное финансирование инновационного развития горно-металлургического комплекса и их взаимосвязь с финансово-промышленной политикой государства // Интернет-журнал «Наукоеведение». – 2017. - Т.9. - №6 (2017). – Электрон. Дан. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/22EVN617.pdf> (дата обращения: 03.11.2019)

© Ю.А. Федина, 2019

УДК 336

Федорова А.А.

магистрант 2 курса направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., Саратов, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

Цифровизацию можно интерпретировать следующим образом - человеческая деятельность по производству, обмену, распределению и потреблению общественных благ непосредственно связывается с созданием, переработкой и использованием большого массива информации и знаний, представленных в цифровом виде [1, с. 73]. Это достаточно обобщенное понимание и в принципе оно может быть применимо к любой сфере человеческой деятельности. Сегодня цифровизация охватывает практически все сферы общества и все виды деятельности, в том числе экономику. Более того, в современном мире имеет смысл говорить о развитии экономики цифрового типа. В соответствии с официальными российскими документами, в частности, «Стратегией развития ин-

формационного общества Российской Федерации на 2017—2030 годы» цифровая экономика — это хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства [2]. Руководство нашей страны уделяет повышенное внимание вопросам формирования экономики цифрового типа и считает это крайне необходимым для развития нашего общества. На международном уровне принята декларация по цифровой экономике. Этот совместный документ стран G20 («Большой двадцатки»), в которую входит и Российская Федерация, принят 28 июня 2019 г. на саммите в г. Осака (Япония) [3]. В декларации в частности говорится о том, что цифровизация, в том числе использование данных, имеет как экономическое, так и социальное значение. «Цифровизация меняет каждый аспект экономики и общества, и данные являются важным источником экономического роста, и их эффективное использование должно способствовать комфортному существованию во всех странах» [4]. Итак, сегодня в международном масштабе признается, что цифровая экономика способствует экономическому росту, возникновению новых рынков и отраслей и обеспечению устойчивого развития [5].

Цифровизация экономики включает в себя несколько направлений и составляющих. Цифровизация финансовой отрасли в целом с одной стороны отражает «цифровые тренды» всей экономики, а с другой стороны имеет свои особенности. К последним относится, в частности, формирование специфической подотрасли финансов — финтех [6, с. 112]. В ней финансовая деятельность основана на применении новых (преимущественно — цифровых) технологий. Инструменты финтеха могут быть связаны как с непосредственным совершением финансовых операций (например, платежные системы), так и с их обслуживанием (например, робоконсалтинг — автоматизированные консультации потенциальным инвесторам; сюда же можно отнести большой сегмент Big Data и машинного обучения, направленный на сбор и обработку финансовой информации в целях повышения эффективности управления финансовыми ресурсами) [6, с. 112]. В целом финтех направлен в своей деятельности на «улучшение финансовой деятельности» [6, с. 112]. По нашему мнению, речь может идти и об улучшении финансовой деятельности высшего учебного заведения. Хотя при этом важно учитывать специфику такого хозяйственного субъекта. В частности, необходимо иметь в виду, что финансово-экономическая деятельность высших учебных заведений есть деятельность этих заведений по экономическому анализу тенденций и характера происходящих изменений в экономике на микро- и макроуровнях, по оценке и анализу финансовой деятельности учреждения и по принятию с учетом результатов финансово-экономического анализа обоснованных решений по развитию учреждения высшего образования на кратко -, средне - и долгосрочные периоды времени [7, с. 172]. Кроме того, чрезвычайно важно не отождествлять эффективность финансовой деятельности вуза и эффективность его деятельности в целом. Например, в современной России в состав используемых показателей оценки деятельности высших учебных заведений включены:

- доля выпускников, трудоустроившихся в первый год после окончания вуза;
- удельный вес иностранных студентов, завершивших освоение образовательных программ;
- объем средств, полученных от иностранных граждан и др. [8].

Эти показатели неприменимы для оценки финансовой деятельности высших учебных заведений. Здесь более приемлемы показатели типа отражающих оценку деятельности предприятий вообще. Традиционно главной целью любого предприятия является максимизация прибыли. Как правило, прибыль представляет собой чистый доход предприятия и является разностью между валовым доходом (выручкой от оказания услуг) и общими издержками. Это справедливо и для вузов как экономических субъектов. Источником образования прибыли высших учебных заведений являются доходы, полученные от образовательной деятельности, прочих видов услуг, и внереализационные доходы. Если рассматривать вуз как экономическую единицу, то максимизация прибыли как цель должна присутствовать, хотя и не в качестве приоритетной. Чистая прибыль является одним из важнейших экономических показателей, характеризующих конечные результаты деятельности вуза (как и любого предприятия). Количественно она представляет собой разность между суммой балансовой прибыли и суммой внесенных в бюджет налогов из прибыли, экономических санкций, отчислений в благотворительные фонды и других расходов вуза, покрываемых за счет прибыли. Прибыль выступает и как главный результат внебюджетной деятельности вуза, и как источник удовлетворения потребностей, как самого вуза, так и общества в целом. Как правило, чистая прибыль современного российского вуза направляется на образование фонда материального поощрения и фонда производственного и социального развития. На наш взгляд, это важная в контексте цифровизации особенность финансово-экономической деятельности высших учебных заведений.

По нашему мнению, в целом указанные особенности финансовой деятельности высших учебных заведений необходимо принимать во внимание в процессе цифровизации данного направления деятельности.

По мнению отечественных исследователей, в качестве основных направлений применения инновационных цифровых технологий в финансовой деятельности выступают:

- платежные системы,
- кредитование (включая микрокредитование),
- пиринговые (peer-to-peer — P2P) платформы для кредитования (краудлендинг) и привлечения финансирования (краудфандинг и краудинвестинг),
- интернет-банкинг,
- блокчейн,
- большие данные,
- машинное обучение [6, с. 114].

Очевидно, что далеко не все эти направления применения инновационных цифровых технологий применимы в контексте финансовой деятельности высших учебных заведений. По нашему мнению, из указанных направлений инновационных цифровых технологий в финансовой деятельности для российских

вузов в современных условиях актуальны как минимум два – «платежные системы» и «пиринговые (peer-to-peer — P2P) платформы для кредитования (крауд-лендинг) и привлечения финансирования (краудфандинг и краудинвестинг)». В первом случае стоит привести пример об активном применении высшими учебными заведениями платежных систем (как правило, российских) для выплат заработной платы сотрудникам и студенческих стипендий. Во втором случае имеются немногочисленные примеры использования цифровых платформ для привлечения финансирования проектов с участием вузов.

Итак, любое высшее учебное заведение (и государственное, и коммерческое) ведет финансовую деятельность. В нашей стране процессы цифровизации сегодня проходят очень активно и затрагивают и сферу образования (к которой относятся вузы), и финансовую сферу. Это означает, финансовая деятельность отечественного высшего учебного заведения неизбежно и даже вдвойне подвергается цифровизации. Применительно к вузу цифровизация направлена, прежде всего, на образовательный процесс, однако мы согласны, что в данном контексте «Мы должны говорить ... о своеобразной перезагрузке человеческого потенциала, апгрейде профессионального капитала, обновлении корпоративной культуры, социализации, коммуникации учебного заведения, оптимизации всех его внутренних процессов» [9]. Другими словами, цифровизация высших учебных заведений есть сложный, многоуровневый и многозначный процесс, он будет эффективным только тогда, когда затронет не только образовательный процесс как основной, но и сопутствующие процессы и виды деятельности, в том числе финансовую деятельность. В связи с этим утверждение, что ожидаемый результат цифровизации внутренних процессов может быть интерпретирован как «как рост увеличения эффективности взаимодействия всех подразделений» [9], представляется обоснованным. Цифровизация не предполагает грубую замену всего и всех цифровыми технологиями. При внедрении последних следует руководствоваться и целевыми установками высшего учебного заведения и высшего образования.

В целом цифровизация отечественного высшего учебного заведения есть неизбежный и необходимый процесс. Его частью выступает и финансовая деятельность. При этом чрезвычайно важно грамотно расставить акценты и определить цель цифровизации финансовой деятельности высшего учебного заведения. Важно учитывать особенности цели и финансовой деятельности высшего учебного заведения, и в целом вуза. Это должно происходить централизованно и на федеральном уровне, что облегчит и сам процесс, и его контроль. Вполне приемлем путь разработки определенного шаблона цифровизации финансовой деятельности высшего учебного заведения в современной России. При этом цифровизация финансовой деятельности отечественного высшего учебного заведения должна стать частью, т.е. не противоречить, а вписаться в аналогичный процесс на уровне всего вуза, всей системы образования и всего общества. Только в этом случае цифровые процессы будут эффективны. Кроме того, представляется важным понимание длительности цифровизации финансовой деятельности высшего учебного заведения. Данного рода заведения отличаются глубокой традиционностью, определенной неповоротливостью и ча-

стым неприятием новшеств. Это может создать определенные трудности для внедрения цифровых технологий, но они вполне преодолимы при грамотном и системном подходе.

Литература

1. Черных С. И. Цифровая экономика и наука / С. И. Черных // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2018. № 4. С. 73-86.
2. Стратегия развития информационного общества Российской Федерации на 2017—2030 годы [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Лидеры G20 приняли декларацию по цифровой экономике [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Конференция G20 на уровне Министров по цифровой экономике [\[Электронный ресурс\]](#).
5. Осакая декларация по вопросам цифровой экономики [\[Электронный ресурс\]](#).
6. Никонов А. А. Анализ внедрения современных цифровых технологий в финансовой сфере / А. А. Никонов, Е. В. Стельмашенок // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 4. С. 111-119.
7. Попов Д. В. Эффективность финансово-экономической деятельности высшего учебного заведения / Д. В. Попов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. № 37. С. 169-180.
8. Васюнина М.Л. Финансовое обеспечение вузов: анализ проблем и направлений развития // Экономический анализ: теория и практика. - 2018. - Т. 17, № 1. - С. 116 - 130. [\[Электронный ресурс\]](#). 17.1.116.
9. Мавлютова Г. А. Цифровизация в современном высшем учебном заведении / Г. А. Мавлютова // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 3 (32) [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.А. Федорова, 2019

УДК 334.72

Шаронов М.А., Фёдоров С.В., Сурков В.И.

студент группы с3 ЭБЗ-51

кафедра «Экономической безопасности и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российской Федерации

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

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Экономисты и бизнесмены не сомневаются, что частный сектор во многом гораздо эффективнее и действеннее государственного, но мало кто из простых людей разделяет это мнение. Они обычно полагают, что их жадные сосе-

ди, открывают свой бизнес, лишь, для того чтобы, получить как можно больше прибыли руководствуясь эгоистичными устремлениями. При этом они не уделяют должного внимания роли бизнеса в современном обществе и ценности предпринимательства для развития личности людей, а также значения предпринимательства в экономическом развитии страны – роль, которая делает бизнес вовсе не эгоистичным.

Прежде всего, предприниматель организует производство и распределяет товары и услуги для удовлетворения определенных общественных потребностей. Чтобы выполнить эту задачу, бизнес должен быть очень гибким и постоянно исследовать потребительские запросы: какой смысл производить то, что никто не хочет покупать?

Во-вторых, бизнес создает рабочие места. Более того, большинство рабочих мест, которые помогает создавать бизнес, являются востребованными и эффективными, т.е., люди, занятые в коммерческих предприятиях, производят «реальные» товары и услуги.

В-третьих, предпринимательство обеспечивает доход. Здесь мы наконец подходим к денежному вопросу, но не забывайте: доход, который обеспечивает бизнес, никоим образом не ограничивается прибылью, которую получают его владельцы.

Итак, мы видим, что, несмотря на общественное мнение по этому вопросу, бизнес не так уж эгоистичен. На самом деле, он гораздо более бескорыстен, чем многие государственные учреждения, причем его главная цель – удовлетворение собственных потребностей, а напротив – обеспечение в долгосрочной перспективе потребительских запросов и повышения качества нашей жизни. Поэтому, когда вы принимаете важное решение открыть собственное дело, имейте в виду, что это способ служить обществу.

Постановка целей, и в дальнейшем их реализация — это признак зрелости и ответственности в обществе, так же, как и признак зрелости в человеке.

Какую главную задачу ставит перед собой предприниматель в своей деятельности? И каким образом они приходят к достижению своей цели?

Одна из важных целей, которую народ поставил перед своей экономикой, – это непрерывное производство для достижения полной занятости. Мы хотим в полной мере использовать имеющиеся производственные ресурсы – труд, капитал, природные ресурсы и использовать их эффективно.

Насколько хорошо мы достигаем цели полной занятости и высоких показателей в производстве? Страна не может реально рассчитывать на постоянное обеспечение работой 100% мужчин и женщин, способных и желающих работать. Всегда будет некоторая безработица – примерно от 2 до 5% рабочей силы.

Но когда миллионы людей остаются без работы, это означает, что они не вносят продуктивного вклада в развитие страны и не получают дохода. По этой причине цель производства, которая требует, как полной занятости, так и эффективности, является одной из самых важных в нашей экономике.

Вторая важная цель – это стабильный рост. Мы хотим, чтобы экономика становилась лучше с годами. Мы измеряем объем нашего национального производства товаров и услуг, рассматривая статистику валового национального продукта.

Экономический рост-это устойчивый рост ВВП на душу населения (общий ВВП, деленный на население страны). Мы хотим, чтобы ВВП увеличивался более или менее устойчивыми темпами-примерно на 4-5% каждый год (оценка неформального сектора) – без рецессии бизнеса или быстрого роста цен (инфляции) или роста безработицы.

Производство, занятость и рост ВВП-все — это довольно легко измерить. Однако, когда мы подходим к некоторым другим экономическим целям, мы должны говорить о них в более общих чертах.

Свобода выбора-это цель, которую практически каждый включил бы высоко в список. Но что это означает в конкретных терминах? Экономисты отмечают, что свобода выбора важна для потребителей, работников и бизнеса.

Свобода потребительского выбора означает, что потребители смогут выбирать товары, которые они хотят купить, из достаточно широкого спектра альтернатив, в соответствии с индивидуальными потребностями и предпочтениями. Мы не удовлетворены системой, в которой потребителю говорят: "Вы можете иметь любой размер и цвет, который вы хотите – до тех пор, пока он средний и черный!"

Свобода выбора профессии является важной областью экономической свободы. Мужчины и женщины хотят иметь возможность выбирать вид работы, который им понравится, и который обеспечит адекватную заработную плату и личное удовлетворение.

Еще одной целью является обеспечение равных возможностей для мужчин и женщин в обществе. Она тесно связана со свободой выбора, поскольку гласит, что все люди должны иметь примерно одинаковую степень свободы – осуществлять свои права в качестве консулов рабочих и предприятий.

Цель экономической безопасности означает, что мы хотим, чтобы члены экономического общества имели достаточно денег, чтобы иметь возможность покупать достаточное количество продовольствия, одежды, жилья и других предметов первой необходимости.

Широко распространенная нищета не только означает неспособность достичь цели экономической безопасности для этих людей, но и ставит серьезные вопросы о том, достигаем ли мы цели экономической справедливости в обществе.

Не все согласны с тем, что такое справедливость и справедливость в экономической жизни, но ее цель, которую почти все считают важной для определения и достижения.

Наконец, есть еще одна экономическая цель, которая не ограничивается границами страны, а распространяется за ее пределы на другие страны. Это и есть цель международного баланса. Мы хотим поддерживать прочные и сбалансированные отношения во внешней торговле и международных платежах.

Неспособность достичь этой цели не только вызывает серьезные экономические проблемы внутри страны и за рубежом, но и усиливает международную напряженность, угрожающую миру во всем мире.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Финансовая компонента экономической безопасности предприятия (финансовая безопасность) является одной из ключевых. Это обусловливается тем, что эффективность реализации различных программ и проектов (а значит и устойчивость развития) в производственной, инновационной, маркетинговой, инвестиционной и иных сферах деятельности прямо определяется способностью обеспечить их финансовыми ресурсами в необходимых объемах и в нужные сроки. Особенно это актуально для предприятий железнодорожного транспорта, поскольку они не являются ни чисто рыночными и, в то же время, только административно регулируемыми. Обеспечение финансовой безопасности таких предприятий, помимо грамотного выбора источников финансирования, во многом зависит от полноты методического инструментария оценки безопасности. Кратко рассмотрим существующие методические подходы. В работе [1] предложены следующие показатели: положение на рынке транспортных услуг (интенсивность роста; доля рынка); финансовая устойчивость (коэффициенты автономии, покрытия и постоянного актива); состояние основного капитала; зависимость от внешних источников ресурсов (прежде всего импортного подвижного состава и рабочей силы). Т. Н. Агапова и И. С. Якшина предложили систему индикаторов финансовой безопасности железнодорожной компании, которые разделены на общие и специфические и включают в себя группы показателей анализа движения, текущего состояния и эффективности использования [2]. Цитируемыми авторами предлагается обширный перечень индикаторов оценки финансовой составляющей экономической безопасности железнодорожного транспорта, что делает данный метод достаточно громоздким для расчетов. При этом авторы не сосредотачивают внимание на параметрах сравнения этих индикаторов с пороговыми. Мирза-заде Хайям Керим оглы предложил проводить ее оценку исходя из внешних и внутренних факторов влияния на нее. Так, к внешним индикаторам автор отнес [3]: показатель конкурентоспособности; коэффициент иностранных инвестиций; объем инвестиций в сектор экономики; динамика спроса в железнодорожном секторе экономики; показатель конъюнктуры рынка. Интересно, что в ходе анализа, автор выбрал основным индикатором финансовой безопасности железной дороги определение индекса развития человеческого потенциала, обосновав это тем, что значительную часть показателей экономической, в т.ч. финансовой безопасности объекта составляют показатели социального развития объекта. Можно частично согласиться с таким выводом, ведь именно от специалистов и основного рабочего персонала

зависит качество работы железнодорожной компании, качество принимаемых решений. Однако, в силу специфики отрасли, в финансовой безопасности решают многое и государственная поддержка, тарифы, состояние основных фондов – подвижного состава. Поэтому при оценке финансовой безопасности следует учитывать все факторы. Рассмотрим методику оценки уровня финансовой безопасности предприятия, предложенную в работе Ю. Б. Кракоса и Р. О. Разгона [4]. Согласно ей, интегральный показатель финансовой безопасности предприятия можно определять в баллах как сумму соответствующих комплексных показателей: оценки эффективности управления, оценки платежеспособности и финансовой устойчивости, деловой активности, рыночной устойчивости, инвестиционной привлекательности. При соответствии значений их нормативным значениям, рейтинг «эталонного предприятия» по каждой составляющей финансовой безопасности предприятия будет равен 1, а интегральный показатель финансовой безопасности предприятия будет равен 5 [Там же]. Указанная методика является комплексной, но она имеет определенные недостатки: все составляющие финансовой безопасности предприятия имеют одинаковый вклад в ее интегральную оценку, тогда как их значимость может меняться в течение времени; некоторые из приведенных индикаторов перекликаются один с другим, не неся качественно новой информации о состоянии отдельных составляющих финансовой безопасности; отсутствует шкала оценки уровня финансовой безопасности предприятия.

Поэтому, автор статьи считает целесообразным усовершенствовать методику оценки уровня финансовой безопасности предприятия на основе разработки Ю. Б. Кракос и Р. О. Разгон. Так, к структуре финансовой безопасности предприятия отнесем следующие составляющие: рентабельность деятельности, деловую активность, ликвидность и платежеспособность, финансовую устойчивость, инвестиционную привлекательность. Показатели финансовой безопасности предприятия железнодорожного транспорта предлагается оценивать по ее отдельным составляющим:

1. Рентабельность деятельности предприятия I_p можно оценить по следующим показателям:

1) рентабельность активов – R_A . Этот коэффициент дает общую картину по степени доходности деятельности, при чём в масштабах всего предприятия, а не отдельных составляющих его деятельности;

2) рентабельность собственного капитала – $R_{СК}$;

3) рентабельность продаж – $R_{П}$.

2. Деловую активность предприятия $I_{ДА}$ определим такими показателями:

1) коэффициент оборачиваемости активов – O_A . Данный коэффициент дает общую картину эффективности использования активов;

2) коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача). Он конкретизирует предыдущий показатель, поскольку ключевой статьёй активов баланса субъекта предпринимательства сферы являются его основные средства.

3) коэффициент оборачиваемости собственного капитала – $O_{СК}$.

3. Уровень ликвидности и платежеспособности предприятия $I_{ЛП}$ можно оценить следующими показателями:

- 1) коэффициент покрытия – K_{Π} ;
- 2) соотношение дебиторской и кредиторской задолженности – $K_{ДЗ}/K_{КЗ}$;
- 3) коэффициент абсолютной ликвидности – $K_{АЛ}$.

4. Для определения уровня финансовой устойчивости предприятия $I_{\text{ФУ}}$ используем такие показатели:

- 1) коэффициент финансового левериджа (риска) - $K_{\text{ФЛ}}$;
- 2) коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами – $K_{\text{СОС}}$;
- 3) коэффициент долгосрочной финансовой устойчивости – $K_{\text{ДФУ}}$.

5. Уровень инвестиционной привлекательности предприятия $I_{\text{ИП}}$ можно оценить следующими показателями:

- 1) коэффициент чистой выручки – $K_{\text{ЧВ}}$;
- 2) коэффициент реинвестирования прибыли – $K_{\text{РП}}$.

Индикаторами уровня составляющих финансовой безопасности предприятия будут выступать нормированные значения, рассчитанные на базе нормативных (пороговых) значений выходных показателей по формуле:

$$x_i = \left(\frac{p_i^{\phi}}{p_i^{\Pi}} \right)^k \quad (1)$$

где x_i – степень отклонения фактического значения i -го показателя от его нормативного (предельного) значения;

p_i^{ϕ}, p_i^{Π} - соответственно фактическое и нормативное значение i -го показателя; k – показатель степени.

Показатель степени k в формуле 1 приобретает два значения: если направлением оптимизации исходного показателя является его увеличение, он равен 1, если уменьшение – он равен -1. Предельные значения исходных показателей необходимо определить, исходя из условия минимально допустимого уровня безопасности, превышение которого означало бы переход предприятия в финансово опасную зону. Но не для всех из приведенных финансовых показателей можно найти минимальные теоретически обоснованные значения. К тому же их значения могут отличаться в зависимости от вида экономической деятельности предприятия, а в условиях финансово-экономического кризиса для большинства отечественных предприятий общепринятые в мировой практике значения являются вообще недостижимыми. Поэтому в качестве нормативных значений для исходных показателей целесообразно использовать их среднеотраслевые значения, которые характеризуют реальное финансовое состояние предприятий на данном этапе развития экономики с учетом отраслевой специфики и рассчитываются по данным статистической отчетности. Математический расчет оценок составляющих финансовой безопасности предприятия $I_{\text{Р}}, I_{\text{ДА}}, I_{\text{ЛП}}, I_{\text{ФУ}}, I_{\text{ИП}}$ с помощью отдельных индикаторов происходит по следующей формуле (2):

$$I_j = \sum_{i=1}^n x_{ij} * a_{ij} \quad (2)$$

где I_j – интегральная оценка j -той составляющей финансовой безопасности предприятия; x_{ij} – i -й индикатор j -той составляющей; a_{ij} – весовой коэффи-

циент i -того индикатора в оценке j -той составляющей; n – количество индикаторов j -той составляющей.

Весовые коэффициенты каждого из индикаторов можно определять экспертным путем по их приоритетности. Исходя из этого, интегральную оценку финансовой безопасности предприятия можно рассчитать по формуле:

$$I_{фбп} = I_p * b_p + I_{да} * b_{да} + I_{лп} * b_{лп} + I_{фу} * b_{фу} + I_{ип} * b_{ип} \quad (3)$$

где $I_{фбп}$ – интегральная оценка уровня финансовой безопасности предприятия; I_p , $I_{да}$, $I_{лп}$, $I_{фу}$, $I_{ип}$ – интегральные показатели соответственно рентабельности деятельности, деловой активности, ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности; b_p , $b_{да}$, $b_{лп}$, $b_{фу}$, $b_{ип}$ – весовые коэффициенты составляющих финансовой безопасности предприятия в ее интегральной оценке. После определения весовых коэффициентов экспертным путем они могут принимать следующие значения: $b_{фс} = 0,26$, $b_p = 0,24$, $b_{лп} = 0,22$, $b_{да} = 0,18$, $b_{ип} = 0,1$. Таким образом, при полном соответствии значений исходных показателей их среднеотраслевым значениям, оценка отдельных составляющих финансовой безопасности предприятия и интегральная оценка ее уровня равны 1. Значение интегральной оценки больше 1 означает, что состояние финансовой безопасности конкретного предприятия лучше, чем в среднем по отрасли: $I_{фбп} \geq 1,5$ уровень финансовой безопасности предприятия высокий; при $1 \leq I_{фбп} < 1,5$ финансовая безопасность предприятия имеет достаточный уровень; при $0,5 \leq I_{фбп} < 1$ – критический, существует угроза потери финансовой безопасности; но при $I_{фбп} < 0,5$ предприятие находится в кризисном состоянии.

Предложенная методика позволит комплексно оценить уровень финансовой безопасности анализируемого предприятия, сравнить его со средними значениями индикаторов в отрасли.

Литература

1. Азарская, М.А. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение: монография /М.А. Азарская, В.Л. Поздеев. — Электрон. дан. — Йошкар-Ола: ПГТУ, 2015. — 216 с.
2. Агапова Т.Н. Специфика и угрозы обеспечения экономической безопасности железнодорожного транспорта /Т.Н. Агапова, И.С. Якшина //Транспортное дело России. - 2011. - № 6. - С. 187-191.
3. Мирза-заде Хайям Керим оглы. Теория и методика определения уровня финансовой безопасности Азербайджанской государственной железной дороги: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.10, 08.00.14 / Мирза-заде Хайям Керим оглы; [Место защиты: С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов]. — Санкт-Петербург, 2009.- 23 с
4. Кракос Ю.Б. Управление финансовой безопасностью предприятий «Экономика и управление предприятиями машиностроительной отрасли: проблемы теории и практики». - 2008. - № 1(1). - С. 86-97// Ю.Б. Кракос, Г.А. Разгон [\[Электронный ресурс\]](#).

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В период развития российской экономики нерешенными остаются проблемы роста просроченной задолженности по кредитам, выданным банком, проблемы полного погашения долгов, мошенничества при выдаче кредитов микрофинансовыми организациями, а также скрытые проблемы увеличения задолженности по кредитным картам. Решение этих проблем должно осуществляться комплексно и зависеть не только от усилий государства, но и от информированности и грамотности самих граждан.

Сферой кредитного оборота (купли-продажи) называют кредитный рынок, являющийся частью финансового рынка, как систему отношений в сфере долговых обязательств, закрепленных на основании кредитного договора. Основными субъектами кредитных отношений являются: - кредиторы-лица, предоставляющие кредиты и располагающие определенными средствами, а именно накопленными, привлеченными или мобилизованными ресурсами; - заемщики-любые лица, получающие кредит на возвратной основе с определенной процентной ставкой.

Особенности кредитного рынка:

- 1) на кредитном рынке продается (покупается) только 1 Товар-Деньги;
- 2) деньги продаются в долг;
- 3) на кредитном рынке существует специальный механизм ценообразования

Кредитные отношения в России возникают между следующими участниками:

- Центральный банк и коммерческие банки;
- Коммерческие банки (друг с другом);
- Коммерческие банки и обслуживаемые ими юридические и физические лица-российские и иностранные банки.

В России банковская система - это совокупность всех кредитных организаций, каждая из которых имеет свою функцию. Каждая кредитная организация составляет и организует свой перечень операций, удовлетворяя потребности людей в своих услугах и продуктах. В соответствии со статьей 3 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 28.03.2017) задачами Банка России являются:

- защита и стабильность рубля;
- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение стабильности и развития национальной платежной системы
- развитие финансового рынка Российской Федерации;

- обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

В соответствии со статьей 25 Федерального закона «О Центральном Банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 28.03.2017) Банк России ежегодно не позднее 15 мая года, следующего за отчетным, представляет в Государственную Думу годовой отчет Банка России. Проведение Единой государственной денежно-кредитной политики и антикризисных мер Правительством РФ и Банком России привело к увеличению банковского кредитования, вложений в облигации субъектов Российской Федерации и ипотечные облигации, роста объемов ипотечного жилищного кредитования. На сегодняшний день ипотечное кредитование лидирует – количество ипотечных договоров к началу 2018 года увеличилась на 30 %. Ключевая ставка сокращается, центральный банк считает нормальным превышение ее на 2,5-3 пункта над инфляцией, которая останется в 2018 году 3,8-4 %. Поэтому падение ключевой ставки произойдет до уровня 6,75-7 %. Ставки по ипотеке снизились за 2017 год с 12,4 % до 9,9 %, а по автокредитам – с 13,2 % до 11,9 %.

Займы, выдаваемые наличными средствами физическим лицам, также покажут рост в 15 %. Менее оптимистичные прогнозы относятся к объему выпуска пластиковых карт с овердрафтом. Он останется на прежнем уровне.

Банк России осуществляет различные меры по совершенствованию законодательства в следующих областях: определяет обязанность кредитных организаций осуществлять банковские операции и иные различные операции с лицами, связанными с ними на рыночных условиях; разработаны планы по расширению полномочий Банка России по применению обоснованных суждений в области банковского надзора в соответствии с международными стандартами и определению интервенций, решения об использовании которых могут приниматься Банком России на основе обоснованных предположений о рисках в деятельности кредитных организаций; дальнейшему развитию законодательства, регулирующего потребительское кредитование; применению нового порядка оценки кредитного риска по производным финансовым инструментам в целях расчета нормативов достаточности капитала и риска концентрации.

На основании принятого федерального закона «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» от 05.12.2017 № 362-ФЗ в 2018-2020 годах предусмотрена ежегодная индексация страховых пенсий.

Основной задачей Банка России на текущем этапе, а также в период 2019-2020 годов, является закрепление темпов роста потребительских цен на уровне 4%, что должно способствовать формированию доверия к проводимой денежно-кредитной политике.

Важными рисками для прогнозирования инфляции на протяжении нескольких лет могут быть скачки внутренних и внешних цен на продовольствие (под влиянием факторов предложения), изменения бюджетной политики, ускорение индексации расходов или Повышение налогов, а также увеличение темпов роста административно регулируемых цен и тарифов. Необходимая степень реагирования денежно-кредитной политики на реализацию этих рисков будет определяться с учетом оценки масштабов и продолжительности их воздействия на инфляционные процессы. В частности, в условиях отклонения от заявленных

планов консолидации бюджета и увеличения его дефицита Банк России будет вынужден проводить более жесткую денежно-кредитную политику.

Литература

1. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» от 05.12.2017 № 362-ФЗ.

© В.К. Шлычкова, 2019

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО
ДОКУМЕНТООБОРОТА В ПРАВОВОМ И ЭКОНОМИЧЕСКОМ
ПРОСТРАНСТВЕ КАК ФАКТОРА ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В современных условиях глобальной тенденции цифровизации экономики и усложнения экономических взаимоотношений увеличивается роль электронного документооборота. Большие объёмы обрабатываемой информации с постоянным ростом её сложности и масштабности приводят к необходимости создания эффективной системы электронного документооборота, позволяющей справляться с генерируемыми экономическими субъектами потоками информации.

Однако построение эффективной системы невозможно без детальной проработки нормативно-правовой базы. В настоящий момент в РФ общественные отношения, связанные с применением электронных документов, регулируются, непосредственно, в соответствии с Конституцией РФ и узконаправленными федеральными законами. Помимо этого, отдельные вопросы регулирования электронного документооборота затрагиваются в законодательных актах федеральных органов исполнительной власти и отдельных нормативно-методических документах.

Так как электронный документооборот представляет собой совокупность различного рода информации, одним из основополагающих нормативно-правовых актов выступает Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. «149-ФЗ, регулирующие отношения, связанные с использованием информационных технологий. В этом документе даётся определение электронного документа, представляющего собой документированную информацию, представленную в электронной форме и в пригодном для восприятия человеком с использованием ЭВМ виде [1]. Кроме того, статьями 11 и 11.1 регламентируется использование электронных документов.

Использование информации связано непосредственно и с обработкой персональных данных пользователей информации. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 г. №152-ФЗ регулирует основные положения, связанные с обработкой персональных данных, в том числе и с обработкой с использованием средств автоматизации.

Помимо этого, в электронных документах аналогом рукописной подписи на бумажном документе является электронная цифровая подпись. Федеральный

закон «Об электронной подписи» от 06.04.2011 г. №63-ФЗ регламентирует основные положения получения и использования электронной цифровой подписи в электронном документообороте [7].

В свою очередь, полноценная система электронного документооборота включает в себя не только обработку, но и хранение информации. Отдельные направления регулирования, затрагивающие организацию электронного документооборота, содержатся в следующих нормативно-правовых актах:

- Федеральном законе «Об архивном деле в Российской Федерации» от 22.10.2004 г. «125-ФЗ;

- Федеральном законе «О бухгалтерском учёте» от 6.12.2011 г. «402-ФЗ;

- Постановлении Правительства РФ «Об использовании простой электронной подписи при оказании государственных и муниципальных услуг» от 25.01.2013 №33;

- Приказе Минкомсвязи РФ «Об утверждении Требований к информационным системам электронного документооборота федеральных органов исполнительной власти...» от 02.09.2011 г. №211.

Отдельные вопросы, затрагивающие работу системы электронного документооборота, рассматриваются отдельно в гражданском, уголовном и других сферах законодательства РФ. Так, в Гражданском кодексе РФ в п.2 ст. 160 отражена возможность подписания электронных документов электронной цифровой подписью, а в п.2 ст. 434 закреплена возможность обмена документами по электронной связи. В Уголовном кодексе РФ главой 28 «Преступления в сфере компьютерной информации» предусмотрена ответственность за неправомерный доступ к информации и нарушение правил эксплуатации систем ЭВМ и их сетей. Кроме того, разрешение на предоставление информации в электронном виде содержится и в отдельных отраслевых кодексах: налоговом, таможенном, трудовом и др [6].

Впервые задача по разработке необходимой нормативно-правовой базы, связанной с переходом на электронный документооборот, была определена в Федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002-2010 годы)», разработанной Министерством цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ [3]. И, несмотря на существующие в настоящий момент нормативно-правовые акты, регулирующие данную сферу общественных отношений, существует ряд пробелов в законодательстве. В частности, основной пробел заключается в отсутствии отдельных федеральных законов об электронных документах и об их архивном хранении. Кроме того, сформулированный понятийный аппарат, предусмотренный современным законодательством, не является полным [5]. А разброс ключевых понятий по разным нормативно-правовым актам затрудняет их эффективное использование и применение.

Документооборот как таковой можно представить в двух основных формах: бумажной и электронной. В настоящий момент времени, большая часть организаций использует совмещённую форму – электронно-бумажный оборот [2]. Внедрение электронного документооборота является трудоёмким процессом и осуществляется постепенно, а полный отказ от бумажного документооборота пока невозможен в силу ряда причин, среди которых и многообразие

технологий использования электронного документооборота, и уровень развития предприятий, и неравномерность этапов внедрения электронного документооборота. Несовершенство законодательства, регулирующего эту сферу, так же является ограничивающим фактором. Однако сама идея использования автоматизированных процессов работы с документами позволяет значительно повысить возможности предприятий.

К основным достоинствам от внедрения электронного документооборота можно отнести:

- оптимизацию и автоматизацию процессов работы с документами;
- повышение эффективности работы с документами, за счёт более быстрых процессов накопления, управления и доступа к документам и необходимой информации;
- сокращение объёмов бумажного документооборота;
- сокращение времени на поиск и обработку документов;
- обеспечение прозрачности всех процессов работы с документами за счёт сохранения их истории с момента создания до сдачи в архив;
- уменьшение количественных потерь документов и др.

С экономической точки зрения, внедрение системы электронного документооборота предприятиями позволит не только существенно экономить за счёт сокращения использования бумажного документооборота, но и позволит оптимизировать работу с документами и ускорить их обработку и использование. Кроме того, электронные документы проще защитить от несанкционированного доступа за счёт инструментов управления доступом и шифрования данных. Постепенное же развитие технических характеристик электронного документооборота позволяет сократить вероятность ошибок при обработке документов.

Несмотря на это, внедрение электронного документооборота имеет и ряд недостатков, связанных со сложностью его внедрения. Что связано с приобретением необходимой технической инфраструктуры, его установкой и настройкой и с последующим обучением персонала. С другой стороны, существует также ряд проблем, связанных с обеспечением информационной безопасности электронного документооборота [4]. Использование пиратского ПО, случайное заражение оборудования приводят не только к сбоям в работе оборудования, но и к утечкам информации. Такого рода уязвимости на предприятии приводят к снижению уровня экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

С учётом существующих плюсов и минусов электронного документооборота, параллельное ведение бумажного документооборота, даже и в неполном объёме, позволяет сводить уязвимости к минимуму, хоть и нагромождает документооборот как таковой.

Несовершенный механизм законодательного регулирования работы с электронными документами также является тормозящим фактором на пути перехода к полноценному электронному документообороту. Большая часть хозяйствующих субъектов продолжает работать с традиционными документами ввиду их более проработанной законодательной и нормативной баз.

Таким образом, можно сказать, что электронный документооборот, несмотря на свои достоинства и принудительное внедрение в связи с усилением тенденции цифровизации экономики, всё ещё сталкивается с рядом трудностей, как в правовом, так и в экономическом аспектах. Необходимость проработки отдельных аспектов регулирования электронных документов связана не только с существующими пробелами в законодательстве, но и с экономическим влиянием информационных угроз на экономическую безопасность хозяйствующих субъектов.

Литература

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон №149-ФЗ от 27.07.2006 [принят Государственной Думой 8 июля 2006 года]: (с изменениями и дополнениями). – Доступ из справ. – правовой системы Гарант. – Текст: электронный.
2. Жильников А.Ю. Электронный документооборот / А.Ю. Жильников, О.С. Михайлова // Территория науки. – 2017. – №2. – с. 116 – 120.
3. Мазур С.Ф. Отдельные вопросы совершенствования правового регулирования электронного документооборота / С. Ф. Мазур, Д.Д. Дементьев // Пробелы в российском законодательстве. – 2016. - №3. – с. 119 – 122.
4. Максимова Г.В. Развитие документооборота в условиях информационной экономики / Г.В. Максимова, И.В. Тихонова // Известия БГУ. – 2019. - №2. – с. 253 – 260.
5. Соловяненко Н.И. Законодательство об электронном документе как фактор актуализации правового пространства для инновационной (цифровой) экономики / Н.И. Соловяненко // Труды Института государства и права РАН. — 2017. — № 3. — С. 162-175.
6. Вакиш С.В. Правовое регулирование электронного документооборота и электронной подписи в РФ / С.В. Вакиш, А.В. Науменков – Текст: электронный // [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 09.11.2019).
7. Текущее законодательство в сфере электронного документооборота: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения: 09.11.2019) .
8. Баширзаде Р.Р. Цифровизация логистики – требование времени / Р.Р. Баширзаде, А.В. Пахомова // Цифровая революция в логистике: эффекты, конгломераты и точки роста: материалы международной научно-практической конференции. Министерство науки и высшего образования РФ, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Южно-Российская ассоциация логистики. 2018. С. 40-43.
9. Формирование конкурентоспособной российской экономики: проблемы и цифровые возможности: монография / Р.Р. Баширзаде, Т.В. Горячева, Е.Г. Жулина, С.Е. Каменева, И.В. Кузнецова, А.В. Пахомова, Л.В. Славнецкова, Л.В. Сырникова, А.В. Холоднова, Н.Ю. Шадченко; под общ. ред. Л.В. Славнецковой. – Саратов: Амирит, 2019. – 132 с.

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА: ОБЗОР МИРОВОГО ОПЫТА

Проблема коррупции существует в Российской Федерации уже достаточное время, к сожалению, несмотря на все попытки государственных органов контролировать и наказывать субъектов, участвующих в коррупционных действиях уровень коррупции, существенно не снизился. Тем не менее, необходимо отметить, что проблема коррупционных действий существует не только в России, но и в ряде других стран мира, невозможно сказать, что какое-либо государство полностью искоренило коррупцию, однако некоторые страны сумели существенно снизить уровень коррупции.

По данным Генеральной прокуратуры РФ сферами, в которых коррупция достигает существенных значений можно назвать здравоохранение, государственную службу и образование. Особенности темпы коррупции наблюдаются в сфере образовательных организаций (все уровней) [3].

Исходя из этого, на данный момент возникает следующая проблема, связанная с коррупцией в образовании – у целого поколения обучающихся формируется мнение, что талант и интеллект не имеет значения, а школы и университеты находятся в опасности коррупции в связи с большим объемом государственных расходов на образование. Коррупция в системе образования накладывает существенный отпечаток на экономическую безопасность федерального уровня [1].

Первой проблемой в области коррупции в образовании является коррупционные действия среди преподавателей и студентов. Вчерашние студенты-двоечники, получившие незаслуженные дипломы об образовании не могут справиться со своими должностными обязанностями без фундаментальных знаний, которые они должны были получить в учебном заведении. В результате чего интеллектуальная эффективность трудовых ресурсов существенно снижается, что негативно отражается на экономических показателях [4].

Второй проблемой является коррупция среди субъектов управления образовательной организацией. По данным экспертов ООН коррупционный ущерб от потери бюджетных ассигнований достигает до 80 %. Таким образом, большинство средств, выделяемых государством и регионами на образование, не попадают в школы, колледжи и вузы, оседая в карманах коррумпированных чиновников, что также существенно отражается на качестве образовательной деятельности и последующей компетентности работников [4].

В связи с существованием данной проблемы, целесообразно, по нашему мнению, изучить опыт других стран в борьбе с коррупцией в образовательных

организациях. При изучении опыта других государств по разработке антикоррупционных мер становится, очевидно, что данные меры основываются как на социальных, так и на институциональных факторах. К примеру, в Соединенных Штатах Америки (государство считается одним из самых развитых по уровню правовой системы) в борьбе с коррупцией сделали упор на законодательство. В уголовном кодексе США сама трактовка уголовно наказуемой коррупции имеет более широкое толкование, чем, к примеру, в странах Европы, что позволяет рассматривать коррупционные действия со всех сторон. Так, согласно законам США, госслужащие в разных ведомствах не могут принимать подарки и материальные благодарности, которые стоят дороже определенной цены. Этот опыт успешно применим и в других государствах, например, в Великобритании и Сингапуре (с недавних пор данный опыт применяется в РФ).

Еще одним интересным примером может служить Сингапур, который с 1965 года начал успешную борьбу с коррупцией. Помимо уже стандартных механизмов, таких как система незапланированных проверок, система сообщений от граждан, ротация чиновников, из интересных мер можно выделить то, что в стране была использована так называемая «коллективная ответственность» за взятку. Если один из чиновников был уличен и обвинен в коррупции, его коллеги также будут уволены. Конечно, успешность борьбы с коррупцией в данной стране связана не только с системой мер контроля и наказаний, чиновникам, в том числе была существенно повышена заработная плата, потерять которую из-за своих коррумпированных действий было бы большой ошибкой.

В качестве примера противокоррупционных действий можно привести еще одну азиатскую страну – Гонконг. В число примечательных мер, входящих в политику борьбы с коррупцией в данной стране можно отнести такое явление как «презумпцию коррумпированности». В рамках презумпции коррумпированности чиновник должен доказать легитимное возникновение имеющегося у него имущества. Кроме этого, в Гонконге был создан такой орган как «Независимая комиссия против коррупции», состоящая из независимых наблюдателей (в число которых входят общественные деятели, бизнесмены), при этом, необходимо отметить, что сотрудники данной комиссии получают высокую заработную плату за свою деятельность.

Конечно, еще раз хотелось бы отметить, что высокий уровень заработной платы и поощрений существенно повысил эффективность борьбы с коррупцией. Так, к примеру, по этому пути пошла, Швеция, резко поднявшая зарплаты госслужащим, стимулируя их работать за оплату труда, а не за сторонние вознаграждения. В течении времени заработные платы у чиновников Швеции стали уменьшаться, однако снижение коррупционных связей смогло сохраниться. В другой европейской стране – Нидерландах за отсутствие коррупционных связей или помощь в расследовании таковых чиновники могли получить материальное поощрение, что также в некоторой степени простимулировало чиновников. Одним из самых жестких законодательств в отношении коррупционеров можно назвать законодательство Китая – в котором коррупционер может быть приговорен к смертной казни [2]. Несмотря на широкий спектр антикоррупционных мер в разных странах мира, можно заметить, что все они придерживаются

ся единой стратегии в методах борьбы с коррупцией, используя общие схемы механизмов (рис. 1).

	Действующие методы борьбы с коррупцией (международный опыт)
	упрощение большинства бюрократических механизмов и различных административных процедур
	новые, усовершенствованные законы и акты антикоррупционного законодательства
	ужесточение наказания за коррупционную деятельность на уровне законодательства, и на уровне общественного осуждения (например, доступный общественности список коррупционеров)
	повышение независимости судебной системы при проведении судов над коррупционерами
	решения в области кадровой политики на государственной службе
	четкое и понятное разграничение полномочий государственных служащих
	усиление ревизионных и регуляторных мер для противодействия коррупции

Рисунок 1. Элементы стратегии по борьбе с коррупцией: мировой опыт

Меры, перечисленные нами выше, касаются общих элементов стратегии борьбы с коррупцией в различных странах. Однако, во многих странах существуют меры, связанные с борьбой с коррупцией именно в системе образования, к примеру, во многих странах введен обязательный внутренний и внешний аудит в образовательных организациях.

В Бразилии, при поступлении информации о проблеме в образовательном учреждении, Государственная счетная палата проводит аудит, при этом ответственность за проведение аудита ложится на местные органы власти. Данная мера позволяет выявить правонарушения, однако ее недостатком считается то, что она проводится не регулярно.

В таких странах как Великобритания и Австралия аудит проводится на регулярной основе на уровне учреждения, при этом аудит проводится как со стороны внутренней среды, так и со стороны внешней среды [4].

Еще одной мерой по противодействию коррупции в образовательных учреждениях можно считать обязательное информирование сотрудников о сущности коррупционных правонарушений и мерах противодействия коррупции. В некоторых странах (Англия, страны ЕС) обучение сотрудников образовательного учреждения финансовому менеджменту предусмотрено законодательно. Руководитель образовательного учреждения должны информировать всех своих сотрудников о противокоррупционной политике и мерах по предотвращению коррупционных действий.

В заключении данной статьи необходимо отметить, что механизмы и инструменты противодействия коррупции в других государствах уже прошли

апробацию, что наглядно демонстрирует все их преимущества и недостатки. Некоторые меры представляют интерес для законодателя, некоторые могут быть внедрены в российских образовательных организациях без изменений законодательства. Безусловно, все меры необходимо адаптировать под ментальность, ценности, и существующее законодательство, однако игнорировать опыт других стран не следует.

Литература

1. Власова Н.Ю., Шелуданова Н.А. О совершенствовании коррупции в свете национального плана по противодействию коррупции. / Н.Ю. Власова, Н.А. Шелуданова // Наука среди нас. – 2018.–№ 1.– С.243-246.
2. Лобцов Т.А. Противодействие коррупции прокуратурой: опыт противодействия коррупции КНР / Т.А. Лобцов // «Современная юриспруденция: актуальные вопросы, достижения и инновации» сборник статей III Международной научно-практической конференции: в 2 частях. 2017. Издательство: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.) (Пенза).– С. 93-95.
3. Бирюков В.Г. О совершенствовании противодействия коррупции в свете национального плана противодействия коррупции на 2016-2017 годы / В.Г. Бирюков // Ростовский научный журнал. – 2016. – № 8.– С. 30-38.
4. Краснохов С.Д., Хлонова Н.В. Оценка коррупционных рисков в образовательных организациях / С.Д. Краснохов, Н.В. Хлонова // Актуальные проблемы экономики и права. – 2015.– №1.– С.254-259.

© А.В. Васина, 2019

УДК 338

Григорьева Д.А.

студент группы с1-ЭБЗ 51

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

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

НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

Одним из важнейших аспектов обеспечения экономической безопасности страны является противодействие формированию и функционированию «теневой» экономики. Теневая экономика - это нелегальная или «скрытая» экономическая деятельность, связанная с производством разного рода товаров и услуг, доходы от которой официально не учитываются при уплате налогов и не контролируются компетентными структурами власти [1].

В общем рейтинге по 159 стран мира, Россия занимает 49 – ое место по «теневому» сектору экономики. Доля ВВП России в теневом секторе экономики в процентах составляет 38,42 %. По сообщению Федеральной службы по финансовому мониторингу в 2018 году теневая доля в общем объеме ВВП РФ

составила более 20 триллионов рублей, что в процентном отношении к общему внутреннему валовому продукту составляет примерно 20%. Данная сумма была рассчитана с учётом нелегальных или неправильно задекларированных импортных товаров, криминальной составляющей, скрытого дохода юридических лиц и неофициальной зарплаты рабочих.

Таблица 1

Статистика теневой экономики в России (источник - Росстат, Росфинмониторинг)

Год	Размер теневой экономики, в трлн. рублей	Доля от ВВП, в процентах	Размер ВВП, трлн. рублей
2018	20,7	20	103,6
2017	18,9	20,5	92
2016	24,3	28,3	86
2015	23,4	28,1	83,1
2014	12,35 (только Росстат)	17,3	71,4
2013	11,01 (только Росстат)	16,5	66,7
2012	9,36 (только Росстат)	15	62,4
2011	8,2 (только Росстат)	15,1	54,4
2010	7,12 (только Росстат)	16	44,5
2009	7,8 (только Росстат)	19,9	39,2

Из таблицы видно, что с 2009 года вплоть до 2016 года, уровень теневой экономики стремительно рос, но в 2017 году произошло значительное уменьшение доли неучтенного дохода в общей экономике страны. Эксперты предполагают, что это может быть связано с действительным сокращением теневого бизнеса, на данный показатель могли повлиять изменения в законодательстве, а также большую роль сыграло изменение методики оценки Росфинмониторинга. А также по словам экспертов этой службы в России снизился объём нелегально поступающих в страну денежных средств из зарубежа, а также сократилась доля «теневых» финансовых потоков из России в банки других стран. Росстат в своих расчетах обычно не учитывает криминальную составляющую, поэтому данные с 2009 по 2014 году являются не совсем точными, а лишь частично отображают картину происходящего в стране. При этом по данным Всемирного банка размер этой части экономики в 3,5 раза больше, чем в странах, относящихся к «Большой семёрке» [2].

При проведении мониторинга были включены следующие данные:

- объём нелегального импорта (товаров, у которых занижена таможенная госпошлина из-за недостоверных налоговых деклараций);
- скрытая прибыль от налогообложения;
- криминальные деньги;
- «чёрные» зарплаты.

Большое влияние на показатель уровня теневой экономики влияет население. Доля занятого населения в неформальном секторе России в 2018 году составило 20% от общего числа занятого населения (14,5 млн. чел.).

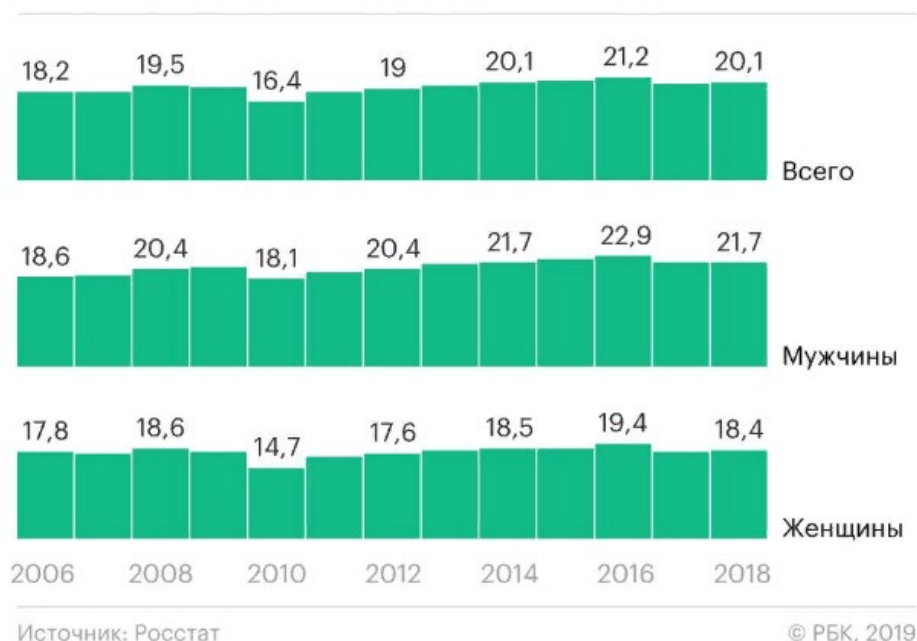


Рисунок 1. Доля занятых в неформальном секторе экономики (% от всех занятых)

Говоря о неформальной занятости, мы не подразумеваем криминальную занятость. Росстат относит работающих в неформальном секторе всех сотрудников, которые заняты в организациях, но не зарегистрированы как юридические лица. В данном случае речь идет об индивидуальных предпринимателях и те, кто работают по найму у них или самозанятое население. Люди, работающие неофициально у юридических лиц и получающие серую зарплату, в неформальную экономику не входят.

В настоящий момент теневые доходы превратились в реальный тормоз экономического развития страны, что влечет за собой необходимость противодействия «теневому» сектору экономики. Длительное давление, несправедливые законы на ведение любого вида деятельности, получающего доход, оказывает огромное влияние на изменение менталитета общества, негативное настроение и не подчинение законам, и все это идёт из поколения в поколение.

Среди множества способов уменьшения доли «теневой» экономики, государство может применить финансовую амнистию, особенно в тех случаях, когда экономика находится под угрозой финансового дефолта и банкротства - с целью перестройки экономической системы и пересмотра экономической политики. Взятый в целом, размер теневой экономики также является показателем эффективной экономической политики. Для устойчивой экономической среды,

следует уменьшить долю подпольного бизнеса, для привлекательности бизнес – сектора экономики.

Следовательно, нужно установить экономическую гармонию между:

1. разумным уровнем налогов,
2. адекватным сбором доходов для государственных расходов,
3. минимальной доли теневой экономики как результат успешной борьбы против коррупции и господством закона.

Необоснованные изменения упомянутых компонентов могут привести к росту показателей теневой экономики. Поэтому любое сокращение теневой экономики может способствовать росту ВВП и увеличению уровня конкурентоспособности экономики.

Литература

1. Наумов Ю.Г., Латов Ю.В. Экономическая безопасность и теневая экономика. Учебник. М.: Академия управления МВД России, 2016. – 246 с.
2. Теневая экономика в России [[Электронный ресурс](#)].

© Ю.О. Ершов, Григорьева Д.А., 2019

УДК 338.439.63.053.3

Григорьева Д.А., Любимцев А.А.

студенты группы с1-ЭБЗ 51

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ВЛИЯНИЕ «ЖИВОЙ» И «МЕРТВОЙ» ЕДЫ НА ЗДОРОВЬЕ ЧЕЛОВЕКА

В современном мире, наполненном разнообразного рода продуктами и пищевым мусором, человек начинает задумываться о пользе пищи, которую он употребляет, ведь от нашего питания напрямую зависит наше здоровье и самочувствие.

Живая пища – это основа жизни, но, к сожалению, мы в гораздо большем количестве употребляем мёртвую пищу. Живая еда — это продукты, максимально приближенные к естественному состоянию, то есть не подверженные никакой обработке. Живые продукты встречаются только в природе, всё, что мы едим с деревьев, из огородов и морей является полезным. Живая пища — это ключ к здоровью, энергии и долголетию, это основа жизни любого организма. Это еда, не подвергнутая тепловой обработке. Пища, в которой сохранились живые ферменты и все полезные микроэлементы. Ягоды, зелень, фрукты, овощи, орехи, семена — это дары природы, которые мы можем употреблять

сразу с грядки, куста или дерева. Питание живой пищей — это естественное питание человека (от которого, кстати, невозможно потолстеть) [1].

В последние десятилетия все больше людей задумываются о правильном питании, так как продолжительное употребление пищевого мусора влечет за собой увеличение смертности среди населения. Одна из причин увеличения смертности связана с неполноценным питанием, а также с наличием вредных веществ и добавок в продукции. Каждая пятая смерть в мире связана с нарушением питания - к таким выводам пришли ученые из американского Института измерения и оценки здоровья при Университете штата Вашингтон. Специалисты провели крупное исследование, охватившее людей из 195 стран мира и продлившееся 27 лет - с 1990 по 2017 год. При этом они учитывали уровень жизни, вкусы, трапезные обычаи и традиции. Выяснилось, что в основном опасные нарушения возникают либо из-за недоедания и дефицита белков, жиров и углеводов, либо, напротив – из-за чрезмерного употребления мяса, сахара, соли и другой пищи. «Неполноценное питание наряду с пищевыми злоупотреблениями становятся основной причиной преждевременной смерти в мире, опережая смертность от инфарктов, инсультов, онкологических заболеваний», – заявил автор научного доклада Кристофер Мюррей [4].

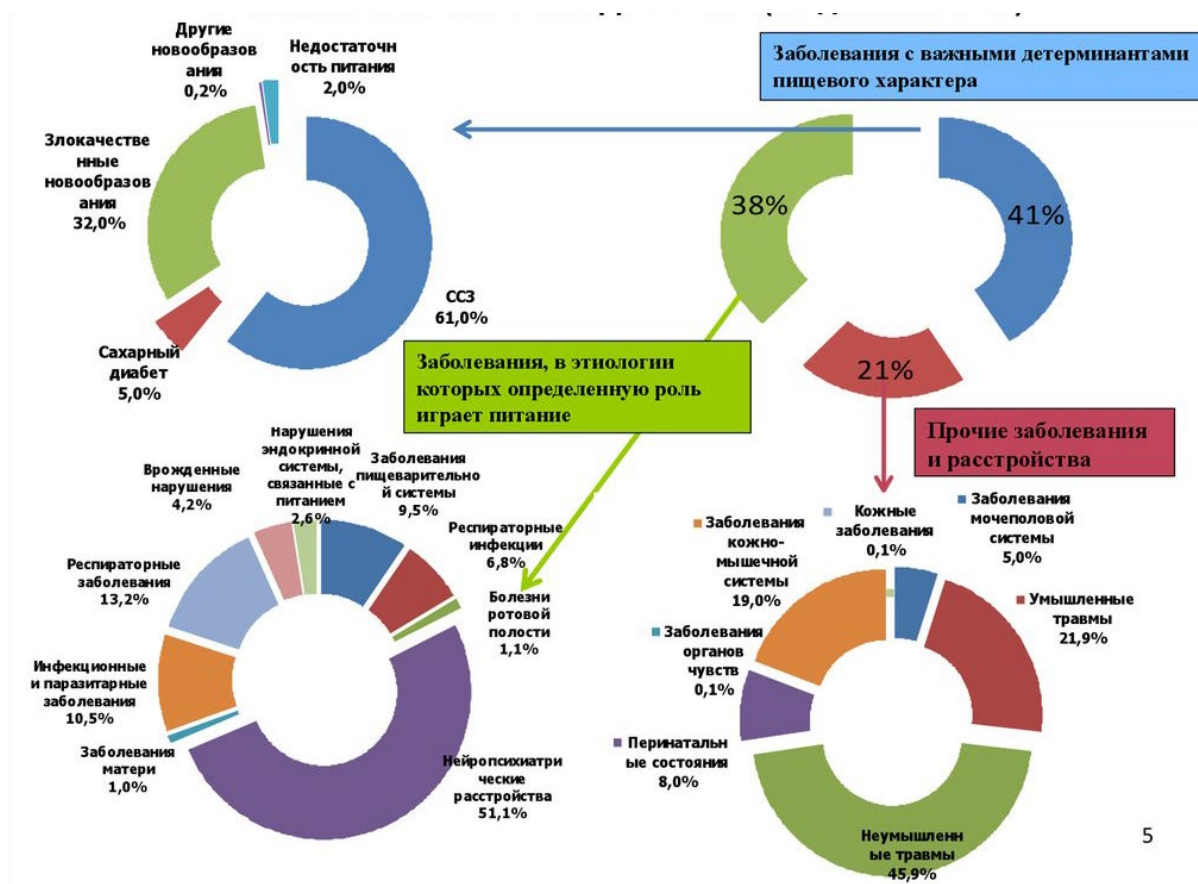


Рисунок 1. Влияние питания на здоровье человека (по данным Всемирной организации здравоохранения) [3].

Исследователи отметили, что в 2017 году из-за проблем, связанных с неправильным питанием, умерли 11 миллионов человек.

Опасным считается рацион, в котором: 1. большое количество соли - 3 млн. смертей; 2. дефицит цельно-зерновых продуктов - 3 млн. смертей; 3. низкое потребление фруктов - 2 млн. смертей.

К числу других серьезных факторов, способствующих преждевременной смерти, относится полное или частичное отсутствие в рационе: орехов; семян; овощей; жирных кислот омега-3, содержащихся в морепродуктах; клетчатки.

Из 11 млн. смертей, связанных с неправильно сбалансированным рационом, около 10 млн. - результат сердечно-сосудистых заболеваний, что дополнительно подчеркивает опасность чрезмерного употребления соли. Избыток соли ведет к повышению артериального давления, а это, в свою очередь, увеличивает риск развития сердечного приступа или инсульта. Соль также может влиять на сердце и кровеносные сосуды напрямую, что приводит к сердечной недостаточности.

Цельные зерна, фрукты и овощи оказывают противоположный, оздоровительный эффект. Они помогают работе сердца и снижают риск появления сердечно-сосудистых заболеваний.

К другим заболеваниям, также возникающим в результате плохого питания и ведущим к преждевременной смерти, относят рак и сахарный диабет второго типа. Далее рассмотрим еду, которую мы потребляем чаще всего и от переизбытка которой человека страдает.

Мёртвая еда — это термически обработанная, произведённая промышленным / химическим способом пища, а также синтетическая еда, консервированные продукты, пища животного происхождения, из которой организму очень сложно извлечь полезные элементы [1].

Производителям продукции невыгодно, если их продукт быстро испортится. Также производителям выгодно снизить издержки, то есть максимально удешевить себестоимость пищевой продукции для получения большей прибыли. Поэтому в пищу в огромных количествах добавляются красители, ароматизаторы и усилители вкуса. На самом деле, доля химии в продуктах растёт в геометрической прогрессии. С каждым годом натурального становится всё меньше, синтетического — всё больше. Кроме того, при термической обработке уничтожается большинство полезных витаминов и микроэлементов.

В продукты все в больших количествах добавляют пищевые добавки для длительного хранения продуктов питания. Пищевые добавки — это вещества, которые вводятся в продукты по технологическим соображениям, дабы сохранить качество товара на долгий период. Эти ненужные пищевые добавки очень сильно влияют на организм человека и вызывают расстройство пищеварения, головные боли, повышение уровня холестерина в крови, а также главное заболевание в 21 века — аллергию. В год мы потребляем от 2,5 до 9 кг ненужных организму пищевых добавок.

Учёные из Швейцарии обнародовали шокирующие данные: тела людей, похороненные в последние три десятилетия, почти не разлагаются! Внешне они выглядят так, словно их положили в гроб неделю назад. Исследователи считают

одной из основных причин этого явления синтетическое питание. То есть тела людей настолько переполняются консервантами из пищи, что даже бактерии и черви ими брезгуют.

Американские учёные на протяжении 23 лет проводили масштабное исследование в 108 странах. Цель исследования — выявить самую распространённую причину ранней смертности. Вот что выяснилось: неправильное питание является основной причиной, по которой люди чаще всего умирают раньше положенного им срока. Согласно выводам экспертов, неправильное питание характеризуется повышенным потреблением красного мяса, соли и безалкогольных сладких напитков и, наоборот, пониженным потреблением круп, орехов, овощей и фруктов. Таким образом, чрезмерное употребление мертвой еды, в частности «пищевого мусора», а также не сбалансированное питание, приводит к серьёзным заболеваниям. По данным ВОЗ, самой распространённой болезнью в мире (21,9% случаев среди ведущих причин смерти населения) (и в РФ в том числе) являются заболевания сердечно-сосудистой системы [3].

Питание человека должно быть разнообразным и обеспечивающим организм всеми необходимыми витаминами и микроэлементами. Однообразное питание не является полезным, оно может стать причиной нарушения обмена веществ и перенасыщения организма определёнными продуктами обмена, затрудняющими работу органов, в частности печени и почек. Рекомендуется включать в рацион достаточное количество воды, овощей, фруктов, которые легко усваиваются, а также снабжают организм полезными углеводами, минеральными веществами и витаминами.

Всемирной организацией здравоохранения разработана оптимальная норма потребления полезных углеводов в сутки, в среднем этот показатель составляет 400-500 гр. в сутки для взрослого человека, для детей от 7 до 10 лет — 300 гр. / от 11 до 13 лет — 350 гр. / от 14 до 17 лет — 400 гр., углеводы должны обеспечивать 50-70% суточной калорийности рациона. Так же разработана норма потребления витаминов, являющихся главными источниками здоровья человека, это витамины группы А, В, D, Е, С. Норма потребления витаминов зависит от ее группы, витамин А (источник здоровья кожи) нужно употреблять 1 мг в сутки (100 – 150 гр. моркови, петрушки, урюка); витамин В1 (здоровье кишечника) в сутки требуется употреблять до 2 мг (300 гр. семечек, гороха, гречневая/овсяная крупа); витамин В2 (здоровье губ и глаз) следует употреблять до 2,5 мг. в сутки (300 - 500 гр. зеленого горошка, сыра, грецких орехов); витамина В6 (здоровье волос) в сутки требуется 2 мг. (200 – 400 гр. тыквы, картофеля, фундука); витамина D (здоровье костей) в сутки требуется до 2,5 мг. (100 – 200 гр. белых грибов, яичного желтка, сметаны); витамин Е (здоровье половой системы) нужен до 10 мг. в сутки (10 – 50 гр. орехов, овощей); витамина С (здоровье всего организма) в сутки требуется до 150 мг. (облепиха, черная смородина, болгарский перец, брокколи).

В день с продуктами питания человек должен потреблять и усваивать для нормального функционирования организма не только белки, жиры и уг-

леводы, но и минералы. Каждые микро- и макроэлементы несут в себе определенный набор минералов для нормального функционирования каждого органа в отдельности. Железо, цинк, марганец, йод, кальций, магний, натрий, хлор, сера, медь и многие другие микроэлементы нужно употреблять от 0,05 мг. до 10 мг. в день исходя из потребностей организма в этих элементах.

Литература

1. Сергей Малозёмов. Еда живая и мертвая: 5 принципов здорового питания. — Эксмо, 2017. — 400 с.
2. СиЗоЖ [\[Электронный ресурс\]](#).
3. Всемирная организация здравоохранения [\[Электронный ресурс\]](#).
4. Ученые выяснили, что каждый пятый случай преждевременной смерти вызван нарушением питания [\[Электронный ресурс\]](#).

© Д.А. Григорьева, А.А. Любимцев 2019

УДК 33

Егорова Л.Ю.

магистрант направления «Финансы и кредит»
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация
Научный руководитель: д.э.н., профессор **Сердюкова Л.О.**

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Налоговый потенциал региона представляет собой прогнозируемую сумму налоговых поступлений в бюджет региона, рассчитанную на налоговой основе с учетом существующей (прогнозируемой) налоговой ставки в экономических условиях региона. На практике налоговый потенциал региона представляет потенциал для налогообложения всех физических лиц, действующих в регионе. Потенциал для конкретного налога - это максимальная сумма дохода для конкретного налога, основанная на установленных федеральных, региональных налоговых базах и ставках налога, исключая льготы и льготы.

Существует несколько методов оценки налогового потенциала региона планирования или отчетного периода (года) [2]. В частности, эти методы основаны на налогах, фактически собранных в этой области, общих облагаемых налогом ресурсах, общем региональном продукте и доходах на душу населения. При этом трактовка налогового потенциала ставится в зависимость от методики его оценки (рис.1) [3].

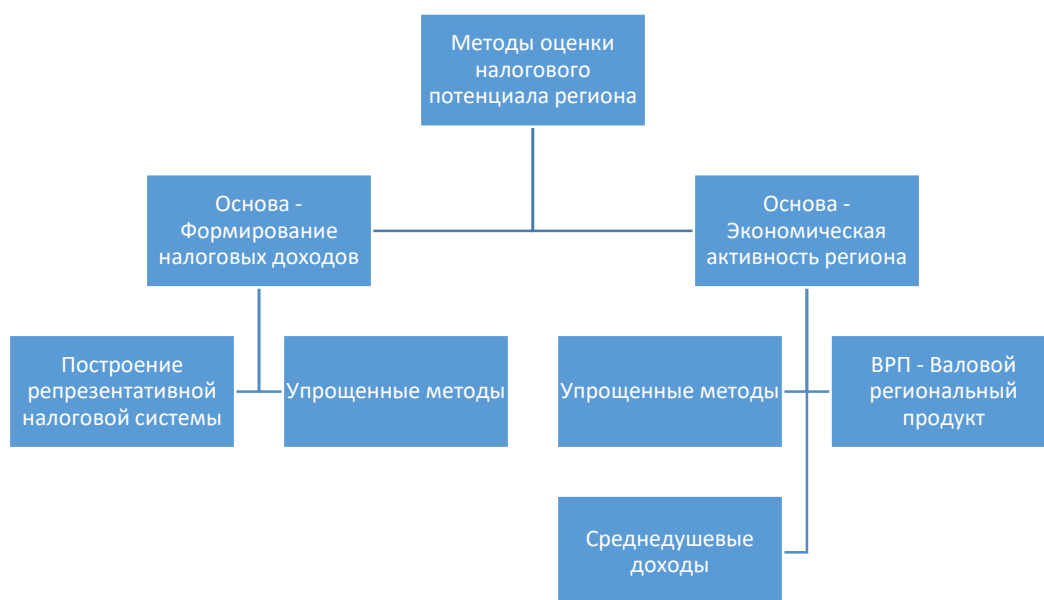


Рисунок 2. Методы оценки налогового потенциала

Основываясь на данных схемы, можно увидеть классификацию методов оценки налогового потенциала по показателям, закладываемым в основу оценки. Для наглядности проведем эмпирический анализ налогового потенциала Саратовской области с использованием различных методов.

Наиболее простой метод – это метод на основе формирования налоговых доходов. При данном методе налоговый потенциал региона складывается из суммы фактически поступивших налогов, прирост кредиторской задолженности по уплате налоговых сборов в отчетном периоде и сумма налога, приходящаяся на региональные льготы. Основным минусом использования данного метода расчета и оценки налогового потенциала региона является отсутствие оценки перспективных показателей региона [1].

Один из распространенных методов оценки налогового потенциала (налоговой емкости) региона (на основе фактических показателей формирования налоговых доходов) производится на основе РНС. Суть метода РНС состоит в расчете суммы налоговых платежей, которые могут быть собраны в регионе при условии среднего уровня налоговых усилий и при одинаковом составе налогов и ставки налогообложения во всех регионах.

В российских условиях использование метода РНС полностью облегчается, когда основной источник доходов для региональных бюджетных доходов вычитается из федеральных налогов, а основа для важных частей оставшихся налогов определяется в первую очередь федеральным законом. В то же время, это только проблема, которую необходимо решить, и налог на выбранный объект будет включен в область, где рассчитываются потенциальные налогооблагаемые ресурсы.

Несмотря на трудоемкость расчетов данный метод позволяет оценить налоговый потенциал региона по каждому налогу в отдельности и дать объективную оценку в целом по налоговому потенциалу региона [4].

Отличие результатов расчета налогового потенциала Саратовской области фактическим методом и методом РНС является незначительным [5].

Сравнительный анализ налогового потенциала Саратовской области (млн.руб.)

Показатель	2014	2015	2016	2017
Сумма фактических поступлений налогов	61 601,4	64 507,0	71 383,9	76 685,4
НП региона (факт. метод)	64 187,9	67 020,0	73 697,1	78 626,1
НП региона (метод РНС)	64 535,57	67 029,34	69 930,83	71 793,38

Анализ произведенных расчетов позволяет сделать вывод о росте налогового потенциала Саратовской области в течение рассматриваемого периода. Это может быть обусловлено ростом фактических налоговых поступлений, а также снижением суммы предоставляемых в регионе налоговых льгот. Можно сказать, что сложно говорить об эффективности использования имеющихся методов расчета налогового потенциала в связи со стремлением налогоплательщиков уклоняться от налоговых сборов. Но с учетом имеющейся информационной базы и развития социальной сети представленные методы являются наиболее оптимальными как видно из расчета налогового потенциала Саратовской области.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 02.08.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019);
2. Викторова, Н.Г. Управление налогообложением и налог. рисками.: Монография / Н.Г. Викторова. - М.: Инфра-М, 2017. - 286 с.;
3. Голубниченко М. В. Определение налогового потенциала Саратовской области для рационального планирования поступлений в региональный бюджет // Изв. Сарат. ун-та. Нов.сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2018. Т. 18, вып. 4. - 428-434 с.;
4. Сайфиева, С.Н. Налоговая нагрузка на российскую экономику. Макроэкономический анализ / С.Н. Сайфиева. - Москва: Гостехиздат, 2016. - 293 с.;
5. Годовые отчеты к публичным слушаниям [\[Электронный ресурс\]](#).

© Л.Ю. Егорова, 2019

УДК 330

Ермоченко К.Н, Иржанова М.А.

студенты

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Ю.А. Гагарина, г. Саратов, Российская Федерация

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА И МЕТОДИКА АНАЛИЗА КОНКУРЕНТА

Без здоровой конкуренции бизнес не может развиваться, те предприниматели, которые не присматриваются к конкурентам и не совершенствуют свои идеи, часто остаются позади.

Конкуренция предполагает соперничество между субъектами рынка и за лучшие условия деятельности, и за результаты. Конкурентная разведка – законный сбор, обработка и анализ данных о конкурентах и конкурентной среде.

Цель конкурентной разведки – выявление и достижение конкурентных преимуществ. Задача конкурентной разведки – анализ товаров с конкурентными преимуществами, их ценообразование, продвижение товаров с конкурентными преимуществами на рынок.

Конкурентная разведка наиболее эффективна, когда ее результатом будет опережение своего конкурента, а не копирование его преимуществ.

Конкурентная разведка должна использовать законные данные с соблюдением этических норм (это отличает конкурентную разведку от шпионажа) и источники, из которых поступает информация, являются общедоступными. Информация может получаться из интернета, статей, газет и иных публикаций, от работников организации, клиентов или покупателей.

Более подробно рассмотрим цели конкурентной разведки:

- Выявление стратегических планов конкурентов. Это необходимо для внесения изменений и совершенствования стратегии бизнеса. В виду мобильности некоторых видов деятельности стоит периодически возвращаться к миссии своего бизнеса и чётко понимать, можно ли ещё придерживаться ранее поставленных стратегий;

- Выявление сильных и слабых сторон конкурентов. Для этого необходимо больше информации о преимуществах конкурентов. Понимание того, что в данной области или направлении соревноваться с конкурентом бесполезно, даст предпринимателям возможность направить свой потенциал на новые идеи;

- Выявление способов обеспечения конкурентных преимуществ. Конкурентная разведка должна выявлять способы, для улучшения собственного бизнеса, исходя из преимуществ конкурентов: это могут быть технические преимущества, организационные или иные. Например, купив оборудование, как у конкурента, предприниматель сможет производить больше товаров в день, повысит продажи и за счёт этого понизит стоимость. Таким образом, предприниматель нейтрализует своего конкурента;

- Оценка ёмкости рынка в определённой области, исходя из количества конкурентов. Для оценки ёмкости рынка складываются объёмы продаж всех участников рынка в данной отрасли. Информация о ёмкости рынка даст предпринимателю понять, всё ли делается верно: если объем рынка вырос, а объем продаж остался на месте, значит, конкуренты урвали у предприятия долю; если объем рынка вырос, а доля предпринимателя не изменилась, значит, бизнес развивается в правильном направлении;

- Оценка необходимости сотрудничества с поставщиками, покупателями конкурентов или её отсутствие. Может оказаться, что низкая цена товара конкурентов такова, в виду низких затрат на транспортные услуги или

закупку более дешёвого сырья. Знания о таких поставщиках необходимы предпринимателям;

– Создание благоприятных условий для развития бизнеса. Когда конкурентная разведка завершена, необходимо грамотно воспользоваться полученной информацией, поставить перед собой конкретные задачи для достижения преимуществ.

Рассмотрим методы конкурентной разведки. Как уже было сказано выше, конкурентная разведка является законной, поэтому и методы конкурентной разведки должны быть законны, и получены из легальных источников. Занимаясь сбором информации о конкурентах, необходимо руководствоваться ФЗ «О коммерческой тайне», ФЗ «Об 263 информации, информатизации и защите информации», ФЗ «Об авторском праве и смежных правах» и т.п.

В конкурентной разведке существует понятие «кабинетного исследования». Кабинетное исследование – метод конкурентной разведки, при котором работа основывается на изучении информации, полученной из официальных опубликованных источников:

- анализ публикаций, статей, полученных через Интернет и СМИ о конкурентах;
- анализ маркетинговых исследований в данной отрасли (покупка прошлых маркетинговых исследований конкурентов);
- опрос конкурентов под видом маркетингового исследования;
- анализ полученных финансовых документов конкурентов;
- анализ структуры компании конкурентов;
- анализ уставных документов конкурентов;
- анализ аффилированности структур и хозяйственных взаимосвязей.

Еще один метод конкурентной разведки - «мертвые вакансии». При этом методе на собеседование приглашают сотрудника из фирмы конкурента для работы на более выгодных условиях. На этом собеседовании у работника выясняются подробности его деятельности. Никаких, естественно, после этого собеседования предложений о работе не поступает, а конкурентная разведка обладает нужной информацией.

Конкурентная разведка действует: наблюдая (на расстоянии) и (или) проникая в организацию (когда в фирму конкурента вводится свой (или специальный) сотрудник).

Методами конкурентной разведки также являются:

- опрос общих конкурентов, поставщиков, клиентов, бывших сотрудников;
- закупка товара у конкурента;
- посещение конференций, семинаров и выставок с участием конкурентов.

Итак, конкурентная разведка – это сбор и обработка данных из разных источников, для выработки управленческих решений с целью повышения конкурентоспособности коммерческой организации, проводимые в рамках закона и

с соблюдением этических норм (в отличие от промышленного шпионажа); а также структурное подразделение предприятия, выполняющее эти функции.

Другие часто встречающиеся названия конкурентной разведки - бизнес-разведка, деловая разведка.

Задачами конкурентной разведки являются:

- выявление конкретных недостатков в работе конкурентов,
- выявление товаров с конкурентными преимуществами, определение их ценовой политики,
- выявление способов продвижения таких товаров на рынок,
- выявление условий сотрудничества с поставщиками (чтобы создать для себя условия не хуже, чем у конкурента),
- определение постоянной клиентской базы конкурентов и условий взаимодействия,
- определение уровня рентабельности товаров,
- выявление планов конкурентов по техническому развитию, расширению границ рынка.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что конкурентная разведка, как грамотное применение полученной информацией, никогда не даст бизнесу стоять на месте

© Ермоченко К.Н, Иржанова М.А., 2019

УДК 339.9

Ершов Ю.О.

к.с.-х.н., доцент

Мохначева А. Д.

студент с1-ЭБ351д/о

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КАЗАХСТАНОМ

Россия и Казахстан – это две граничащие между собой страны не только в географическом плане, но в политической и экономической сферах. В настоящее время эти страны друг для друга являются одними из главных экономических партнеров, а также соратниками во внешнеэкономической деятельности. В связи с этим, данная тема актуальна в настоящее время и проблему сотрудничества России и Казахстана рассматривали многие авторы, такие как Мансуров Т.А., Нурланов Н.К. и др.

Так как Российская Федерация и Республика Казахстан поддерживают дружественные отношения, начиная с 90-х годов, было заключено множество договоров и соглашений о торговле, взаимной помощи и т.д. Казахстан активно выступает за развитие евразийской интеграции, для России это является большим приоритетом в поддержании дружественных отношений. Стоит отметить, что обе страны входят в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и играют лидирующие роли. Также Россия вместе с Китаем осуществляет масштабный интеграционный экономический проект «Один пояс - один путь», в котором Казахстан должен стать важной его частью. В связи с этим партнерство Российской Федерации с Казахстаном служит гарантом соблюдения интересов России в процессе осуществления данного проекта.

Свидетельством укрепления отношений между Российской Федерацией и Казахстаном так же может служить рост показателей экспорта и импорта товаров. Наиболее наглядно данную тенденцию можно пронаблюдать в экспорте товаров, который представлен на рис. 1.

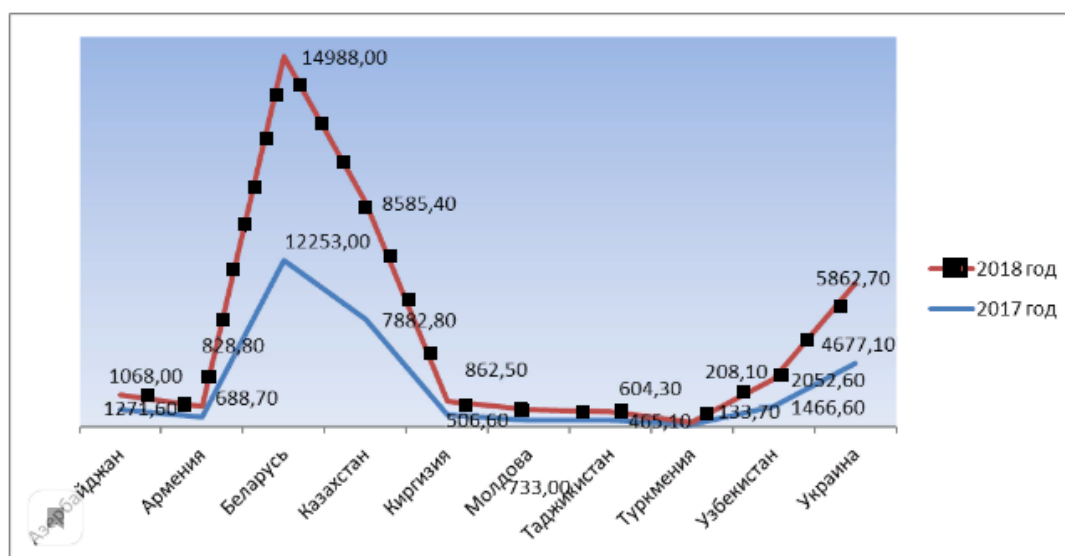


Рисунок 1. Крупнейшие торговые партнеры России в экспорте [2]

Как видно на гистограмме доля экспорта товаров в Казахстан в 2018 году увеличилась по сравнению с 2017 годом. И стоит предположить, что с течением следующих лет, данная цифра может увеличиться. В 2018 году внешнеторговый оборот России и Казахстана составил 18,2 миллиарда долларов, в том числе российский экспорт – 12,9 миллиарда долларов и импорт – 5,3 миллиарда долларов [1].

Несмотря на все преимущества, есть и свои проблемы. Российская Федерация является первой среди главных партнеров Казахстана, это подтверждает доля во внешнеторговом обороте более 20,5%. Среди всех торговых партнеров России Казахстан занимает 11-е место, по объему взаимной торговли России со странами СНГ – второе место. Курс национальной валюты-тенге держится на том, что у Казахстана достаточно большой положительный платежный баланс с Европой и хоть небольшой, но положительный с Китаем. Республика Казахстан мало продает в Россию и от этого несет свои потери на мировой арене. Но для того чтобы устранить данный дисбаланс, стоит наполнять рынки

двух стран совместно производимыми товарами. Для этого необходимо перевести торговый формат отношений в формат инвестиционного развития. Так же говоря о валюте, есть сложность в свободном обращении обеих национальных валют на мировом рынке. Как следствие сделки между странами заключаются на основании расчета твердыми валютами или на основе обмена.

Другой немало важной проблемой России и Казахстана можно назвать налоговые ограничения и барьеры. Они тормозят наращивание торгового оборота между странами. Примером этого является вопрос о возврате НДС и проблема ограничений, связанных с налоговым резидентством. Для решения данной проблемы, вносить коррективы в налоговые законодательные акты дружественных стран. А также организовать эффективную государственную поддержку по реализации принятых решений на международном уровне.

Таким образом, не смотря на все положительные данные государственной статистики, существует ряд проблем взаимоотношений России и Казахстана. Для наиболее эффективного их решения, двум дружественным странам необходимо решать их сообща. Чтобы добиться положительных результатов, необходимо проводить анализ и изучение двух экономических систем, находить наиболее выгодные решения как для одной страны, так и для другой.

Литература

1. Межгосударственные отношения России и Казахстана [[Электронный ресурс](#)]. Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 11.11.2019).
2. Внешняя торговля России. Товарооборот России и Казахстана [[Электронный ресурс](#)]. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 11.11.2019).

© Ершов Ю.О., Мохначева А.Д., 2019

УДК 332;57.084;631.155

Иванова У.Н.

студент группы с1-ЭБ351

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ им. Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫЕ ОРГАНИЗМЫ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МИРОВОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Согласно современному законодательству РФ под генно-модифицированными организмами (ГМО) следует понимать организмы, отличные от природных организмов и способные к воспроизводству или передаче наследственного генетического материала, полученные с применением методов генной инженерии и содержащие генно-инженерный материал [1].

В свете неоднозначного восприятия ГМО населением и различного рода общественными организациями, оценка возможности широкого применения ГМО является очень актуальной. Крупной сферой применения генно-инженерных модификаций является сельское хозяйство. Широкое распространение ГМ-культур началось в 1996 году и в настоящий момент 191,7 млн. га земли занято под биотехнологическими культурами [4].

Большая часть генетических модификаций ГМ-культур связана с повышением их устойчивости к вредоносным насекомым, вирусным болезням и выработкой толерантности к гербицидам. И если рассматривать ГМО с точки зрения производителей и потребителей, то выгод для производителя значительно больше, тогда как для потребителей ценность ГМ-продуктов практически не ощутима. Связано это с тем, что технологические процесс получения ГМ-продуктов, проверка их безопасности и запуск в массовое производство достаточно длительный и дорогостоящий. Так, для того, чтобы разработать ГМО в лабораторных условиях необходимо потратить в среднем 2-3 года, ещё 5-8 лет уйдёт на проверку безопасности полученной модификации, а стоимость всех проводимых процедур варьируется от 50 тыс.руб. до 50 млн. руб. К тому же, модификации, которые условно могут быть полезны потребителям (как, например, увеличенное содержание определённого набора витаминов), встречаются на своём пути больше проблем, связанных с оценкой влияния полученных изменений на организм человека и усиленное общественное порицание.

В целом же, за 22 года использования ГМ-культур, были выявлены следующие их позитивные стороны:

- увеличение урожайности;
- сохранение биоразнообразия;
- улучшение состояния окружающей среды, за счёт снижения использования гербицидов и инсектицидов;
- сокращение выбросов CO₂ в атмосферу;
- помощь в уменьшении нищеты и голода [4].

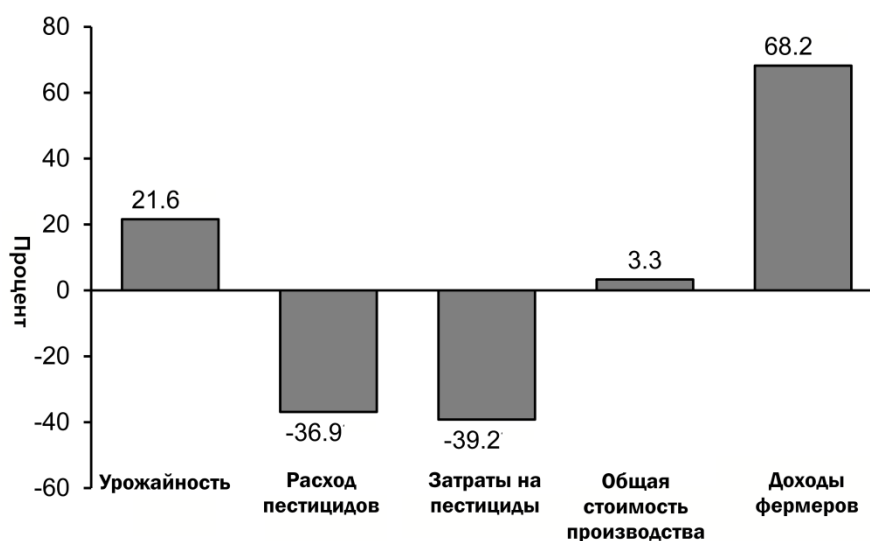


Рисунок 1. Мета-анализ воздействия генетически-модифицированных культур [3]

По данным мета-анализа, полученным немецкими учёными в 2014 году, использование ГМ-культур сельскохозяйственными производителями приводит к росту их доходов на 68,2%. При этом урожайность ГМ-культур значительно превышает урожайность традиционных культур, а затраты на применение пестицидов снижаются (рисунок 1).

В 2017 году около 17 млн. фермеров занималось выращиванием ГМ-культур, а контроль за их использованием и оценку безопасности осуществляют как на международном, так и на национальном уровнях. В соответствии с руководствами, разработанными Кодексом Алиментариус, и рекомендациями, составленными Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН совместно с ВОЗ, все ГМО, предназначенные для массового производства, проходят оценку безопасности [5]. В свою очередь, национальное законодательство регулирует особенности применения ГМО или осуществляет полный запрет на их использование.

Несмотря на широкое распространение ГМО в продовольственной сфере, эта сфера не единственная, где они могут принести пользу. В настоящий момент ГМО активно изучается, развивается и используется в таких сферах, как: медицина и фармацевтика, производство альтернативных источников энергии, средств бытовой химии, ферментов и различных веществ для пищевой промышленности, в текстильной промышленности и в сфере животноводства [2]. Будущие ГМО могут включать в себя: растения с повышенной сопротивляемостью к болезням и засухе, сельскохозяйственные культуры с увеличенным уровнем питательной ценности, животных, производящих в фармацевтическом отношении важные белки и ферменты или животных, используемых в качестве доноров или производителей стволовых клеток [6]. Сферы применения ГМО многообразны, а их практическая польза – лишь вопрос времени и непосредственного отношения человечества.

Таким образом, технологии ГМО могут рассматриваться как один из инструментов достижения целей мировой продовольственной безопасности, а именно: преодоление нищеты и голода и обеспечения человечества безопасной для здоровья пищей. Развитие ГМ-культур позволяет повысить урожайность, увеличить доходы производителей таких культур, а оценка качества и безопасности ГМ-культур и их сертификация позволяет убедиться в их безопасности. Последующее развитие технологий позволит увеличить количество производителей ГМ-культур, что в перспективе будет способствовать удешевлению сертификации их продукции и снижению себестоимости на конечные результаты производства.

Литература

1. О государственном регулировании в области генно-инженерной деятельности: Федеральный закон №86-ФЗ [принят Государственной Думой 5 июня 1996 года]: (с изменениями и дополнениями). – Доступ из справочно-правовой системы Гарант. – Текст: электронный.

2. 10 сфер, где ГМО могут принести пользу: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 24.10.2019). - Текст: электронный.

3. A Meta-Analysis of the Impact of Genetically Modified Crops: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 24.10.2019). - Текст: электронный.
4. ISAAA Brief 54-2018: Info graphics: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 24.10.2019). - Текст: электронный.
5. Безопасность продуктов питания: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 24.10.2019). - Текст: электронный.
6. Точка зрения: генетически модифицированные организмы: сайт. – [\[Электронный ресурс\]](#) (Дата обращения: 24.10.2019). - Текст: электронный.

© У.Н. Иванова, 2019

УДК 338.2

Кочерягина Н.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»,
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В отечественную и зарубежную научную лексику термин «социальная безопасность» вошел сравнительно недавно и нашел свое конкретное развитие, прежде всего, во Всемирной социальной декларации, принятой в 1995 году на Всемирной конференции по социальному развитию. В России понятие «социальная безопасность» начало осмысливаться после принятия в марте 1992 года Закона РФ «О безопасности», в котором оно рассматривалось как «состояние защищенности важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз».

В США вопросами социальной безопасности занимается специально созданный орган федеральной власти – Управление социальной безопасности, действующий на основе закона о социальной безопасности 1935 г. В современной России отсутствует не только аналогичное законодательство, но и четкое осознание наличия тесной взаимосвязи между вопросами национальной и социальной безопасности. В Концепции национальной безопасности Российской Федерации, утвержденной указом Президента России в 1997 г., понятие «социальная безопасность» не используется. При этом, по мнению ряда авторов, социальная безопасность должна пониматься как элемент национальной безопасности страны и входить в концепцию национальной безопасности Российской Федерации [1].

По мнению Холостовой Е.И., социальная безопасность – это состояние защищенности жизненно важных интересов личности, семьи, социальных групп и общества от внутренних и внешних угроз, которое обеспечивается с помощью совокупности мер политического, правового, экономического, идеологического и организационного характера [2].

Зеркалов Д.В. в своей монографии приводит энциклопедическое 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 и будущих поколений [3]. В этом подходе автор уточняет, что социальная безопасность – это, прежде всего, часть более общей категории – национальной безопасности, и что социальная безопасность – это состояние защищенности личности, социальной группы, общности от угроз нарушения их жизненно важных интересов, прав, свобод.

В настоящее время можно выделить четыре подхода к определению понятия «социальная безопасность», представленных в таблице 1.

Таблица 1

Трактовки понятия «социальная безопасность» российскими учеными

Группа авторов	Определение
В.Л. Манилов, Н.Р. Маликова, В.М. Мирошниченко, А.В. Возжеников и др.	Отождествляют социальную безопасность с достойным статусом и гарантиями предотвращения угроз физической и экономической безопасности. Эти гарантии предоставляются государством и общественными институтами. Данное определение социальной безопасности носит, скорее, правовой характер. В нем сужено понимание угроз социальной безопасности, не раскрыты механизмы обеспечения социальной безопасности [4].
М.Б. Лига, В.Н. Кузнецов, С.И. Григорьев, В.Н. Гусakov, Н.А. Зотова	Рассматривают социальную безопасность в сопоставлении понятий «национальная безопасность» и «общая безопасность» [5].
А.Г. Арбатов, Г.В. Брои, С.А. Тюшкевич, А.А. Стрельцов, Н.М. Пожитной и др.	Считают, что выделение социальной безопасности в узком смысле невозможно или крайне затруднено, так как собственно социальные процессы почти невозможно отделить от экономических, политических, духовно-нравственных [6].
С.З. Павленко, В.Л. Манилов, С.В. Лекарев и др.	Считают, что понятия «социальная безопасность» отражает в комплексе все виды безопасности (экономическую, политическую, экологическую, военную и др.) [3].

Характеризуя различные подходы к определению понятия «социальная безопасность», необходимо отметить, что одними из наиболее важных элементов формирования системы рациональных представлений о социальной безопасности являются понятия «субъект» и «объект социальной безопасности» (то есть все те, кто создает безопасность и пользуется ею), согласно рисунку 1.

Структура социальной безопасности представляется с точки зрения трех уровней: национальной, локальной (региональная) и частная (предприятий). Наименее изученной проблемой является социальная безопасность на уровне предприятия.

Возникающие сложности в изучении данной проблемы объясняются тем, что некоторые авторы считают, что нет смысла в употреблении понятия «социальная безопасность», так как данное понятие отражает в комплексе все виды безопасности (экономическую, политическую, экологическую, военную и др.). Другие авторы считают, что выделение социальной безопасности в узком смысле невозможно или крайне затруднено, так как собственно социальные процессы почти невозможно отделить от экономических, политических и духовно-нравственных.

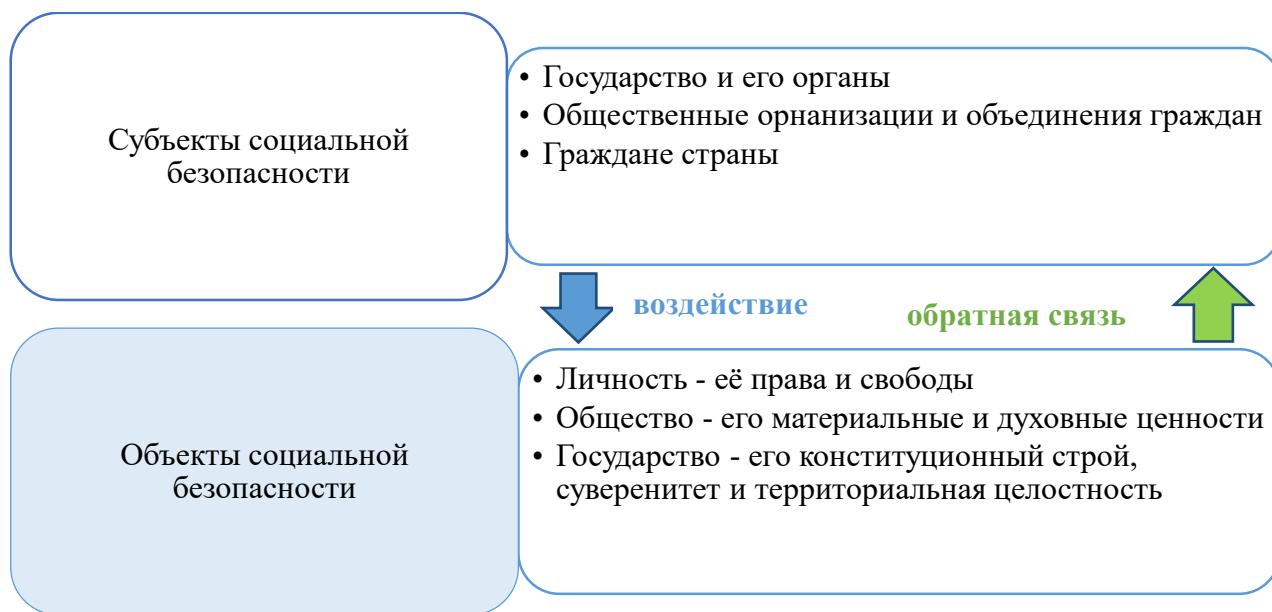


Рисунок 1. Взаимосвязь объекта и субъекта социальной безопасности

На наш взгляд, в настоящее время существует необходимость не только в раскрытии сути социальной безопасности, но и в определении ее факторов, угроз, показателей и критериев.

Для классификации факторов социальной безопасности можно предложить хорошо зарекомендовавший себя традиционный подход, предполагающий деление всех факторов на внешние и внутренние. В социальной безопасности это может быть группа внешнеэкономических (экономические, политические и др.) и внутриэкономических факторов. Факторы являются «проводниками» угроз безопасности. С. И. Самыгин, А. В. Верещагина, Г. И. Колесникова считают значимыми три ключевые группы угроз социальной безопасности: природоженная, техногенная и собственно социальная.

Влияние каждого фактора проявляется через изменение социально-экономических показателей, которые характеризуют различные аспекты социальной безопасности страны, региона, общества, личности. Эти показатели должны отвечать следующим требованиям:

- соответствовать перечню предложенных факторов, что ориентирует на решение поставленных задач;
- входить в содержание статистической отчетности, что обеспечивает их доступность информации;

- обеспечивать возможность использования показателей на федеральном и областном уровнях, что позволяет проводить их сравнение;
- отвечать требованию достоверности, чтобы их уровень и динамика отражали реальную ситуацию [7].

С учетом указанных требований, в настоящее время предлагается использовать систему показателей социальной безопасности, представленную на рисунке 2.

Выделять критерии социальной безопасности достаточно сложно с учетом многоаспектности и многогранности явления. В настоящее время еще не разработана единая критериальная основа для изучения социальной безопасности, тем более что большинство ученых занимаются исследованием какого-либо отдельного вида безопасности.



Рисунок 2. Социально-экономические показатели, отражающие социальную безопасность населения

С учетом современных вызовов и проблем, стоящих перед Российской Федерацией, в период с 2019 по 2024 годы в стране запущены Национальные проекты федерального масштаба. России в короткий срок предстоит сделать качественный прорыв в сфере экономики, решения проблем бедности и демографии, серьезного улучшения качества образования и здравоохранения. В связи с этим, для более точной оценки динамики и степени достижения поставленных целей в сфере социальной безопасности, представленная система показателей требует дальнейшего совершенствования и развития.

Литература

1. Социальная безопасность: Учебное пособие / Чмыхало А. Ю. — Томск: Изд-во ТПУ, 2007 - 168 с.
2. Социальная политика: учебник для академического бакалавриата / Е. И. Холостова [и др.]; под ред. Е. И. Холостовой, Г. И. Климантовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2015. — 395 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-4503-4.
3. Социальная безопасность: монография / Зеркалов Д.В. — К.: Основа, 2012 – 530 с.
4. Мирошниченко В.М. Национальная безопасность Российской Федерации. М.: Экзамен, 2003. 235 с
5. Лига М.Б. Качество жизни как основа социальной безопасности: монография / под ред. М.В. Константинова. М.: Гардарики, 2006. 223 с.
6. Арбатов А. Национальная безопасность России в многополярном мире // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 10. С. 21–28.
7. Факторы и показатели социальной безопасности: журнал / И. Ю. Зеленцова - вестник ВГУ. серия: экономика и управление. 2012 № 2.

© Н.В. Кочерягина, 2019

УДК 338.439.63.053.3

Кынкурогова А.И.

студент группы с1-ЭБЗ 51

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

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

ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ И КАЧЕСТВА ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

На протяжении развития человеческой жизни питание всегда оставалось одним из важнейших факторов, влияющим на здоровье, работоспособность, устойчивость организма человека к воздействию экологически вредных факторов производства и среды обитания. Влияние правильного питания на здоровье человека уже доказано различными учеными. Практически все они отмечают, что современный культ питания людей далек от правильной и полезной пищи, и наряду с этим возникает ряд проблем со здоровьем и самочувствием.

Следует помнить, что пища – это не лекарство. Правильное питание нельзя практиковать курсом, как таблетки, – неделю, месяц или год. Полезную для здоровья пищу необходимо включать в свой рацион ежедневно, правильное питание должно быть на постоянной основе. Только таким образом, можно защитить свой организм от проблем в пищеварительной системе и от постоянного дискомфорта. Все рекомендации по приему здоровой пищи должны стать привычкой на долгие годы жизни.



Рисунок 1. Основные факторы, влияющие на здоровье человека

Из данного рисунка следует, что среди факторов, влияющих на здоровье человека, на долю питания приходится 75%. Следует отметить, что больше половины смертей на территории Российской Федерации связаны с некачественным потреблением пищевой продукции.

По данным медицинских специалистов, большинство заболеваний, от которых страдает современный человек, относится к группе алиментарно-зависимых, в развитии которых большое значение имеет неправильное питание.

Качественная пищевая продукция для здоровья населения складывается из безопасности сырья, технологий изготовления, упаковки и множество других факторов. Из этого следует, что безопасность пищевых продуктов - это свойство системное, которое требует грамотного управления со стороны всех участников цепочки пищевого производства.

Можно выделить главные проблемы качества и безопасности пищевой продукции: новые системы производства, рост массового производства и удлинение пищевых цепей; новые методы анализа пищевых продуктов, которые способствуют выявлению опасных факторов, о которых раньше не существовало сведений; новые пищевые продукты, ингредиенты, различные виды пищевых добавок (консерванты, усилители вкуса, ароматизаторы, красители и т.д.); новые вещества, в ходе производства которых, было обнаружено нарушение соответствию нормам и стандартам качества.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся препараты, которые используются в отечественной пищевой продукции (табл. 1).

Безопасность продуктов питания, получаемых с использованием пищевых добавок, требует от производителей соблюдения ряда обязательных требований: строгого контроля режимов применения пищевых добавок по разрешенным дозам, срокам и условиям внесения в продукты; контрольной проверки содержания пищевых добавок в готовых изделиях; указания на таре и упаковках продуктов названия и количества пищевых добавок; обязательной сертификации изделий перед выпуском на рынок. Следует выделить следующие аспекты, которые связаны с цепочкой создания пищевой продукции (рис. 2):

Пищевые добавки и препараты, применяемые в продуктах питания

Наименование группы препаратов	Область применения	Последствия после применения
Гормональные препараты	Применяются в животноводстве для увеличения массы животного	У человека может наблюдаться аллергия, ожирение, гормональные сбои.
Пестициды	Применяются в сельском хозяйстве для защиты плодов от вредителей	Пестициды могут увеличить риск выкидыша, развития рака и нейродегенеративных заболеваний, а также ухудшить гормональный баланс организма.
Антибиотики	Чаще всего используются с лечебно-профилактическими целями, способствующими росту и развитию животных;	Антибиотики уничтожают полностью жизненно важные бактерии, ослабляя иммунную систему.
Тяжелые металлы	Загрязнения, которые попадают в нашу пищу из окружающей среды.	Идет интоксикация организма, приводит к отравлению, которое в ряде случаев заканчивается смертью.
Афлатоксины	Ядовитые вещества, канцерогены	Афлатоксины повреждают печень больше, чем любой другой орган, а также подавляют иммунную систему.

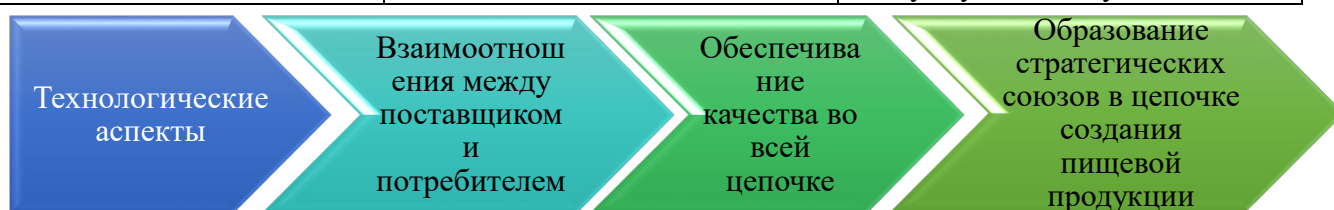


Рисунок 2. Аспекты, связанные с цепочкой создания пищевой продукции

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод, что качественное питание влияет на все сферы нашей жизни. Полноценное питание приводит к увеличению производительности труда, повышению интеллектуального потенциала, более долгой и здоровой жизни человека. Непоценное питание во всех его формах приводит к снижению экономической продуктивности и к неоправданному росту цен на услуги здравоохранения.

Аспекты безопасности пищевой продукции и охраны здоровья являются важными внутренними атрибутами качества. Аспекты охраны здоровья имеют отношение к составу пищевой продукции и диетическому питанию. Например, неправильно сбалансированное содержание питательных веществ может оказать отрицательное воздействие на здоровье человека. В наше время пищевая промышленность рассчитывает удовлетворить данные потребности в питательных веществах с помощью разработки функциональной пищевой продукции. Ожидается, что такая продукция будет положительно влиять на здоровье человека. Например, это будет продукция с низким содержанием жира и холестерина.

на, а также продукция с повышенным содержанием витаминов или минеральных веществ. Безопасность пищевой продукции - это выполнение требования относительно того, чтобы продукция была «свободна» от опасностей с вполне приемлемым уровнем риска. Риск можно описать как степень вероятности и тяжести вреда, наносимого здоровью человека. Пищевую продукцию можно считать безопасной, если связанный с нею риск находится на приемлемом уровне [2].

На сегодняшний день, состояние питания населения, качество и безопасность продовольственного сырья и пищевой продукции являются факторами, имеющими важнейшее значение для сохранения и укрепления здоровья населения. Таким образом, только комплексные профилактические меры, которые включают в себя соблюдение всех правил и норм производителем, осуществление качественного производственного контроля абсолютно на всех этапах производства, контроль за качеством продукции, реализуемой в промышленную сеть, государственный контроль и надзор, профилактические меры на уровне потребителя, позволят обеспечить безопасность продуктов питания и предупредить развитие заболеваний, связанных с питанием.

Литература

1. Всемирная организация здравоохранения [\[Электронный ресурс\]](#).
2. Влияние питания на здоровье человека [\[Электронный ресурс\]](#).

© А.И. Кынкурова 2019

УДК 336.2

Мохначева А.Д.

студентка с1-ЭБ351 д/о

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Ю.А. Гагарина, г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Рыжова О.А.**

НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

С учетом развития товарно-денежных отношений налогообложение стало главной формой перераспределения доходов на государственные нужды. В России, таким образом формируется основная доходная часть бюджета, именно поэтому государство увеличивает сумму сборов, а также заинтересовано в сокращении количества фактов уклонения от налогов.

Главной целью предприятий в рыночной экономике является минимизация издержек и увеличение прибыли. В настоящий момент актуальным инструментом повышения эффективности деятельности предприятия является оптимизация налогообложения, что может достигаться как законным, так и противозаконным способом. Как показывают данные государственной статистики,

в России преобладает доля теневой экономики, а среди правонарушений в экономической сфере лидирует незаконное уклонение от уплаты налогов. По данным Росстата объем неучтенной экономики России в 2017 году составил 11,7 трлн. руб. (12,7% от ВВП) [6].

Многие предприятия стараются уйти от уплаты налогов, какие-то организации полностью, а какие-то частично. Все знают про систему «фирм-однодневок», дробление фирмы, использование льготных налоговых ставок и т.д. Согласно законодательству Российской Федерации и статье 108 части 4 Налогового кодекса РФ за совершение налоговых правонарушений предполагается административная, уголовная или иная ответственность, предусмотренная законами Российской Федерации [1].

Основная часть уголовных дел заводится за уклонение от уплаты налогов организациями. Минимальная «уголовная» сумма — 5 млн. руб. (ст. 199 УК). В 2017 году число дел немного снизилось. Но за первые шесть месяцев 2018 года их было уже 966, при таких темпах следователи превысят показатели прошлых лет [4].

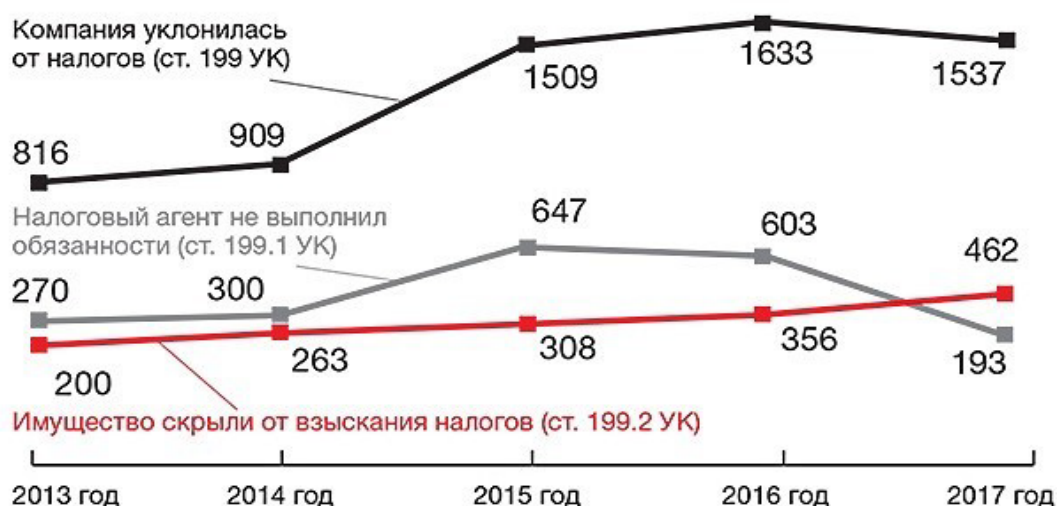


Рисунок 1. Количество уголовных дел по налогам, заведенных следователями [4]

Согласно статистическим данным налоговых органов в России от всех субъектов налогообложения 29% вообще не платят налоги, 53% - производят платежи не регулярно и не в положенный срок, и всего лишь 18% своевременно и в полном объеме рассчитывается по налоговым начислениям [2, с. 92].

Не стоит отрицать тот факт, что российское налоговое законодательство в настоящее время не совершенно, ему требуется доработка и устранение так называемых «пробелов». Например, принимая во внимание статью 346.25 НК РФ «Особенности исчисления налоговой базы при переходе на упрощенную систему налогообложения с иных режимов налогообложения и при переходе с упрощенной системы налогообложения на иные режимы налогообложения», можно выявить так называемый «пробел». Он заключается в том, что при учёте остаточной стоимости основных средств, в случае перехода организаций на упрощенную систему налогообложения, с таких режимов налогообложения как общий и единый остаточная стоимость рассчитывается согласно НК РФ. Но в

данной статье ничего не сказано про так называемый «патент», а значит – при переходе на упрощенную систему налогообложения с патентной системы налогообложения учитывать остаточную стоимость имущества, приобретенного в период «патента» нельзя.

Владельцы многих предприятий и фирм нанимают специалистов для того, чтобы те разрабатывали системы «ухода» от налогов законным способом. Кроме этого, существует множество способов уклонения от налогообложения незаконным способом. Данный факт сложно доказать, из-за запутанных операций по уходу от уплаты налогов.



Рисунок 2. Количество налоговых преступлений за 5 лет [5]

Как видно из представленного рисунка 2, в последние годы наблюдается рост количества налоговых преступлений, следствием чего является создание современных и усовершенствованных систем «ухода» от уплаты налогов.

Исследования, проведенные А. Н. Дощицыным и М. В. Зяблиным, выявили ряд проблем, которые касаются работы правоохранительных и контролирующих органов и напрямую влияют на раскрываемость налоговых правонарушений. Данные проблемы заключаются в следующем:

- из-за большого количества документации затрудняется и усложняется процесс выявления преступных деяний налоговой направленности;
- отсутствие налогового акта налогового контроля, а также пропуск по срокам привлечения к ответственности;
- невозможность определения точной суммы ущерба;
- не определенный порядок взыскания задолженности по налогам в рамках уголовного дела;
- недостоверность информации о точном количестве наличия имущества подозреваемого [3, с. 22-24].

Так как налоговая система реализует основные направления и приоритетные цели экономической политики, можно сказать, что она напрямую влияет на экономическую безопасность Российской Федерации. Для того чтобы государство правильно выполняло все свои функции, налогам необходимо, в полном объеме

аккумулировать все финансовые ресурсы государства. Так как налоговая система напрямую влияет на экономическое положение, суверенитет и государство в целом, следует внести поправки в законодательство, возможно, создать отдельный от всех государственных орган исполнительной власти. Также стоит мотивировать население, предприятия и фирмы к уплате налогов, посредством создания рейтинга «Добросовестных налогоплательщиков» и всевозможных агитаций.

Литература

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. От 29.09.2019, с изм. от 31.10.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.10.2019) [[Электронный ресурс](#)]. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 11.11.2019)
2. Алайкина Л.Н., Котар О.К., Исаева Т.А. Методы управления налоговым риском на предприятиях сельского хозяйства // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 4. С. 92-99.
3. Дощицын А.Н., Зяблина М.В. Проблемы выявления, пресечения и расследования преступлений в налоговой сфере // Налоги, 2017. № 5. С. 21-25.
4. Следователи стали чаще заводить уголовные дела по налогам [[Электронный ресурс](#)]. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 06.11.2019)
5. О главных юридических проблемах российского бизнеса рассказывают адвокаты Московской коллегии адвокатов «Князев и партнеры». [[Электронный ресурс](#)]. (Дата обращения: 06.11.2019)
6. Росстат измерил «невидимую» экономику России. [[Электронный ресурс](#)]. Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 06.11.2019).

© Мохначева А.Д., 2019

УДК 336

Мохначева А.Д.

студентка с1-ЭБ351 д/о

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Ю.А. Гагарина, г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Казакова Ф.А.**

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С развитием рыночной экономики с каждым днем растет число всевозможных предприятий и фирм их сотрудничество и оказание взаимной услуги для общего блага. Расчеты с покупателями и заказчиками всегда были и есть на первом месте для каждого предприятия. С ростом конкуренции растет значимость расчетов с покупателями и заказчиками, следовательно, это на прямую действует на экономическую безопасность предприятия [1].

Во внутренний контроль расчетов с покупателями и поставщиками включается совокупность организационной структуры, методик и процедур, которые приняты руководством для того чтобы поднять эффективность и упорядочить ведение хозяйственной деятельности. Внутренний контроль – это организованные внутри экономического субъекта надзор и проверка соблюдения законодательства, точность и полнота документации бухгалтерского учета, своевременность подготовки достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности, предотвращение ошибок и искажений, исполнение приказов и распоряжений [2].

При осуществлении контроля состояния расчетов с поставщиками и заказчиками существуют риски экономической безопасности, они представлены на рис. 1.

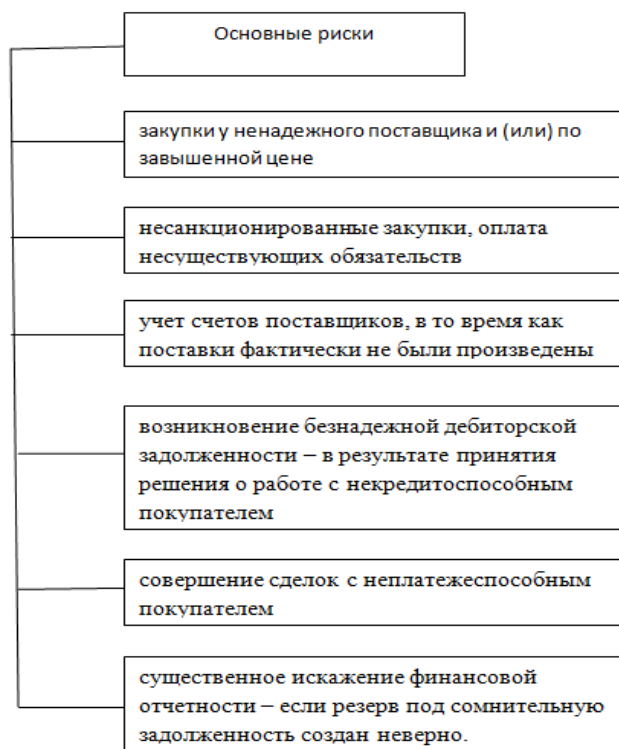


Рисунок 1. Риски, влияющие на контроль состояния расчетов с поставщиками и заказчиками [3]

Исходя из основных рисков, можно сказать, что экономическая безопасность предприятия находится под угрозой каждый раз, когда производит какие-либо операции. Так же на уровень экономической безопасности предприятия влияет оценка и управление дебиторской задолженностью. Для ее оценки, следует производить анализ дебиторской задолженности. Это необходимо для поддержания оптимального уровня ликвидности и платежеспособности предприятия.

Для того чтобы предприятию обезопасить себя от рисков, необходимо провести ряд мероприятий по профилактике экономической безопасности предприятия таких как:

- Вести качественный учет документов, бухгалтерской отчетности, договорных обязательств и т.д.
- Проверка контрагентов до заключения с ними договоров;
- Производить учет как поступаемых на счет предприятия средств, так и учет расходных средств предприятия в полном объеме;

- Тщательно проверять условия договора и правильность составления документации
- Автоматизировать процесс обновления информации о дебиторской задолженности

Расчеты с покупателями и заказчиками является важным объектом в обеспечении экономической безопасности предприятия. Из-за высокой степени конкуренции и большого количества недобросовестных контрагентов, предприятию необходимо правильно выстраивать систему мероприятий по противодействию всем рискам, связанным с расчетами с покупателями заказчиками.

Литература

1. Казакова Ф. А. Экономическая безопасность: учеб. пособие [\[Электронный ресурс\]](#) / Ф. А. Казакова. - Электрон. текстовые данные. - Саратов: СГТУ, 2018. - 99 с. (Дата обращения: 14.11.2019)
2. Внутренний контроль состояния расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками и повышение его эффективности [\[Электронный ресурс\]](#). – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2019)
3. Ревизия с покупателями и заказчиками [\[Электронный ресурс\]](#). – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 14.11.2019)

© А.Д. Мохначева, 2019

УДК 338

Перцев М.В., Голышев И.Ю.

студенты специальности «Экономическая безопасность»

Сысоева О.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Социально-экономическое положение, в котором находится Российская Федерация в настоящий период времени, вызывает необходимость совершенствования и диверсификации таких сфер экономики, как промышленное производство, сельское хозяйство и предпринимательская деятельность. Учитывая во внимание проблемы, имеющиеся в экономике нашей страны, следует отметить тот факт, что наряду с существующими внешними угрозами экономической безопасности страны, имеют место и внутренние угрозы [1], представляющие не меньшую опасность, среди которых особое место занимает теневая экономика, внедрившаяся не только в хозяйственно-экономическую, но и иные сферы деятельности России. Подтверждением данного факта является то, что в современном обществе трудно найти человека, который не слышал бы о наличии

теневой экономики в каких-либо отраслях деятельности, позволяющих извлечь прибыль для личных целей. Особое место в теневой экономике занимают уголовные преступления экономической направленности [2, с. 6], в результате чего сформировалась преступная деятельность, имеющая высокий уровень организованности и профессионализма у субъектов преступлений, использующие сложнейшие информационные технологии, включая современные средства компьютерной техники и Интернета, которая, помимо этого, имеет прочную коррумпированную зависимость между организованной преступностью и представителями государственной власти. В данной ситуации можно говорить, что если государство не обеспечивает должного уровня безопасности в той или иной сфере своей деятельности, то возникает замещение данной сферы теневыми видами деятельности, которые осуществляются в рамках собственной системы ценностей и целей, достигающихся при помощи преступных средств.

У теневой экономики имеются как отрицательные, так и положительные аспекты [3]. Отрицательным фактором является то, что в результате сокрытия предприятиями реальной величины своих доходов от официальной статистики происходит увеличение налоговых ставок. Кроме того, наличие теневой экономики, при которой экономическая деятельность находится вне рамок официальной статистики, снижает эффективность осуществления государством макроэкономической политики, поскольку официальные статистические данные являются базисом, на основании которого принимаются экономические решения на макроуровне. Также деятельность предприятий, функционирующих в теневом секторе экономики, наносят вред и окружающей среде. Например, не принимаются меры по защите окружающей среды и экологической обстановки, включая плату за использование в своей деятельности природных ресурсов и за загрязнение окружающей среды. Таким образом, становится очевидным тот факт, что теневая экономическая деятельность является серьезной угрозой экологической безопасности.

В то же время, наличие в хозяйственно - экономической деятельности теневого сектора не расценивается как сугубо негативное явление, поскольку теневая экономика может иметь ряд положительных моментов. Например, в качестве позитивного фактора можно назвать некоторую роль в повышении уровня занятости и доходов населения, поскольку предприятия, занимающиеся теневым бизнесом, создают для безработных граждан рабочие места, нередко обеспечивая их высоким заработком. Помимо этого, ряд теневых предприятий выпускают на рынок продукцию, имеющую высокий уровень качества с одновременно низким уровнем цен (за счет уклонения от уплаты налогов и сборов), которые имеют значительный спрос у малообеспеченной части населения.

Имеются существенные обстоятельства, которые не позволяют государству осуществлять эффективные действия по сокращению теневого сегмента экономики. Первым тормозящим фактором является то, что задача по уменьшению объема теневой доли, возлагаемая на органы государственной власти, обладает значительным уровнем сложности при одновременном отсутствии достаточной мотивации у данных структур для ее решения. Вторым негативным обстоятельством является то, что решение данной задачи необходимо проводить во всех субъектах страны одновременно, поскольку ужесточение экономической политики на территории отдельных регионов приводит к тому, что теневая деятельность перемещается в другие регионы, в которых жесткие экономические ограничения отсутствуют. При

этом потеря доверия населения к органам государственного управления является серьезным фактором формирования сепаратизма, представляющим опасность для сохранения целостности страны. Так, если органы власти и их должностные лица занимаются только сбором налогов, но при этом отсутствует рост экономического благосостояния региона, надлежащее обеспечение населения качественными медицинскими, образовательными, коммунальными и иными услугами, граждане начинают сомневаться в целесообразности уплаты налогов в государственный бюджет. Значительное влияние на формирование и развитие теневой экономики оказывает несоответствие, имеющееся между нормами, закрепленными в экономических и иных правовых актах, и реальной ситуацией, сложившейся в стране и обществе.

В заключение следует отметить, что при разработке государственных механизмов по противодействию теневой деятельности в экономической сфере необходимо учитывать тот факт, что анализ теневой деятельности на макроэкономическом уровне проводится с точки зрения влияния, оказываемого ею на структуру экономики, производство, распределение, перераспределение и потребление валового внутреннего продукта, инфляцию, занятость населения, рост экономики и иные макроэкономические процессы. При изучении теневой экономики на микроэкономическом уровне исследуется экономическое поведение и решения, принимаемые предприятиями и другими теневыми субъектами, отдельные рынки нелегальных товаров и услуг и т.п.

Литература

1. Студенческий научный форум – 2017 [\[Электронный документ\]](#) – (Дата обращения: 23.11.2019)
2. Бурмистрова А.А., Кондрашова И.С., Родинова Н.К. Теневая экономика как угроза экономической безопасности государства // Актуальные вопросы экономики и управления. 2016. Т.11. №2. С. 5-8.
3. Мациевский Н.С. Теневая экономика: анализ оценки // Известия Томского политехнического университета. 2010. Т.316. №6. С. 22-29.

© М.В. Перцев, И.Ю. Голышев, О.В. Сысоева, 2019

УДК 339.5

Стрельцова В.Е.

студент группы с1-ЭБ351 д/о

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

Научный руководитель: к.э.н., доцент **Глушкова Ю.О.**

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Эффективное социально-экономическое развитие региона невозможно без осуществления внешнеэкономической деятельности. Расширение связей не только с регионами страны, но и выход на международную арену, предоставляют региону новые возможности для развития.

С этой точки зрения, анализ состояния региональной внешнеторговой деятельности представляет собой инструмент изучения текущего состояния региона и выявление его перспективных направлений, влияние на которые позволит существенно повысить его социально-экономический потенциал [1].

Саратовская область, в настоящий момент, характеризуется довольно низким уровнем инвестиционной привлекательности, а по уровню социально-экономического развития занимает 34 место среди всех регионов Российской Федерации [4]. В таких условиях, использование внешней торговли как инструмента повышения инвестиционного потенциала региона, как никогда актуально. Развитая региональная внешнеэкономическая деятельность, помимо этого, способствует повышению бюджетных поступлений в регион, снижению нагрузки на расходную часть бюджета региона, а также обеспечению занятости населения.

В 2018 году внешнеторговый оборот Саратовской области составил 2231,7 млн. долл., что на 17% больше значения предыдущего года. В целом за последние три года, внешнеторговый оборот Саратовской области увеличился с 1611,3 млн. долл. до 2231,7 млн. долл. – на 38,5% [2].

При этом экспорт и импорт за рассматриваемый период также росли.

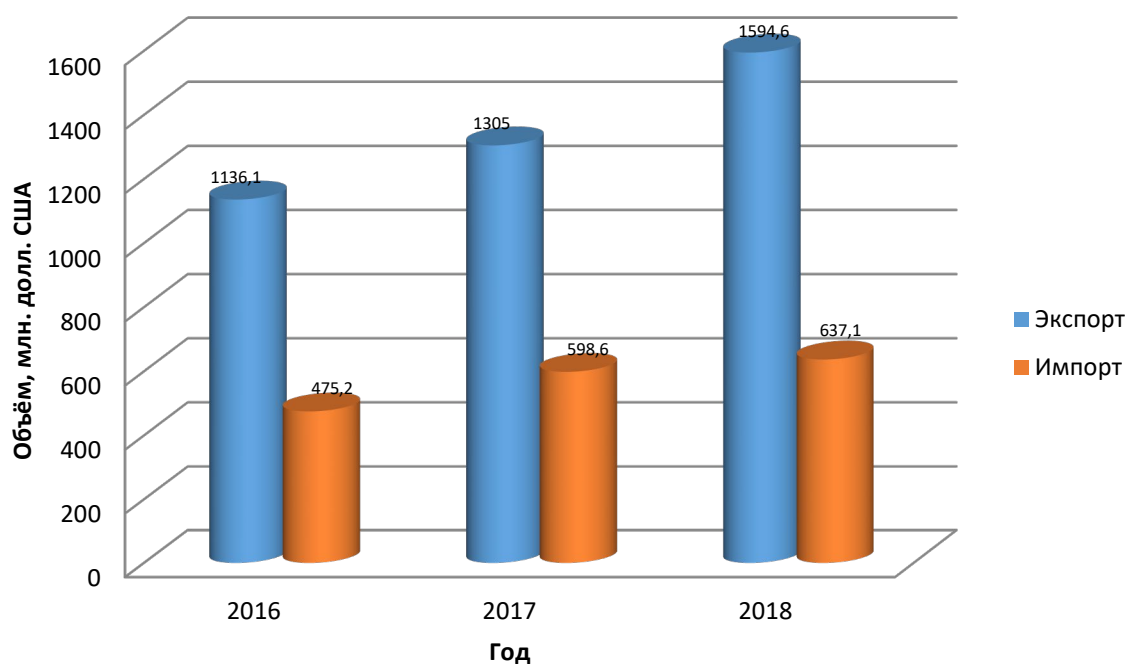


Рисунок 1. Объемы экспорта и импорта Саратовской области за период 2016-2018 гг. [3]

Объем экспорта за рассматриваемый период вырос на 40,4%, при этом объем импорта также увеличился – на 34%.

При этом товарная структура экспорта и импорта региона различается.

Большую часть экспортируемой продукции занимает продукция химической промышленности, в меньшей степени Саратовской областью вывозятся продовольственные товары, сельскохозяйственная продукция и машины, оборудование и транспортные средства.

Что касается импорта, то здесь ситуация несколько иная.

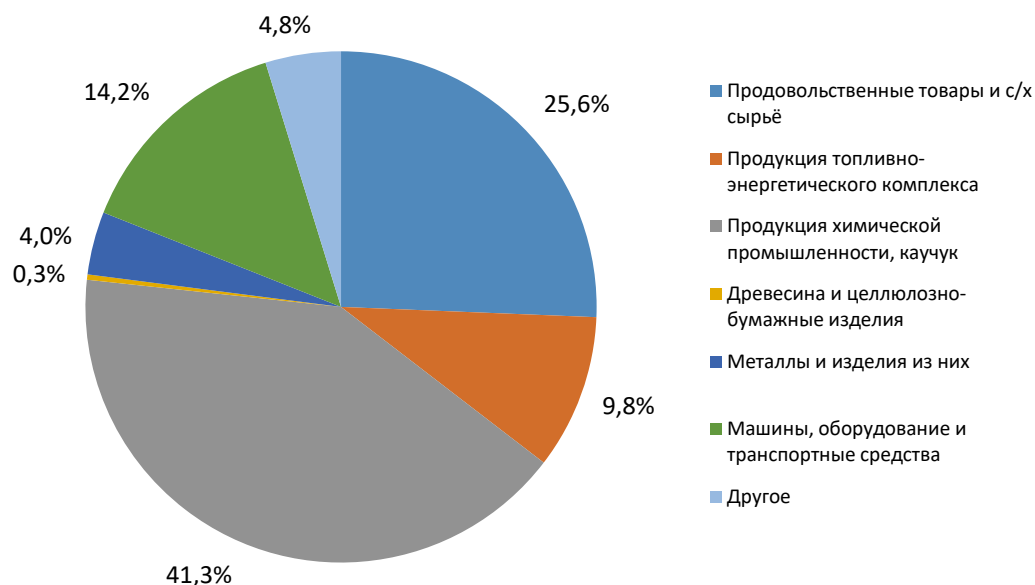


Рисунок 2. Товарная структура экспорта Саратовской области в 2018 году [3]

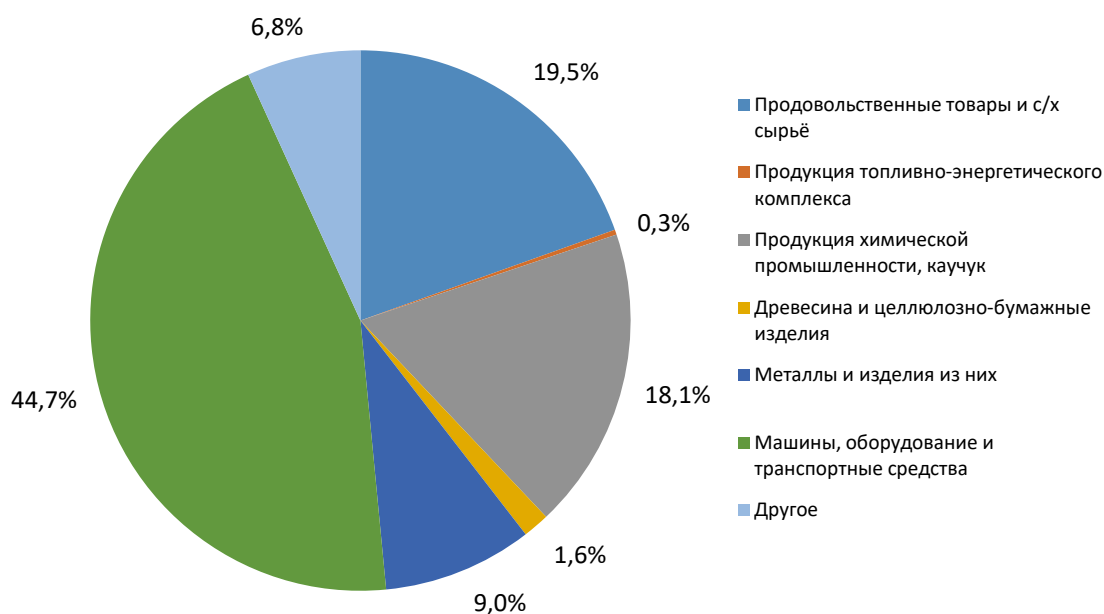


Рисунок 3. Товарная структура импорта Саратовской области в 2018 году [3]

В 2018 году в Саратовскую область в большей мере ввезли товары из группы машин, оборудования и транспортных средств. Несмотря на высокий уровень экспорта областью товаров из групп продовольственных товаров и продукции химического производства, они также занимают и существенную часть импорта Саратовской области.

В целом, динамика развития внешнеторговой деятельности Саратовской области показывает позитивную тенденцию увеличения своих объёмов. Несмотря на несколько депрессивное состояние региона по уровню социально-экономического развития, внешнеторговая деятельность региона может стать одним из инструментов, способных изменить текущее региональное состояние.

Литература

1. Середин М. И. Внешнеэкономическая деятельность как инструмент развития региона / М.И. Середин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2014. - №4 (151). – с. 108-112.
2. Внешнеторговый оборот по Саратовской области: сайт. [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения: 13.12.2019). - Текст: электронный.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.
4. Рейтинг социально-экономического положения регионов 2019: сайт. – [[Электронный ресурс](#)] (дата обращения: 13.12.2019). - Текст: электронный.

© В.Е. Стрельцова, 2019

УДК 338

Феоктистов Н.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Бойкова О.С.

старший преподаватель

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

СЭБ: ПРОВЕРЯЕМ КОНТРАГЕНТА ПЕРЕД ЗАКЛЮЧЕНИЕМ ДОГОВОРА

В процессе исследования таких экономических понятий как риск и неопределенность проблема получения информации о контрагенте приобретает все более значимый характер, а, следовательно, все более актуальным для бизнес-структур становится определение наиболее приемлемого способа ее разрешения.

Проблема с налоговыми претензиями в части сотрудничества с недобросовестными контрагентами старая и закоренелая, поэтому большинством компаний давно организована процедура внутреннего налогового комплекса, направленная на проявление должной осторожности и осмотрительности при выборе контрагентов. Как правило, все процедуры сводятся к получению от контрагентов установленного перечня документов и их последующей архивации.

Однако, сегодня данных процедур уже недостаточно, так как появились новые правила. В Налоговый кодекс в 2017 году включена статья 54.1. Положения данной нормы фактически вменяют в обязанность налогоплательщикам убедиться, что контрагент обладает достаточными трудовыми и материально-техническими ресурсами, необходимыми для выполнения обязательств по договору. При этом, большинство компаний свою систему налогового комплекса к современным требованиям не адаптировали, они, по-прежнему продолжая

собирать в отношении своих контрагентов большие объёмы документов, фактически работают на корзину, поскольку анализ наличия у партнёров необходимых ресурсов и иных возможностей для надлежащего выполнения обязательств по сделкам фактически не производится.

Можно сделать вывод, что внутренний налоговый комплекс по проверке контрагентов сегодня является самым доступным и эффективным инструментом защиты от налоговых претензий в получении необоснованной налоговой выгоды, предъявляемых в связи с сотрудничеством с недобросовестными контрагентами.

В проверку контрагента входит:

1. Проверка правоспособности организации (индивидуального предпринимателя)

1) Путем запроса у контрагента заверенных копий документов.

2) Путем установления, верифицируемого (с проверкой документов) личного контакта с уполномоченными представителями контрагента (руководителем организации, индивидуальным предпринимателем, лицами, имеющими право заключать от имени контрагента договоры)

2. Проверка налогового профиля.

1) Путем запроса в ИФНС информации об исполнении контрагентом налоговых обязательств.

2) Путем запроса у контрагента информации об исполнении им налоговых обязательств.

3. Проверка реальности, деловой репутации и имущественного положения контрагента

1) Путем запроса у контрагента формализованных сведений (прежде всего, заверенных копий документов)

2) Путем запроса данных в Центральном каталоге кредитных историй (ЦККИ). Для запроса необходимо согласие контрагента на получение информации о нем в ЦККИ (ключ доступа (простой набор цифр), указываемый контрагентом в случае согласия на передачу данных о кредитной истории)

3) Путем поиска сведений в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним. В реестре нельзя запросить данные по конкретному собственнику (получить список объектов, которые ему принадлежат), но можно, в частности, установить собственника здания (помещения), по которому зарегистрирован контрагент. Сведения предоставляются за плату.

4) Путем проверки данных о сертификате или декларации соответствия контрагента-производителя (импортера) в Едином национальном реестре Росаккредитации.

5) Путем запроса сведений о деловой репутации у самого контрагента и его контрагентов, данных об исполненных контрактах (их количестве, качестве исполнения, претензиях контрагентов).

Необходимость наличия в бизнесе подобной системы налогового комплекса трудно переоценить, его можно сравнить, например, с ежедневной чисткой зубов. Если не хотите испытать острую зубную боль и экстренно обращаться за помощью к стоматологу, то нужно регулярно чистить зубы. Это знают

даже дети. Ситуация аналогична и с налоговым комплексом. Избежать налоговых претензий и защитить свой бизнес от сотрудничества с фирмами-«однодневками» возможно, если проводить тщательную проверку контрагентов каждый раз при заключении сделок.

На практике всем известно, что внутренний налоговый комплекс во многих компаниях – формальность, а вопросу проверки контрагентов не уделяется достаточного внимания. Вероятно, такое формальное отношение связано с недостаточным пониманием особой важности этих процедур для налоговой безопасности организации. Почему проверка контрагентов так важна для Вашего бизнеса? На сайте ФНС России опубликована статистика по налоговым спорам за 2018 год. Согласно отчёта об исполнении показателей деятельности ФНС России за прошлый год доля решений налоговых органов, признанных судом недействительными, составила всего 0,01% от общего количества принятых решений. Соотношение сумм требований, рассмотренных судами в пользу налоговых органов, относительно общих сумм по судебным спорам с налогоплательщиками составило 82,6%.

Приведенная статистика свидетельствует, что перспективы обжалования налоговых претензий в современных реалиях невысоки, а потому делать ставку на успешное обжалование сегодня не самая безопасная концепция. Эти факты говорят нам о том, что действовать необходимо так, чтобы не допустить налоговых претензий. Сегодня большинство компаний рискует столкнуться с обвинениями в нарушении положений 54.1 НК РФ, а именно во взаимоотношениях с контрагентами, неспособными выполнять обязательства, взятые на себя по договору. Оспорить такие обвинения удастся лишь единицам, поэтому в целях страхования своей компании от подобных рисков представляется целесообразным наладить процедуры проверки контрагентов таким образом, чтобы отсеять неспособных выполнить договорные условия контрагентов до начала взаимоотношений.

Литература

1. Проверка финансовой надежности контрагента / Адлина Т.В. // Государство и рынок в условиях глобализации мирового экономического пространства сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. С. 7-9.

2. Проверка контрагентов как инструмент управления налоговыми рисками организации / Мкртчян М.Г., Типалина М.В. // Вестник университета. 2018. № 3. С. 98-103.

3. Совершенствование методов проверки контрагентов в целях повышения уровня экономической безопасности / Богуславская А.А. // Экономика России в фактах и цифрах Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 35-41.

4. Служба экономической безопасности – основной инструмент противодействия угрозам / Бойкова О.С. // Экономическая безопасность и управление инновациями сборник трудов Международной научно-практической конферен-

ции. Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А., Коллектив авторов. 2019. С. 54-55.

5. Сущность и виды экономической безопасности: учеб. пособие/Л.О. Сердюкова, Н.В. Кочерягина, И.Б. Николаева, Е.А. Оськина, О.А. Рыжова, О.С. Бойкова. - Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2016. 188 с.

© Н.С. Феоктистов, О.С. Бойкова, 2019

УДК 338

Хомутова О.А.

студентка специальности «Экономическая безопасность»

Сысоева О.В.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В ходе глобализации хозяйственной деятельности в мировых масштабах теневая экономика превратилась в структурированную и комплексную социально-экономическую систему, которая формирует свои собственные законы и подчиняется им. В результате этого теневая экономика является серьезной угрозой, как экономической стабильности, так и национальной безопасности для многих государств. Поэтому исследование проблем, связанных с теневой экономикой, является актуальным и его рассмотрение представляет интерес для экономической науки [1].

В российском законодательстве отсутствуют такие понятия как «теневая экономика», «теневые экономические отношения», «теневое предпринимательство» и т.п., что значительно усложняет понимание данных терминов. Теневую экономику можно трактовать как отказ использования правовых норм и приоритет использования иных форм и методов разрешения конфликтов субъектами экономической деятельности. В ряде прикладных научных исследований встречаются иные, более узкие, трактовки понятия теневой экономики. Так, с точки зрения статистического подхода данное явление понимается как совокупность экономических отношений, которые не учитываются официальной статистикой. С точки зрения юридического подхода, теневая экономика представляет собой экономические отношения, противоречащие законодательству [3, с. 59]. В рамках экономического подхода данные отношения рассматриваются в качестве способа минимизации экономических издержек, а в рамках финансового подхода - в качестве способа уклонения от уплаты налогов.

Основной фактор использования теневой экономики, также, как и легальной официальной экономики, является удовлетворение потребностей как от-

дельного человека, так и общества в целом. Однако если целью легальной экономики является удовлетворение общепринятых, естественных потребностей, то теневая экономическая деятельность может быть направлена на удовлетворение дестабилизирующих потребностей. Примерами теневой экономической деятельности может служить незаконное производство и сбыт наркотических средств и психотропных веществ, оружия и боеприпасов, взрывчатых веществ, проституция и иная противоправная деятельность. Однако и естественные потребности человека в теневой экономике удовлетворяются противоправным путем. Примером могут служить незаконная трансплантация человеческих органов, незаконная эмиграция и т.п.

Несмотря на довольно широкое изучение проблемы теневой экономики, до настоящего времени отсутствует комплексный подход, позволяющий эффективно и своевременно устранить все имеющиеся и потенциальные последствия функционирования теневого сектора экономики [2]. Разработаны только отдельные меры по борьбе с отдельными проявлениями теневой экономики в некоторых отраслях, не учитывающие ни национальные особенности страны, ни региональные особенности ее субъектов. В то же время, снижение теневой доли оборота представляет собой первоочередную задачу для публичной политики любого государства, требующую тщательного подбора средств и методов достижения данной цели. Для решения проблемы «теневизации» экономики, в первую очередь, необходима разработка мер избирательного регулирования субъектов хозяйственно-экономической деятельности. Также крайне необходимо проведение всестороннего анализа взаимного влияния теневой и легальной экономики друг на друга и на иные сферы жизни общества, разработка адекватной методики оценки масштабов теневого сегмента во всех видах экономической деятельности, внедрение эффективных способов перенесения теневых экономических и финансовых ресурсов в официальный сектор экономики. В конечном итоге, использование комплексного подхода в ходе разработки научно обоснованных экономических и административных мер воздействия на теневую экономику и ее субъектов будет способствовать уменьшению доли теневого сегмента национальной экономики, что приведет к стабилизации экономического состояния нашей страны.

Литература

1. Гамза В. А. Что такое российская теневая экономика и как с ней бороться / В.А. Гамза // Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике: материалы Всерос. науч. конф. М. - 2007. - С. 168-177.
2. Лунев Д. С. Система мер по предотвращению и снижению уровня воздействия теневой экономики на деятельность и развитие организаций в регионе / Д. С. Лунев, Р. С. Лунев // Криминологический журнал Байкальского государственного университета экономики и права. - 2013. - № 2. - С. 62-73.
3. Юнусова П.С. Сущность теневой экономики в современных условиях // Вопросы структуризации экономики. - 2014. - №3. - С. 58-61.

ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

В настоящее время экономическая безопасность предприятий в условиях развития экономики имеет ключевое значение для любого государства. Понятие «угроза безопасности» постоянно меняется: список угроз постоянно обновляется, а старые утрачивают свое значение. Данная тенденция связана с тем, что угрозы и риски сферы безопасности вызываются изменениями во внешней среде предприятия, которые негативно сказываются на самой безопасности. Внутренняя среда и функционирование предприятий также подвержены постоянным изменениям.

В современной экономической литературе существуют различные классификации угроз и рисков экономической безопасности предприятий. Наиболее популярным в науке является выделение угроз в зависимости от места их возникновения:

- Угрозы всему предприятию: неграмотный менеджмент, банкротство, потеря имиджа;
- Информационные угрозы: утечка данных, представляющих коммерческую тайну;
- Угрозы материальным активам: порча, пропажа или полное уничтожение имущества;
- Угрозы нематериальным активам: потеря или отзыв (лицензий, сертификатов, патентов и т.д.).

Угрозы в данной классификации могут быть как внешними, так и внутренними.

Внешние угрозы экономической безопасности возникают вне предприятия и напрямую не связано с его производственной деятельностью. Данные угрозы предприятие не способно предотвратить, так что они, в свою очередь, могут нанести колоссальный ущерб.

Данная группа угроз чрезвычайно трудна для прогнозирования и анализа. Эти угрозы отличаются своей неопределенностью, и в этом заключаются все сложности, связанные с ними.

К источникам внешних угроз относятся:

1. Факторы рынка:

Изменение спроса и предложения, цены на ресурсы, динамика емкости рынка, финансовое состояние контрагентов и т. д.

2. Макроэкономические факторы:

Экономическая политика государства, валютная политика, внешнеэкономические отношения, инвестиционный климат и т. д.

3. Прочие:

Уровень жизни населения, уровень преступности, климат, географическое положение, природные явления и т. д.

Внешними угрозами экономической безопасности предприятия являются:

- экономические кризисы;
- недобросовестная конкуренция;
- промышленно-экономический шпионаж и несанкционированный доступ конкурентов к секретной информации, составляющей коммерческую тайну;
- изменение политической ситуации в стране и мире;
- изменение законодательства, влияющего на условия хозяйственной деятельности;
- преступные действия криминального характера - взлом и разрушение информационного обеспечения работы предприятия (вирусы, сетевые атаки, рейдерские атаки, атаки гринмейла т.д.);
- чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера;
- неразвитая инфраструктура рынка;
- коррупция и т.д.

Предприятие способно контролировать часть внешних угроз экономической безопасности: грамотно подходить к выбору поставщиков, формировать новые инструменты систем лояльности покупателей, производить сегментацию рынка для введения новой продукции и т. д. Но существуют угрозы, как, например, государственная налоговая политика, или так называемая ограничительная деловая практика, на которые предприятия не способны повлиять.

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия связаны с деятельностью самого предприятия, а также его персонала в ходе производства и реализации продукции. Они влияют на результаты ведения хозяйственной деятельности компании.

К источникам внутренних угроз относятся:

1. Финансовые: рентабельность фирмы, доходность инвестиций, политика дивидендов, структура активов, ликвидность активов и т. д.
2. Кадровые: стратегия развития, размер заработной платы, социальная политика, мотивация и стимулирование и т. д.
3. Производственные: обеспечение качества продукции, структура основных фондов, уровень операционной эффективности и т. д.
4. Технологические: инновационная политика, исследовательская и аналитическая составляющие процессных технологий.
5. Маркетинговые: оптимальность продуктовой линейки, выбор сегмента потребителей, взаимодействие с клиентами, политика лояльности клиентов и т. д.

Внутренние угрозы предприятия по степени вовлеченности субъекта делятся на преднамеренные и непреднамеренные. К внутренним непреднамеренным, например, могут относиться угрозы, связанные с неполадками в техниче-

ском оснащении, не совершенностью программного обеспечения, сотрудников, а также иными внутренними непреднамеренными действиями.

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия можно разделить на следующие категории: персонал, техника, финансы и информация.

Внутренними угрозами экономической безопасности предприятия являются:

- не совершенность производственного и технологического процесса;
- нарушение конфиденциальности информации;
- потеря имиджа и репутации в бизнесе;
- различные виды конфликтов: между коллегами, конфликты с представителями государственных органов или партнерами и др.;
- нецелесообразное стратегическое планирование, неправильно поставленные цели и задачи, неверная оценка возможностей предприятия, ошибочное прогнозирование изменений внешней среды;
- криминальные действия персонала: от воровства до продажи конкурентам коммерческой информации и т.д.
- некомпетентность персонала и, прежде всего, руководящего состава.

Внутренние угрозы экономической безопасности предприятия находятся в зоне компетентности первого руководителя. Для минимизации внутренних угроз на предприятии должны проводиться системные предупреждающие действия.

Любое предприятие занято специфической экономической и торговой деятельностью, поэтому понятия внешних и внутренних угроз экономической безопасности для каждого предприятия будут индивидуальны.

Важной составляющей деятельности отделов экономической безопасности является анализ и оценка угроз экономической безопасности предприятия. Именно данные действия позволяют создать эффективную систему безопасности, учитывающую быстро меняющиеся условия возникновения угроз.

Предприятию необходимо производить системный сбор данных о рынках, конкурентах и других факторах с последующим анализом и прогнозированием. Анализировать и оценивать необходимо все источники угроз и сами угрозы – как внешние, так и внутренние. Высокий уровень экономической безопасности определяется состоянием следующих элементов деятельности предприятия:

- Технологическое оснащение компании, ее конкурентоспособность;
- Эффективная система управления организацией;
- Качественный подбор сотрудников, включающий жесткие критерии найма;
- Безопасность информации, ее конфиденциальность;
- Четкое правовое регулирование всех вопросов, связанных с деятельностью компании.

Таким образом, внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия различаются самым принципиальным образом с точки зрения контролируемости и предсказуемости.

Предприятию необходимо выявлять и оценивать угрозы, которые можно минимизировать. Именно руководитель обязан создать грамотную политику управления всех аспектов организаций для противодействия внутренним и внешним угрозам.

Литература

1. Аубекирова А.И. Экономическая сущность угроз предприятия / А.И. Аубекирова // Вопросы науки и образования. 2019. – С. 64-66.
2. Балановская А.В. Анализ современного состояния угроз информационной безопасности предприятий / А.В. Балановская // Информационная безопасность регионов. 2015. - № 3 (20). – С. 9-16.
3. Жило П.А., Щербакова Д.А. Характеристика ключевых угроз экономической безопасности предприятия / П.А. Жило, Д.А. Щербакова // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. - № 5 (051). – С. 89-92.
4. Ковтун Ю.А., Шевцов Р.М. Экономическая безопасность предприятия: внутренние и внешние угрозы / Ю.А. Ковтун, Р.М. Шевцов, Э.А. Винокуров, Д.Н. Рудов, Е.В. Лакеева // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. - № 5. – С. 197-200.
5. Колочков А.Б. Внешние и внутренние угрозы экономической безопасности предприятия / А.Б. Колочков // Научный журнал. 2017. – С. 67-68.
6. Луговкина О.А. Основные угрозы экономической безопасности организации (предприятия) / О.А. Луговкина // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2015. - № 3 (12). – С. 59-62.
7. Суглобов А.Е., Хмелев С.А., Орлова Е.А. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие. Юните-Дана, 2013. – 227 с.

© О.А. Хомутова, Е.А. Оськина, 2019

УДК 330

Хохлова О.В.

старший преподаватель

кафедра «Менеджмента организации»

Поволжского института управления имени П. А. Столыпина

Российской Академии народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации

РИСКИ И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Цель управления организацией - увеличение ее стоимости. Согласно методологии доходного подхода, стоимость организации определяется денежным потоком – потоком дивидендов за все годы инвестиционного цикла организации. Другими словами, стоимость – это показатель того, способна или неспособна организация генерировать дивиденды.

Экономическая суть хозяйственной деятельности (принципиально отличающаяся от бухгалтерского взгляда на хозяйственную деятельность) заключается в простой схеме (рис. 1): Учредители (инвесторы) создают организацию и выделяют ей капитал. Этот капитал представляет собой либо ресурсы, либо деньги, на которые приобретаются ресурсы. Использование ресурсов в процессе производства позволяет организации создавать готовую продукцию и получать за неё выручку. Часть выручки нужно зарезервировать на то, чтобы в следующем периоде снова купить ресурсы. Другая оставшаяся часть может быть выплачена учредителям (инвесторам) как возврат капитала. Со временем инвестор не только должен вернуть себе весь капитал, но и получить прибавку к нему – процент.

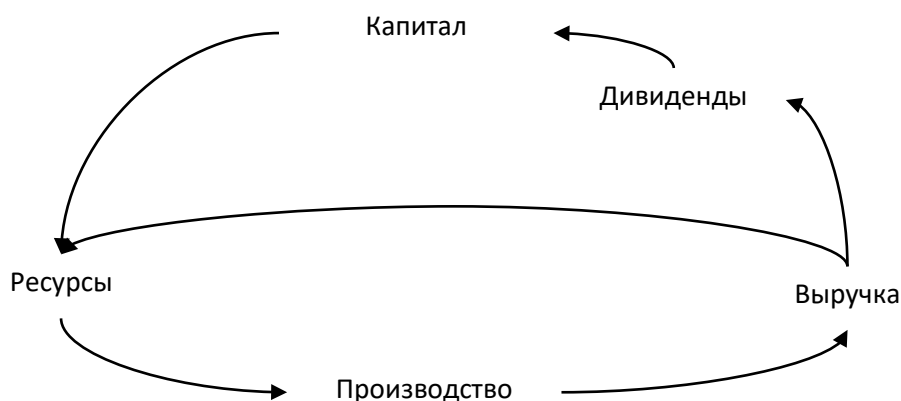


Рисунок 1. Экономическая суть хозяйственной деятельности

С экономической точки зрения полученная выручка уменьшается на некую сумму будущих затрат организации (фонд будущих затрат, резерв). Оставшаяся часть и является доходом собственника – дивидендами. С бухгалтерской точки зрения выручка должна быть уменьшена на затраты, которые уже были в закончившемся периоде (фонд прошлых затрат – себестоимость), чтобы определить результат деятельности – прибыль. Кроме того, себестоимость не является отражением всех прошлых затрат организации. Как мы выяснили она не включает затраты на приобретение новых основных средств, дебиторскую задолженность, запасы и наоборот включает амортизацию, кредиторскую задолженность.

Стоимость организации определяется на основе экономического подхода, а не на основе бухгалтерского. Стоимость организации зависит не от потока прибылей за длительный период, а от потока дивидендов. Размер дивидендов – это основной фактор стоимости организации, который в свою очередь определяется такими факторами как ресурсы и выручка. Получается, что основными рисками деятельности организации являются риск недоступности (низкого качества, высокой стоимости) ресурсов и риск неполучения выручки. А основными факторами экономической безопасности организации являются фактор ресурсов и фактор выручки – или, по-другому, потребительский фактор. Получается, что всю сложность и многообразие составных частей организации можно

свести к двум понятиям: «ресурсы», «выручка». И ресурсы, и выручка – это капитал. И оба этих капитала являются системными параметрами организации, определяющими всю сложную и запутанную систему процессов, всё многообразие тех элементов, из которых организация состоит. И поскольку от ресурсов и капитала зависит всё, что происходит в организации и они формируют некий фундамент всей организации, то ресурсы и капитал – это ключевая зона риска. Поэтому такие факторы экономической безопасности как фактор ресурсов и фактор выручки – это системные факторы экономической безопасности. Однако ресурсы неоднородны и системный фактор ресурсов нужно разбивать на составляющие его факторы: основного капитала, природного капитала, человеческого капитала, интеллектуального капитала, финансового капитала (прежде всего, деньги). Кроме того, есть такой ресурс как инфраструктура, благодаря которой все капиталы соединяются между собой (рис.2).

Уточним влияние шести факторов экономической безопасности друг на друга. Исключение сделаем для фактора природного капитала – укажем не факторы, которые на него влияют, а факторы, из которых он складывается. Фактор природного капитала является синтезом *фактора минеральных ресурсов, фактора биоклиматических ресурсов, фактора места*. Для развития экономики важно наличие в регионе природно-ресурсного потенциала. Однако природные ресурсы получают только предприятия первичной переработки. На остальные приходят уже полученные из природных ресурсов сырьё и материалы. Природные ресурсы могут быть минеральными. Источниками минеральных ресурсов являются участки недр. По российскому законодательству недра являются собственностью государства. К минеральным ресурсам относятся топливные ресурсы, рудные ресурсы, химическое и строительное сырьё. Наряду с минеральными ресурсами выделяются биоклиматические ресурсы: лесные ресурсы, почвенные ресурсы, гидрологические ресурсы, гидрогеологические ресурсы, климатические ресурсы, ресурсы животного мира. Земельный участок в целом может рассматриваться как биоклиматический ресурс. Этот ресурс очень важен, прежде всего, для сельскохозяйственных предприятий. С другой стороны, любому предприятию, а не только сельскохозяйственному, нужен земельный участок просто для размещения производственных помещений. В данном случае из земли не изымаются никакие ресурсы – ни минеральные, ни биоклиматические. А земля просто используется как место для размещения объектов предприятия. В этом случае можно говорить о *факторе места*.

Фактор основного капитала определяется фактором оборотного капитала, который сам в свою очередь зависит от фактора природного капитала. Это объясняется тем, что для производства основных средств сначала нужно произвести сырьё и материалы, то есть оборотный капитал. А сырьё и материалы производятся из природных ресурсов. Фактор оборотного капитала сам по себе является одним из шести ресурсных факторов экономической безопасности. Предприятию кроме основных средств нужны сырьё и материалы. Условимся их называть оборотным капиталом. Но оборотный капитал тоже сам по себе не проявляется. Для того чтобы его произвести нужны природные ресурсы. Поэтому фактор оборотного капитала находится под влия-

ние фактора природного капитала. По большому счёту все три верхних капитала на рис. 2 в своей основе это природный капитал, ведь и основные средства, и оборотный капитал (если под ним понимать только сырьё и материалы) производятся из природных ресурсов.

Но кроме источников материальных ресурсов природа является источником и трудовых ресурсов, и интеллектуальной деятельности. Организация приобретает за зарплату у своих работников труд и рабочие должны быть способны этот труд продавать. Сама способность к труду выступает как человеческий капитал. Способность к труду определяется с одной стороны здоровьем, и источником его является *природа (природный капитал)*; а с другой стороны – системами образования, здравоохранения, спорта, рекреации, жилищно-коммунального хозяйства, которые все вместе можно объединить под понятием *социального капитала*.

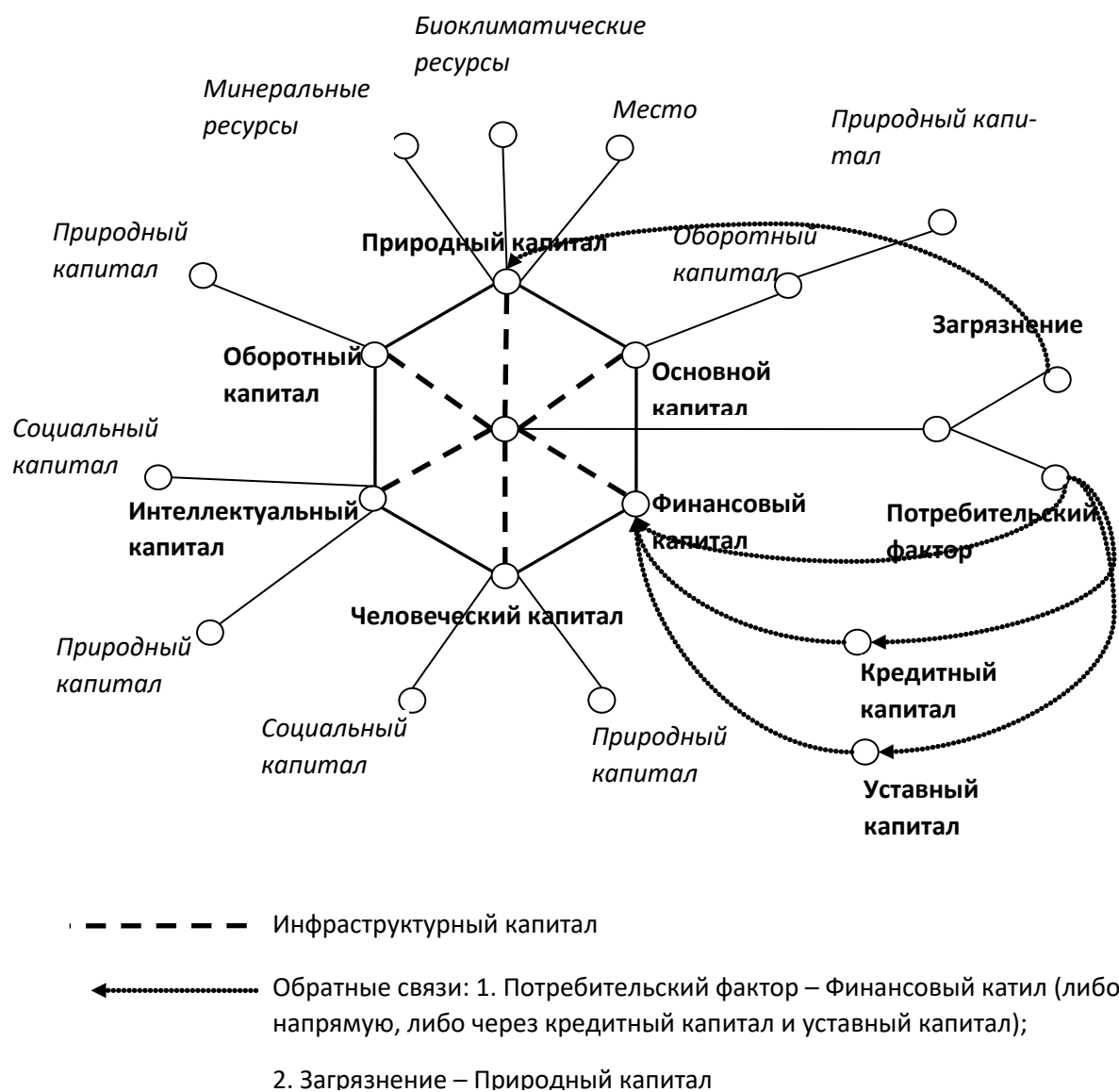


Рисунок 2. Факторы экономической безопасности организации

Кроме любых из всех вышеперечисленных ресурсов организации важны идеи (инновации, ноу-хау), прежде всего по развитию технологии производства, но и не только. Их источником является интеллект человека – интеллектуальный капитал, который так же создан природой, но развит социальными институтами, а значит фактор интеллектуального капитала зависит от *фактора природного капитала* и *фактора социального капитала*.

В качестве ещё одного фактора экономической безопасности на рис. 2 выделяется фактор финансового капитала, под которыми условимся понимать, прежде всего, деньги. Деньги стоит считать ресурсом потому, что организация, обладающая ликвидностью, не будет подвергнута банкротству, даже если она показывает в своих отчётах убытки.

Все шесть капиталов образуют ресурсы. Ресурсы должны быть получены и соединены вместе, то есть их нужно доставить на предприятие. На рис. 2 этот факт показан пунктирными линиями, соединяющими все шесть ресурсов между собой (линии проведены внутри шестиугольника). Эти линии обозначают инфраструктуру, или, точнее, инфраструктурный капитал. В связи с чем нужно выделить в качестве седьмого фактора экономической безопасности фактор инфраструктурного капитала. Таким образом, фактор ресурсов как системный фактор экономической безопасности складывается из шести факторов, связанных с отдельными видами ресурсов, плюс фактор инфраструктурного капитала. В результате использования ресурсов производится и сбывается готовая продукция. За счёт сбыта продукции, другими словами, за счёт потребительского фактора экономической безопасности, организация получает такой важный ресурс как финансовый капитал. На деньги могут быть приобретены любые другие ресурсы. Образуется обратная связь: ресурсы обеспечивают сбыт продукции, сбыт продукции обеспечивает ресурсами организацию. На рис. 2 обратную связь отражают пунктирные стрелки. Однако часть денег могут уйти на обслуживание долга по кредиту, а часть денег будет выплачена тем, кто предоставил начальный (уставный) капитал данной организации, и выплачены они будут как дивиденды.

Предприятие производит не только готовую продукцию, но и загрязнения, которые подрывают природный капитал. Поэтому деятельность организации не только поддерживают ресурсную базу и развитие имущественного комплекса предприятия, но может и подрывать эту ресурсную базу. За рамками схемы рис. 2 оказываются факторы неэкономической природы: социальный и политический.

Получается, что в основу проведённого нами анализа был положен метод выделения необходимых организации видов капитала, на основе чего в дальнейшем можно определить набор рисков и набор факторов экономической безопасности организации. Выделенные факторы опираются на теоретическое обобщение практического опыта и на классические представления о факторах хозяйственной деятельности: весь набор описанных факторов экономической безопасности можно через процесс укрупнения свести к экономическим факторам: труду, земле, капиталу и предпринимательской способности [1].

Характер проявления выделенных факторов экономической безопасности организаций требует дополнительного описания. Ключевым вопросом деятельности организации является вопрос сбыта, а потребительский фактор экономической безопасности следует считать системным фактором. Потребительский фактор обеспечивается наличием ёмкого рынка сбыта и близостью предприятия к этому рынку. Данная ситуация описывается двумя тезисами: 1. Предприятие размещается рядом с рынком сбыта – потребительский фактор благоприятный. 2. Потребитель размещается далеко от рынка сбыта – потребительский фактор неблагоприятный.

Кроме местоположения на уровень экономической безопасности влияет монополизация рынка. У организаций – монополистов есть возможность навязывать своим потребителям необходимые условия и несправедливо высокие цены, обеспечивая для себя более высокую выручку. Монополист обеспечивает для себя благоприятный потребительский фактор экономической безопасности и больший уровень экономической безопасности. Тогда как его контрагенты оказываются в условиях повышенных рисков, когда уровень экономической безопасности падает. Для организации – монополиста потребительский фактор благоприятный. Для организации, поставляющей свою продукцию монополисту, потребительский фактор неблагоприятный.

Но возможна и противоположная ситуация. Если предприятие размещено рядом с источником сырья, то его стоимость окажется выше (при прочих равных условиях) стоимости другого точно такого же предприятия, расположенного в месте, где нет сырья. Дополнительную стоимость факторы природного, оборотного и основного капитала способны дать и для тех предприятий, которые для своих поставщиков являются единственными покупателями (монополистами). Если в небольшом городе работают только два предприятия: железобетонный завод и тепловая электроцентраль, то железобетонный завод может диктовать условия электростанции. Поскольку других крупных потребителей электроэнергии, горячей воды и особенно водяного пара в данном городе нет. В данном примере фактор оборотного капитала уменьшает стоимость тепловой электроцентрали и понижает уровень её экономической безопасности, но увеличивает стоимость железобетонного завода, за счёт чего экономическая безопасность железобетонного завода оказывается выше.

В результате получается, что фактор экономической безопасности зависит от близости к тому или иному объекту (рынку сбыта, источнику сырья), то есть от местоположения, от уровня монополизации рынка и от ёмкости рынка. Вышесказанное справедливо не только для потребительского фактора, факторов основного и оборотного капиталов, но и для всех выделенных на рис. 2 факторов.

Местоположение, уровень монополизации рынка, ёмкость рынка – это те параметры, которые невозможно изменить, на которые невозможно повлиять и которые являются проявлением внешней среды. Они вне зависимости от того, эффективно или неэффективно работают сотрудники организации и её руководитель, понижают или повышают стоимость организации [2]. Такое воздействие называется экстернальным эффектом. Экстернальный эффект может быть

положительным – в этом случае увеличивается стоимость организации, повышается уровень её экономической безопасности. Так, строительство дороги, прокладка маршрута городского пассажирского транспорта (например, ветки метро) или подготовка кадров и научные открытия могут привести к росту стоимости организаций (у которых сокращаются затраты на транспортировку, подготовку кадров, проведение собственных исследований) или к росту стоимости каких-то активов, например, квартир в зоне прокладки ветки метро. При этом руководители организаций, собственники квартир не предпринимали никаких действий, которые могли бы привести к росту стоимости. Рост стоимости является исключительно «подарком» благоприятной внешней среды. При этом городской пассажирский транспорт, образовательные и научные учреждения оказываются убыточными и с точки зрения рынка неэффективными. Теория экстерналий объясняет важность организаций, создающих положительные экстерналии, и обосновывает необходимость их содержания за счёт средств муниципальных и государственных бюджетов. Их неэффективность оказывается видимой. Речь нужно вести не об неэффективности организаций, а об неэффективности рынка, который неспособен их адекватно оценить. В экономической теории эта ситуация получила название «провалов рынка». Однако возможны случаи, когда организация генерирует отрицательный экстерналий эффект, или по-другому: создаёт экстерналии издержки.

Экстерналии издержки – это затраты, которые вызваны деятельностью организации, но которые не включаются в себестоимость продукции этой организации, а перекладываются на других участников рынка. Так при исследовании фактора загрязнений, может быть выяснено, что экологический ущерб в организации не учитывается как её затраты. Этот ущерб несёт не организация, а местные жители, вынужденные проходить лечение от последствий загрязнения, муниципальные образования и государство, которые реализуют природоохранные мероприятия. Для организации, не учитывающей экологический ущерб, фактор загрязнений оказывается положительным. Но только в том случае, если не введён так называемый «механизм пигуанских налогов», когда государство через налоги или штрафы взыскивает нанесённый ущерб. Теория экстерналий показывает, что экономическая безопасность в значительной степени определяется тем, насколько организация защищена от изъятия из неё стоимости [3].

Риски и факторы экономической безопасности не находятся в зоне прямого управления руководителя организации. Они являются порождением внешней среды организации. Однако руководитель может подстраивать бизнес под факторы. Принимая решение, он определяет будет данный конкретный внешний фактор увеличивать стоимость организации и соответственно повышать экономическую безопасность, или наоборот будет уменьшать стоимость и понижать экономическую безопасность. Свобода действий собственников и руководителя наиболее высока в момент создания организации, когда принимается решение что организация такого типа, производящая такую продукцию и находящаяся в таком регионе будет максимально адаптирована к рынку и факторам экономической безопасности. Правильность этого решения выяснится с

годами. Но тогда уже свободы принятия решения не будет. Предприятие можно возвести в пункте с большим количеством потребителей. Близость к потребителю, высокие объёмы потенциального спроса положительно скажутся на затратах создаваемого предприятия. Бизнес на таком объекте будет более рентабельным, а значит, на построенный объект среди предпринимателей всегда будет спрос. Поэтому при желании построенное предприятие можно будет продать по высокой цене.

Но руководитель мог принять другое решение, и вложить деньги в другой регион, построить предприятие рядом с источником сырья. В этом случае он сократил бы затраты на доставку сырья и за счёт этого повысил бы стоимость организации. Но этого сделано не было. Источник сырья оказывается по отношению к предприятию далеко, затраты на доставку сырья высокими. А значит фактор оборотных средств становится для данного предприятия неблагоприятным (он понижает уровень экономической безопасности организации и как отражение этого понижает стоимость организации). Получается, что какой бы вариант вложения денег не выбрали бы собственник и руководитель, один из двух факторов всегда окажется положительным, другой отрицательным. Нужно посчитать, что дороже: доставка сырья на предприятие или доставка готовой продукции потребителю. Если продукцию перевозить дороже, то тогда она перевозиться не должна, а предприятие должно размещаться рядом с потребителями. Если дороже перевозить сырьё, то предприятие должно размещаться рядом с источником сырья.

Если потребителей и источников сырья множество, то предприятие должно размещаться в пункте, расположенном на пересечении путей, идущих от каждого источника сырья и от каждого потребителя. В этом случае управление капиталом сводится к поиску оптимального варианта. Идеальный вариант представляется в виде предприятия, у западной проходной, которого находился бы источник сырья, а у восточной потребитель. В этом случае транспортные затраты исключались бы полностью. Если же идеальный вариант не достигим, то для обеспечения роста капитала потребуется поддержка ещё одного фактора – фактора инфраструктурного капитала. Инфраструктурный фактор – это обеспечение доставки сырья, если предприятие размещается рядом с потребителем; обеспечение доставки готовой продукции потребителю, если предприятие размещается рядом с источником сырья, обеспечение доставки и сырья, и готовой продукции, если предприятие находится между источниками сырья и потребителями. И только в одном случае инфраструктурный фактор не имеет значения: когда и источники сырья, и предприятие, и потребитель находятся в одном месте.

Способы такой адаптации отражаются в стратегии управления организацией. Такой подход можно назвать адаптивным подходом к управлению экономической безопасностью организации. Его нельзя признать очень эффективным, поскольку адаптация предполагает всего лишь то, что организация подстраивается под существующие условия. Влиять же на эти условия организация не может.

При достижении определённого уровня стоимости и определённого (достаточно высокого) уровня экономической безопасности организация может

отказаться от адаптивного подхода в управлении экономической безопасностью и начать создавать механизмы воздействия на факторы экономической безопасности. На этом этапе откроются новые горизонты в обеспечении экономической безопасности организации. Объединение однотипных предприятий (одной отрасли), которые могут находиться в разных регионах, в рамках единого имущественного комплекса – создание холдинговой компании – способно увеличить стоимость каждого вошедшего в такой комплекс объекта за счёт более эффективного перераспределения ресурсов внутри холдинга, и за счёт постепенного его превращения в монополию. Такая стратегия управления экономической безопасностью называется *горизонтальной интеграцией* [4]. Кроме того, объединять можно предприятия, технологически связанные друг с другом. Такое объединение даёт контроль над всей логистической цепочкой от источника сырья до рынка сбыта. Рост стоимости в этом случае обеспечивается экономией на посредниках и более слаженной работой всех объектов, которые теперь являются звеньями одной системы. Такая стратегия управления экономической безопасностью называется *вертикальной интеграцией* [4]. Она может проявляться в виде таких процессов как комбинирование и концентрация – образование крупных производственных систем, называемых комбинатами и территориально-производственными комплексами.

Вертикальная и горизонтальная интеграция оказывают влияние на все факторы экономической безопасности и на все риски. Создание холдинга методом горизонтальной интеграции увеличивает долю компании на рынке и фактически является движением в сторону создания монополии. У монополии появляется возможность влиять на конъюнктуру рынка, и для неё потребительский фактор оказывается благоприятным. Все ресурсы компании в рамках холдинга можно распределять более эффективно, например, концентрировать их на прорывных направлениях. И хотя горизонтально интегрированный холдинг остаётся зависим от поставщиков ресурсов, он всё равно способен как крупная организация привлекать эти ресурсы на более выгодных условиях и эффективно их распределять. Разработанная на одном предприятии технология, в том числе технология снижения загрязнений, может быть распространена в рамках холдинга на другие предприятия. Вертикальная интеграция даёт больше возможностей по повышению экономической безопасности организации. Понятно, что холдингу легче, чем отдельным предприятиям, обеспечить сбыт и благоприятное проявление потребительского фактора, легче добиться более эффективного перераспределения ресурсов. Но, кроме этого, внутри вертикально интегрированной корпорации собираются производители и потребители продуктов на разных стадиях их переработки. Так, внутри металлурго-машиностроительного холдинга могут быть собраны угольные шахты, обогатительные и коксохимические фабрики, металлургические заводы, металлообрабатывающие заводы, заводы других отраслей машиностроения, в том числе производящих машины для угольных шахт, металлургических заводов и т. д. В этом случае холдинг будет сам себя обеспечивать ресурсами. Факторы природного капитала, основного капитала, оборотного капитала оказываются внутри компании, являются факторами уже не внешней, а внутренней среды. А если внутри холдинга будут созданы образовательные

учреждения, научно-проектные учреждения, финансовые институты; то и факторы человеческого капитала, интеллектуального капитала и финансового капитала тоже становятся факторами внутренней среды. *В этом ключе горизонтальную и вертикальную интеграцию можно рассматривать как процесс перевода внешних угроз, внешних рисков во внутреннюю среду организации, где их уже можно контролировать.*

Частные проявления вертикальной интеграции – комбинирование и концентрация (образование территориально-производственных комплексов) также оказывают влияние на все риски и все факторы экономической безопасности. Так на химическом комбинате производят и неорганические кислоты, и органические кислоты, которые вместе являются основой для производства химических волокон разнообразных марок. Кроме того, здесь же могут производиться удобрения. Сам химический комбинат чаще всего входит в территориально-производственный комплекс, в который кроме него включены ещё нефтеперерабатывающий завод, теплоэлектроцентраль, текстильная фабрика. Образуется единая система – кластер. И факторы экономической безопасности – это уже не факторы рынка, а внутренние факторы этого кластера. Рынок контролировать невозможно, а кластер возможно. Однако по мере развития процессов концентрации, комбинирования и вертикальной интеграции в целом, а также горизонтальной интеграции, начинает проявляться риск потери управляемости (табл. 1).

Таблица 1

**Характеристика рисков в системе управления
экономической безопасностью организации**

№ п/п	Задачи	Риск	Фактор экономической безопасности	Система управления экономической безопасностью
1	Все задачи управления организацией, сводящиеся к общей цели: увеличение стоимости	Потеря управляемости	Фактор масштаба	Децентрализация. Сетевые организационные структуры. Переход от холдинга к стратегическому партнёрству

Табл. 1 добавляет к выделенным факторам ещё один – фактор масштаба (из-за увеличения масштаба организации усиливается риск потери управляемости), и всего факторов экономической безопасности организации оказывается тринадцать. Экономическая безопасность обусловлена наличием рисков – рисков того, что не будут решены задачи и достигнута цель управления организацией. Наиболее рациональной и экономически безопасной целью стоит признать сохранение и увеличение стоимости организации. Тогда системным риском является риск снижения стоимости организации. Вероятность снижения стоимости организации определяется безопасностью обеспечения её ресурсами и гарантированным сбытом. Поэтому фактор ресурсов и потребительский фактор – это системные факторы экономической безопасности. Фактор ресурсов подразделяется на факторы природного капитала, оборотного капитала, основ-

ного капитала, человеческого капитала, интеллектуального капитала, финансового капитала. Кроме того, необходимо учесть загрязнения, социальный и политический факторы экономической безопасности. На каждый фактор вырабатывается своя система управления экономической безопасностью. Эта система должна адаптировать организацию к проявлению данного фактора. Например, если речь идёт о факторе оборотного капитала (сырья и материалов), то система управления экономической безопасностью – это система снабжения, работа которой строится на основе долгосрочных контрактов, переходящих на уровень стратегического партнёрства.

Однако адаптивный подход к управлению экономической безопасностью не является столь эффективным, как стратегия горизонтальной и вертикальной интеграции, то есть создание холдинга. Холдинг позволяет перевести факторы экономической безопасности из условий внешней среды во внутренние факторы, которые теперь можно контролировать. За такую возможность тоже приходится чем-то платить, а именно проявлением риска потери управляемости и проявлением фактора масштаба. В этом случае организация должна вырабатывать новую систему экономической безопасности, направленную на смягчение жёсткой организации холдинговой компании вплоть до отказа от холдинга и перехода на работу независимых организаций с независимыми собственниками, объединёнными общей стратегией – стратегическое партнёрство [5].

Литература

1. Макконнел К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер с англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003, с. 25 – 27.
2. Осипов Р. А. Факторный подход в управлении имущественным комплексом предприятия // Актуальные проблемы современного менеджмента: сб. науч. трудов. – Саратов: Поволжский институт правления им. П. А. Столыпина, 2012. – Вып. 5, с. 50 – 54.
3. Рахманова И.И., Харисова Ф.И., Хохлова О.В. Налоговые обязательства в аудиторской деятельности// Монография под редакцией д.э.н., профессора Харисовой Ф.И. ООО Издательский центр «Наука», 2018-236с.
4. Зайнуллина М. Р. Сущность и роль горизонтальной интеграции в рыночной экономике // Электронный экономический вестник Татарстана, № 1, 2012, с. 54 – 61. Из-во: Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан (г. Казань).
5. Хохлова О.В. Теоретические аспекты инновационной деятельности и инновационная стратегия// Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современная Россия в условиях модернизационных процессов: проблемы, реалии, перспективы», 22-23 марта 2013 года, Москва, Центр научных прикладных исследований, 2013. с.17-21.

© О.В. Хохлова, 2019

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В настоящее время формируется официальная концепция государственного финансового контроля. Она должна восполнить правовые пробелы в определении понятий и требований к порядку проведения и проверки экономической безопасности и оформления их результатов. Как известно, бюджетные учреждения подвергаются проверкам различными контролирующими организациями. При этом каждая организация действует на основании разработанного положения о проведении проверок.

Вместе с тем определение понятия экономической безопасности должно быть единым и им обязаны руководствоваться все контролирующие органы на территории всех субъектов РФ. Экономическая безопасность — это такое состояние национального хозяйства, способное обеспечивать постепенное развитие общества, его финансовую, социально-политическую стабильность, высокую обороноспособность в обстоятельствах воздействия отрицательных внешних и внутренних факторов, результативное управление, обеспечение экономических интересов на отечественном и мировом уровнях.

Бюджетная основа имеет важное значение для содействия разумному направлению финансовых ресурсов на программы и услуги в целях достижения ведомственных целей и запланированных приоритетов. Контроль за расходами в сопоставлении с установленными бюджетами и финансовое прогнозирование являются ключевыми процессами, которые еще больше способствуют управлению государственными средствами при выполнении мандата организации. Таким образом, высшее руководство на постоянной основе получает качественную финансовую информацию для принятия обоснованных решений о перераспределении ресурсов в соответствии с новыми приоритетами и задачами в течение финансового года.

Целью обеспечения экономической безопасности заключалась в оценке эффективности системы управленческого контроля для поддержки составления бюджета, мониторинга расходов и прогнозирования. В рамках обеспечения безопасности основное внимание уделялось существующей системе управленческого контроля за составлением бюджета, мониторингом расходов и прогнозированием плановых и операционных циклов. В частности, в ходе оценки безопасности проводится оценка процессов, механизмов контроля и систем, направленных на обеспечение своевременного распределения бюджетов, контроля за расходами в связи с планами и бюджетами и разработки финансовых прогнозов для принятия обоснованных решений. Министерства располагают эффективной системой управленческого контроля для поддержки финансового планирования, составления бюджета, финансового прогнозирования и перерас-

пределения ресурсов. Хотя существует сильная структура управления, четкая подотчетность, роли и обязанности, многоуровневый процесс решения проблем и мониторинга и структура управления бюджетом, можно было бы улучшить документирование финансовых рисков и обеспечить заполнение необходимых форм для бюджетных трансфертов.

Хотя в процессе планирования выявляются некоторые финансовые риски и связанные с ними стратегии смягчения, управление этими рисками должно быть лучше документировано в отчетности о финансовом положении на отраслевом уровне. Что касается практики составления бюджета, то важно, чтобы формы заявок на бюджетные трансферты заполнялись в соответствии с системой управления бюджетом.

Исходя из выше изложенного основными задачами обеспечения экономической безопасности являются:

- обеспечение руководства путем демонстрации финансовой ответственности, транспарентности, подотчетности и этического поведения в области управления финансами и ресурсами;
- обеспечение того, чтобы в процессе стратегического планирования должным образом учитывались финансовые риски, финансовая устойчивость, управление, распределение ресурсов и мониторинг эффективности;
- обеспечение эффективного надзора, утверждение финансового плана и бюджета организации и принятие решений на основе обоснованного анализа достоверной информации;
- обеспечение своевременного распределения утвержденных бюджетов между руководителями, с тем чтобы руководители располагали надежной и своевременной финансовой информацией, необходимой для обеспечения подотчетности и эффективного принятия решений.

При проведении финансовых органов проверок по вопросам составления и исполнения бюджета ее результаты сообщаются руководителям (главам) администрации соответствующего уровня. При этом недостатки по мере возможности устраняются в ходе обеспечения экономической безопасности на основании высказанных проверяющим органом и указанных предложений, и замечаний. Контроль за реализацией материалов проверки осуществляется путем выезда в обречизованное учреждение и получения от него к установленному сроку информации о проведенной работе по устранению отмеченных недостатков и нарушений, а также в ходе следующей проверки.

Литература

1. Казакова Ф. А. Экономическая безопасность: учеб. пособие [\[Электронный ресурс\]](#) / Ф. А. Казакова. - Электрон. текстовые данные. - Саратов: СГТУ, 2018. - 99 с.
2. Авдийский, В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства: Учебное пособие / В.И. Авдийский, В.А. Дадалко. – М.: Инфра-М, 2017. - 538 с.

БРЕНДБУК НА СЛУЖБЕ БИЗНЕСА

Обычно под брендбуком имеют ввиду свод ценностей фирмы с руководством по применению фирменного стиля. Этот документ почти всегда лежит на пыльной полке (чтоб был в наличии) или находится в отделе дизайна в лучшем случае. Но не все осознают, что главная функция брендбука — это фиксация идеологии и системы ценностей бренда, а не только руководство по фирменному стилю бренда. Вопрос продаж не решается красивой картинкой. Об этом не задумывается никто по отношению к брендбуку, а ведь если правильно пользоваться таким инструментом, то можно повлиять кардинально на бизнес.

При этом следует иметь ввиду, что цели брендбуков у разных типов бизнеса разные. [1]

1. Брендбук для потребительских компаний преследует цели:

- сформировать идеологию для сотрудников и покупателей, ценности продукта, ключевое сообщение;
- заложить смысловую основу для всех активностей бренда.

У потребительских брендов множество коммуникаций, они не статичны и постоянно подвергаются изменениям: новые коллекции, новые продукты, рекламные кампании, коллаборации, социальные активности. В этом случае платформа бренда позволяет придерживаться единой линии и избежать несоответствий в его образе. Так, например, скандально известная рекламная кампания Reebok в России «Пересядь с иглы мужского одобрения» вызвала столь негативную реакцию из-за неверной адаптации и сильнейшего разрыва с позиционированием бренда. Вместо трансляции идеи *Be more human*, отражающей уверенность в себе и стремление к физическому и ментальному совершенствованию, реклама в России начала грубо заигрывать с феминистической темой. Reebok в глазах потребителя никогда не был бунтарским брендом, потребители не были готовы к такой коммуникации.

2. Брендбук для товаров преследует цели:

- продемонстрировать идеи продукта ретейлеру для быстрого попадания товара на полку;
- создать интерес к продукту со стороны покупателей и обеспечить рост продаж.

Стратегическая часть брендбука позволяет описать уникальное позиционирование товара в своей категории, выделиться среди конкурентов не только свойствами продукта, но и по смыслу. Розничные сети заинтересованы в появле-

нии новых и самобытных продуктов, которые смогут закрыть новые потребности покупателя, разрушить его барьеры и создать эмоциональную привязанность. Четко сформированное позиционирование здесь имеет ключевое значение.

На втором месте стоит дизайн упаковки, который служит производным бренд-стратегии и включается в визуальную часть брендбука. Хорошая дизайн-система позволяет компаниям экономить рекламные бюджеты и продавать продукт с полки без лишних финансовых вливаний. В этом контексте удачным примером, на наш взгляд, служит бренд воды Baikal430. Концепция «глубинной воды» и нетронутой природы выражена в названии, в коммуникации и дизайне упаковки продукта, которая раскрывает многообразие байкальской природы.

3. Брендбук для b2b-компаний преследует цели:

- сформировать или укрепить доверие у клиентов и партнеров компании;
- повысить ее имидж в глазах сотрудников, увеличить привлекательность как работодателя.

Такой тип брендбука имеет не прямое, а косвенное влияние на продажи, но не менее важное для бизнеса. Идеально сверстанные материалы и презентации, уютное внутреннее пространство демонстрируют уважение компании к самой себе, своим клиентам и команде. Сформированная корпоративная культура позволяет нанимать высококвалифицированных сотрудников, объединять их общей идеей, создавать и транслировать видение будущего. Особенно это актуально для высокотехнологичных отраслей, где заработная плата служит не единственным инструментом удержания и привлечения специалистов. [2]

Когда цели и задачи определены, можно обратиться к структуре брендбука. Он состоит из обязательного набора элементов, а также может быть дополнен индивидуальными разделами в зависимости от потребностей бренда.

Позиционирование бренда — это сформулированный четко образ компании или продукта в формировании целевой аудитории. Для описания позиционирования используется платформа бренда.

Суть: краткое максимально и емкое определение основной идеи позиционирования

Миссия: Роль и предназначение компании в долгосрочной перспективе, которое не связано с приобретением выгоды

Ценности: Нематериальные характеристики, формализующие подход бренда

Преимущества: Рациональные и эмоциональные выгоды для потребителя/клиента

Обещание: польза для потребителя, выраженная в краткой форме / клиента RTB (Reason To Believe): Комплекс функциональных причин доверия бренду: опыт, технологии, инновации, эксперты

Характер: Набор эмоциональных характеристик, отражающих индивидуальность бренда

Дизайн-гайдлайны — руководство по применению фирменного стиля и оформлению носителей бренда. Использует:

- Логотип: Пропорции логотипа, его охранное поле, допустимые и недопустимые варианты использования

Цвета: Коды фирменных цветов бренда в различных цветовых моделях (CMYK, RGB, Pantone, RAL)

Фирменная графика: Правила использования и создания дополнительной фирменной графики — декоративных элементов, паттернов, иллюстраций

Шрифты: Фирменные шрифтовые гарнитуры (акцидентный и наборный шрифт)

Правила верстки носителей: Схема построения дизайна носителей: пропорции, размеры, материалы

Сервисные гайдлайны (для ретейла) — руководство по стандартам обслуживания клиентов. Использует:

Стандарты внешнего вида сотрудников: Описание требований к одежде, причёске, макияжу, использованию аксессуаров и парфюма

Правила поведения сотрудников на рабочем месте: Список разрешенных и запрещенных действий, которые противоречат идеологии компании

Стандарты общения при обслуживании клиентов: Скрипты и сценарии: приветствие, консультация, процесс продажи продукта или услуги, завершение общения с клиентом. Правила реагирования в нестандартных ситуациях

Основная задача как для клиента, так и для агентства — сделать из брендбука инструмент для бизнеса, а не книжку по образцу с невыполнимыми правилами. Иначе он полностью себя дискредитирует. Сделать один полный документ раз и навсегда в нашем безумно меняющемся мире не получится, поэтому каждый такой документ должен отвечать следующим критериям:

Удобство: все носители в брендбуке должны быть проверены на удобство использования.

Гибкость: возможность использования целого набора стилистических и визуальных приемов для разнообразия бренда.

Актуальность: брендбук — это живой организм, и при изменениях, происходящих в бизнесе и в отрасли в целом, он должен дополняться и видоизменяться. Только в таком случае правила будут соблюдаться, а брендбук не теряет своей функциональности.

Классические распечатанные талмуды этим трем критериям сегодня не соответствуют, а, следовательно, становятся бесполезными. Ими неудобно пользоваться дистанционно и одновременно с другими сотрудниками, невозможно вносить изменения и дополнения. Поэтому выстроенное грамотно руководством компании направление развития способствует формированию и поддержанию целостного имиджа компании.

В последнее время большинство руководителей компаний начинают осознавать, что разработка и применение фирменного стиля играет важную роль в конкурентной борьбе и ее идентификации среди конкурентов. А брендбук, разработанный грамотно, способствует снижению затрат, связанных с производством рекламной и фирменной продукции, а главное повышает довольно значительно их эффективность.

Литература

1. Брендбук: бессменный хранитель фирменного стиля вашего бренда // [\[Электронный ресурс\]](#) (дата обращения 20.11.19).
2. Пфаненштиль Н.А. Брендбук компании: какой, когда и зачем? // Директор по маркетингу и сбыту. 2017. № 1. С. 24-34.
3. Морквина Ю.О. Брендбук – залог успеха предприятий // Теория и практика современной науки. 2019. № 1 (43). С. 379-381.

© О.М. Алиев, 2019

УДК 336

Войнов Н.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Казакова Ф.А.

к.э.н., доцент

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Банковская система представляет собой неотъемлемую часть рыночной экономики. Развитие банков и банковского сектора имеет тесную связь с товарным обменом и производством. В своей экономической деятельности банковский сектор выступает как посредник перераспределения между финансами и капиталом, что в свою очередь благотворно сказывается на эффективной работе организаций и предприятий.

Современные экономические реалии требуют от управления банками использовать полную и достоверную информацию о том, как формируются ресурсы и резервы самого банка, о том какие были достигнуты финансовые результаты и показатели, какие были возможные потери по ссудам, кредитам и другим банковским операциям и т.д. В основе этого управления лежит система бухгалтерского учета, которая фиксирует информацию о формировании ресурсов и их размещении, о движении финансов, наличии резервов и другой информацией, которая так необходима для управления деятельностью банка. Эффективность организации ведения бухгалтерского учета в банках во многом будет определяться степенью интеграции различных информационных систем и информационных продуктов в банковскую сферу.

На сегодняшний день бизнес, представители коммерческих и государственных структур во многих отраслях экономики используют бухгалтерские информационные системы (БИС) для сбора, хранения, управления, обработки, извлечения и представления своих финансовых данных, чтобы их могли использовать бухгалтеры, консультанты, бизнес-аналитики, менеджеры, финансовые директора, аудиторы, регуляторы и налоговые органы. Эти программы позволяют прогнозировать, анализировать, генерировать подробные отчеты и

отслеживать бухгалтерскую деятельность. Такие системы могут быть настроены в соответствии с потребностями компании, что позволяет точно и гибко использовать данный инструментарий.

Банковские информационные системы, которые используются в кредитных организациях, аккумулируют и преобразовывают финансовые данные и различные финансовые показатели в учетную информацию. Основными пользователями такой информации выступает сам банк, инвесторы, кредиторы и заёмщики, а также специально регулирующие надзорные органы.

Бухгалтерский учет банков определяется строгостью и оперативностью построения. Все бухгалтерские операции, которые проводятся в банке в течение дня, в тот же день должны отражаться в соответствующих бухгалтерских документах. Поэтому менеджеры и руководство банка напрямую заинтересованы в оптимизации таких операций, чему способствует внедрение разработка специализированного программного обеспечения.

На данный момент существуют разные типы банковских учётных информационных систем, к числу которых можно отнести: леджер систему, приложения ипотечного банкинга, бухгалтерские программы. Каждая из этих систем обладает уникальным набором характеристик и выполняет строго заданную функцию. БИС могут собирать информацию о заработной плате работников, результатах инвентаризации, движении денежных средств, счетах контрагентов и т.д.

Кредитный учет или один из разновидностей типов бухгалтерских информационных систем, используемых в банкинге, может автоматизировать весь «жизненный цикл» кредита. Данная система определяет платежеспособность заёмщика посредством анализа и обработки данных о клиенте. Сотруднику банка необходимо просто ввести информацию о заёмщике в систему, программа в автоматизированном режиме выдаст конечный результат. Некоторые программные продукты, попадающие в эту категорию, содержат кредитные решения для структурирования займов, обработки займов, сбора долгов и многое другое. Поскольку речь идет о кредитных организациях, то такие программы рассчитаны на работу с большим объемом данных, что минимизирует риск человеческих ошибок.

Для автоматизации системы организации и ведения бухгалтерской отчетности в банках используют так называемую леджер систему. Такие программы составляют подробные отчеты, которые включают в себя отчеты о прибылях и убытках, бухгалтерские балансы, выписки по счетам и т.д. Леджер система фиксирует каждую операцию и каждую транзакцию в автоматическом режиме упрощая ведение бухгалтерского учета. Помимо этого, такой программный продукт способен выявить сомнительные операции в системе, что предотвращает и сводит к минимуму определенные правонарушения. Этот тип БИС также уменьшает потребность в ручных процессах и предоставляет данные, необходимые для оценки финансового состояния организации. Инструменты коммуникации, инструменты управления документами и отслеживание основных средств часто включаются.

Программное обеспечение ипотечного учета этот тип программного обеспечения относится к сфере ипотечного кредитования. Он управляет, оптимизирует и автоматизирует задачи, связанные с ипотекой, отслеживая каждый этап пути клиента: от его первого контакта с банком до окончательного платежа. Самые современные

системы учета и администрирования ипотеки предоставляют ключевые функции, такие как кредитная отчетность, управление контактами, управление активами, графики амортизации, обслуживание кредитов и т.д. Эти программы могут автоматически обрабатывать электронные заявки на ипотеку и отслеживать платежи.

Бухгалтерский учет неразрывно связан с системой контроля и планирования, так как при его эффективной и эргономичной организации обеспечивается более экономное использование финансовых ресурсов и имущества банка. В случае возникновения неблагоприятной внешней или внутренней конъюнктуры, на основании такой финансово-экономической информации, можно принять своевременные меры по исключению отрицательных явлений в финансово-хозяйственной деятельности банка. Поэтому важность и востребованность использования бухгалтерских информационных систем в банкинге как никогда актуальна.

Вся сложность функционирования такой системы обуславливает потребность в организации собственной системы информационной безопасности и внутреннего контроля.

В статье были приведены лишь некоторые из множества учетных информационных систем, используемых в банковской сфере. Многие финансовые учреждения также используют веб-приложения, такие как интернет-банкинг, приложения для учетных записей клиентов и другие программы, которые обеспечивают более эффективное управление данными и более быстрые вычислительные транзакции. Эти системы минимизируют риск потери данных и автоматизируют трудоемкие задачи, уменьшая при этом человеческую ошибку.

Литература

1. Насытко С. Терминалы самообслуживания как средство предоставления дистанционных банковских услуг // Банковские технологии. 2015. № 7. С. 32-33.
2. Курочкин С. Защита системы интернет-банкинга // Банковское обозрение. Приложение «BEST PRACTICE». 2016. № 3. С. 33-35.
3. Юсупова О.А. Трансформация мониторинга в банковском кредитовании // Инновационная экономика и общество. 2017. № 3. С. 87-95.

© Н.С. Войнов, Ф.А. Казакова, 2019

УДК 339.138

Григорьева Е.Д.

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

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ХЛЕБНЫХ ПРОДУКТОВ

Хозяйственная деятельность любого предприятия, независимо от профиля и отраслевой специфики, осуществляется в условиях роста степени неопре-

деленности и рисков, что требует повышения качества информационного обеспечения процессов управления, в том числе и качества проведения маркетинговых исследований рынков сбыта.

При проведении маркетингового исследования осуществляется сбор и анализ первичных и вторичных данных, позволяющих концентрировать усилия на: планировании производства тех товаров (работ, услуг), которые будут востребованы на рынке; выявлении качественных параметрических характеристик товаров и услуг, важных для целевого сегмента; оптимизации бюджета маркетинга и используемых маркетинговых технологий; наиболее эффективных средствах распространения информации о товарах, услугах и т.п. [1].

Задачами и целями проведения маркетингового исследования являются: сбор и обработка информации, для последующего расчета емкости и оценки конъюнктуры рынка; мониторинг собственных возможностей предприятия, его потенциала и конкурентоспособности; выявление целевой аудитории и ее потребностей в данном товаре; учет и анализ товарооборота и т. д. [2,3].

Реализация процессов проведения маркетинговых исследований позволит предприятию решить широкий спектр проблем, возникших на различных этапах жизненного цикла товара и в различных областях:

- повысить эффективность процессов управления на предприятии, в частности обоснованность стратегических решений [1];
- исследовать потребительские предпочтения и выявить характерные модели потребительского поведения на разных сегментах рынка [1, 2, 3];
- выбрать оптимальные средства продвижения товаров и услуг [2, 3];
- оптимизировать функционирование производственно-сбытовой деятельности с учетом минимизации ресурсозатрат [5];
- снизить риски производственно-хозяйственной деятельности за счет системного анализа факторов среды [4];
- увеличить объемы продаж на различных сегментах рынка и степень лояльности потребителей к товару и предприятию в целом и т.д. [1, 2, 3].

Проведем маркетинговый анализ рынка хлебных продуктов по четырем федеральным округам: по Центральному (ЦФО), Северо-Западному (СЗФО), Южному (ЮФО) и Северо-Кавказскому (СКФО) федеральным округам. В таблице 1 представлены данные по объемам потребления хлебных продуктов на душу населения по четырем округам за 2005-2017 гг. [6].

Таблица 1

Потребление хлебных продуктов на душу населения по ФО за 2005-2017 гг.

Федеральные округа	Потребление хлебных продуктов по годам, в кг.							
	2005 г.	2010 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЦФО	115	118	118	117	119	120	119	119
СЗФО	107	104	103	102	101	99	100	100
ЮФО	122	124	122	122	120	119	118	119
СКФО	125	128	127	126	127	126	125	125

Хлебные продукты имеют огромное значение в экономике России и её регионов. Они являются основой нашей потребительской корзины и давно воспринимаются не простыми продуктами питания, а базовыми ценностями культуры РФ.

Анализ данных таблицы 1 показал, что максимальные объемы потребления хлебных продуктов на душу населения за 2015-2017 гг. зафиксированы по Северо-Кавказскому федеральному округу, а минимальные по Северно-Западному федеральному округу. Следует отметить, что по объему потребления хлебных продуктов на душу населения в РФ первое место занимает СКФО, ЮФО занимает четвертое место, ЦФО – пятое место, а СЗФО – восьмое место.

На рисунке 1 представлена динамика потребления хлебных продуктов на душу населения по четырем федеральным округам по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат) за период 2005-2017 гг. [6].

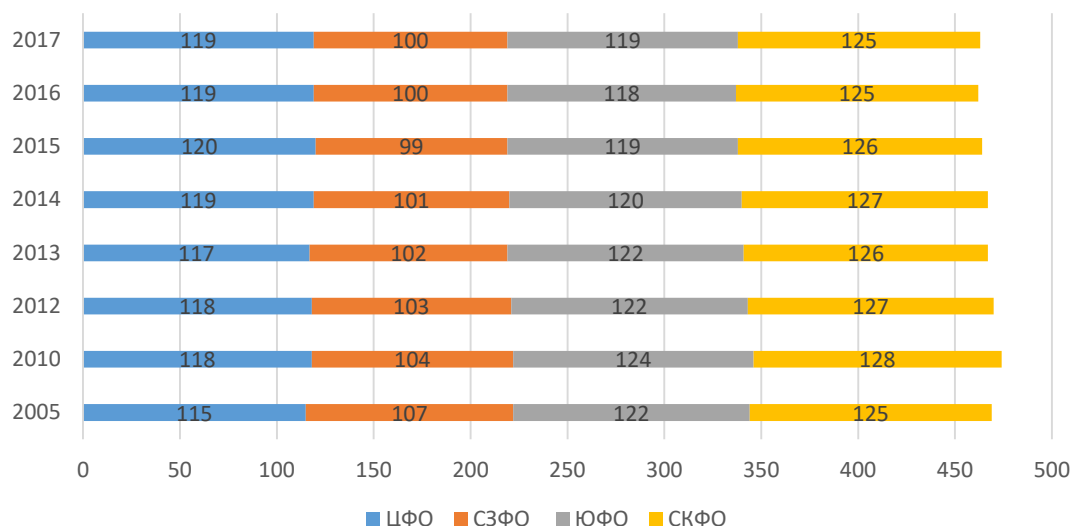


Рисунок 1. Динамика потребления хлебных продуктов на душу населения по ФО за 2005 – 2017гг., в кг.

Исходя, из рисунка 1 можно сделать вывод о том, что потребление хлебных продуктов на душу населения имеет стабильную тенденцию, т.е. объемы потребления не изменялись в 2016-2017 гг. по Центральному, Северно-Западному и Северо-Кавказскому федеральным округам. При этом за рассматриваемый период 2005-2017 гг. наблюдалась следующая картина по рассматриваемым округам:

- по Центральному федеральному округу уровень потребления хлебных продуктов на душу населения в 2017 г. увеличился на 3,48 % по сравнению с 2005 г., а по сравнению с 2010 г. на 0,85 %;
- по Северно-Западному федеральному округу объемы потребления хлебных продуктов на душу населения в 2017 г. уменьшились на 6,54 % по сравнению с 2005 г., а по сравнению с 2010 г. на 3,85 %;
- по Южному федеральному округу уровень потребления хлебных продуктов на душу населения в 2017 г. уменьшился на 2,46 % по сравнению с 2005 г., а по сравнению с 2010 г. на 4,03 %;

- по Северо-Кавказскому федеральному округу объемы потребления хлебных продуктов на душу населения в 2017 г. остались на уровне потребления 2005 г., а по сравнению с 2010 г. уменьшились на 2,34 %.

В целом можно констатировать, что за исследуемый период по всем рассматриваемым ФО, кроме Центрального ФО, спрос на хлебную продукцию на душу населения сократился. Так в Северо-Западном федеральном округе по итогам 2005 г. потребление хлебных продуктов на душу населения составило 107 кг., в то время как в 2017 г. объем потребления составил 100 кг. Основной причиной снижения потребительского спроса на хлебные продукты по исследованиям компании FDGroup является высокая калорийность данных продуктов [3].

Таким образом, в результате проведенного анализа рынка хлебных продуктов можно констатировать, что:

- исследуемый рынок является полностью сформированным, его развитие происходит в основном за счет расширения ассортимента и производства новых сортов;

- выявлена общая тенденция снижения потребления хлебных продуктов в последние годы;

- для сохранения конкурентоспособности на рынке хлебных продуктов необходимо поддерживать широкий ассортимент, высокое качество продукции, проводить систематически маркетинговые исследования с целью выявления потребительских предпочтений, учета специфики и привычек целевого сегмента, а также выявления факторов, оказывающие негативное воздействие на хозяйственную деятельность.

Литература

1. Анохин, Е.В. Анализ научных подходов к проведению маркетинговых исследований / Е.В. Анохин, В.А. Анохин, Ж.В. Касатова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 23 (374). – С. 17-27.

2. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование. Информация, анализ, прогноз / И.К. Беляевский. - М.: Финансы и статистика, **2016**. - 320 с.

3. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация анализ прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - М.: Курс, 2017. - **852** с.

4. Горячева, И. А. Системный анализ факторов среды при функционировании логистической системы / И. А. Горячева, М. С. Шиловская // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2015. - Т. 15. - Вып. 1. - С. 49-56.

5. Рахманина, И. А. Моделирование оптимального функционирования производственно-сбытовой деятельности логистической системы / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2014. - Т. 14. - Вып. 2. - Ч. 1. - С. 337-343.

6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. С. 252

Григорьева Д.А.
студент специальности «Экономическая безопасность»

Горячева И.А.
д.э.н., профессор
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ТОВАРА В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

В современных условиях, характеризующихся ростом конкурентного давления на рынках сбыта, постоянными изменениями требований потребителей к товарам и услугам, позиционирование занимает ключевое место в маркетинговой деятельности, поскольку на его основе строится вся дальнейшая система маркетинговых коммуникаций и комплекс маркетинга. Информационно-коммуникационная перегруженность в условиях избыточного рыночного предложения снижает эффективность восприятия новых товаров, услуг в сознании потребителя и требует совершенствования методического обеспечения для повышения эффективности процесса позиционирования товаров. Таким образом, позиционирование является главным инструментом обеспечения конкурентной позиции товара, отличающейся от аналогичных марочных товаров для завоевания им наиболее высокого нишевого восприятия в сознании потребителей. Целью позиционирования товара является создание идентифицированного предложения с набором уникальных конкурентных преимуществ товара, привлекательных для целевого сегмента и соответствующих индивидуализированной потребительской модели.

Именно позиционирование товара и выбранная предприятием стратегия позиционирования обеспечивают идентификационную позицию товара в сознании целевой аудитории и преимущественное положение на рынке, а также определяют конкурентоспособность товара в рыночном сегменте [4-7]. Важным аспектом процесса позиционирования является учет конкретного целевого сегмента, для которого создаются и предлагаются преимущества и уникальность товаров. Без ясного представления о том, на что направлена позиция, очень сложно, даже почти невозможно, согласовать решения по оптимизации комплекса маркетинга [2, 3].

Следует констатировать, что в настоящее время не существует единого общепринятого определения понятия «позиционирование». Рассмотрим терминологическую трактовку различных авторов понятия «позиционирование», что представлено в табл. 1. Анализ приведенных в таблице 1 определений позволяет выделить следующие аспектные основания при трактовке понятия «позиционирование»: с позиции потребительского восприятия товара; через взаимозависимость процесса позиционирования и конкурентоспособности товара; через рассмотрение процесса как целенаправленной деятельности производителя [1-2, 4-8]. Следовательно, можно сделать вывод о том, что, в сущности, позиционирование представляет собой стратегический инструмент, позволяющий товару или другому объекту занять определенное место в сознании потребителей, четко отличное от других.

Процесс позиционирования товара имеет несколько этапов, которые представлены на рис. 1.

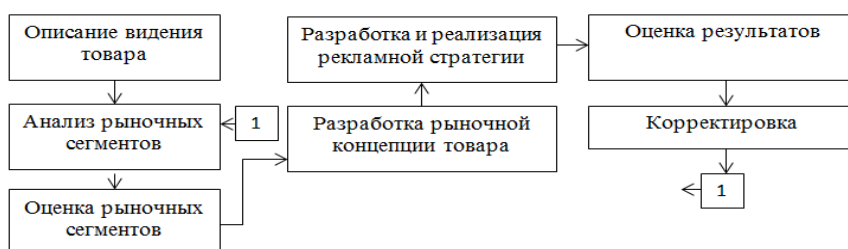


Рисунок 1. Этапы процесса позиционирования товара

Таблица 1

Терминологическая трактовка понятия «позиционирование»

Автор	Определение
Эл. Райс, Дж. Траут	Позиционирование – это разработка и создание имиджа товара таким образом, чтобы он занял в сознании покупателя достойное место, отличающееся от положения товаров-конкурентов
Ф. Котлер	Под позиционированием понимает: - обеспечение товару не вызывающего сомнений, четко отличного от других, желательного места на рынке и в сознании целевых потребителей; - действия по разработке предложения компании и ее имиджа, направленные на то, чтобы занять обособленное благоприятное положение в сознании целевой группы потребителей; - действия по обеспечению товару конкурентоспособного положения на рынке и разработка соответствующего комплекса маркетинга.
М. Портер	Стратегическое позиционирование - осуществление отличных от конкурентов видов деятельности или выполнение схожей деятельности, но другими путями.
М. Стоун	Позиционирование определяется не по отношению к компании или продукту, а обуславливается тем, как эти качества воспринимаются потребителем.
Т. Амблер	Позиционированием это: - искусство доминирования в рыночном сегменте; - искусство формирования образа марки в воображении целевой аудитории таким образом, чтобы она как можно более выгодно отличалась от марок конкурентов, для чего используются как реальные, так и воображаемые ее характеристики.
Д. Аакер	Позиционирование – это процесс создания образа и ценности у потребителей из целевой аудитории таким образом, чтобы они понимали, зачем существует компания или бренд по отношению к конкурентам.
Д. Кревенс	Позиционирование - это предложение компанией потребительской ценности каждому целевому сегменту.
Г. Хулей	Конкурентное позиционирование» - различия между альтернативными рыночными предложениями.
Г.Л. Багиев	Позиционирование – это поиск места товара на рынке и набор покупательских потребностей и восприятия товара.
Е.П. Голубков	Позиционирование заключается в том, чтобы исходя из оценок потребителя, осуществлять выбор тех параметров товара и комплекса маркетинга, которые с точки зрения целевых потребителей обеспечат ему конкурентные преимущества.

Рассмотрим алгоритм позиционирования товара (рисунок 2), включающий ряд последовательных этапов, который может быть применен на внутреннем и международном рынках, как к новым, так и к уже существующим товарам при проведении репозиционирования.

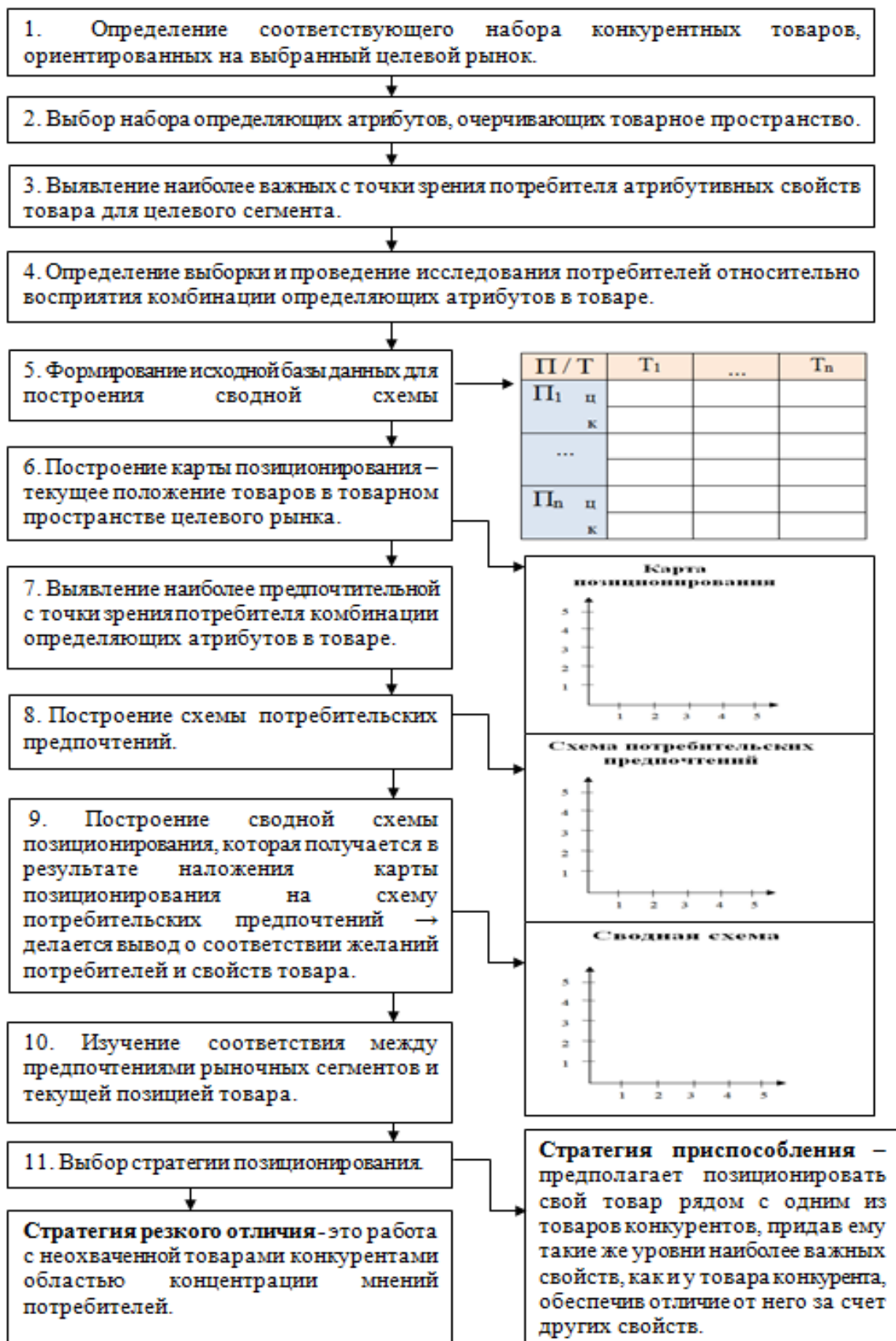


Рисунок 2. Схема алгоритма процесса позиционирования

Однако следует помнить, что восприятие товара (в том числе и его ценность) и наиболее важных его потребительских характеристик могут отличаться в зависимости от исследуемого сегмента. Прежде чем выйти на выбранный целевой рынок предприятию необходимо определить производителей и их товары, которые ориентированы на этот же сегмент. Далее проводятся маркетинговые исследования потребителей, которые высказывают свои мнения относительно комбинации этих свойств у товара, ориентированных на этот сегмент. Каждый потребитель составляет свою схему позиционирования, которая затем обрабатывается и заполняется сводная таблица (П – потребитель, Т – товар, ц – цена товара, к – качество) с оценкой средних значений выбранных параметров по каждому товару.

Затем проводится изучение, какую комбинацию свойств (параметров) желает видеть каждый потребитель у рассмотренного вида товара. Мнение каждого из них отражается в виде точки на схеме потребительских предпочтений, изучая которую предприятие выявляет несколько областей концентрации мнений потребителей. Далее схемы совмещаются, и получается сводная схема, анализируя которую делается вывод о соответствии желаний потребителей и свойств товара.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- процесс позиционирования имеет долгосрочный характер, т. е. завоевание определенного места в потребительском сознании является длительным процессом;
- грамотно выстроенные позиции способны видоизменяться и эволюционировать вместе с товаром и потребителями, а выгоды от эффективного позиционирования имеют долгосрочный, устойчивый характер;
- суть процесса позиционирования заключается в том, чтобы превратить сильные стороны товара или предприятия в ключевое конкурентное преимущество для потребителя.

Литература

1. Бозиянц, М.С. Особенности позиционирования товаров на российском рынке / М.С. Бозиянц, А.А. Логовцова. – Международная научно-практическая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. – Белгород, 01-20 мая. – 2017. – С. 5322-5327.
2. Горячева, И.А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. – 2018. - № 3 (233). - С. 83-91.
3. Егорова, М.М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ М. М. Егорова, Е. Ю. Логинова, И.Г. Швайко. - Электрон. текстовые данные. - Саратов: Научная книга, 2019. — 159 с.
4. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 6-е изд. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. - Пер. с англ. под ред. Зверевич Т. О. - СПб.: Изд-во Питер. – 2019. – 448 с.

5. Маркетинг / Под ред. М. Бейкер. – Бизнес Класс. – СПб.: Питер, 2006. – 1200 с.

6. Траут, Дж. Позиционирование: битва за узнаваемость / Дж. Траут, Эл Райс. – СПб.: Питер. – 2004. – С.128

7. Уолкер-мл, О. Маркетинговая стратегия: курс МВА / О. Уолкер-мл., Х. Бойд-мл., Ж.-К. Ларше, Дж. Маллинз. – М.: Вершина, 2006. – 496 с.

© Д.А. Григорьева, И.А. Горячева, 2019

УДК 330

Котар А.Д.

студентка

ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский
государственный экономический университет
г. Санкт Петербург, Российская Федерация

СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Риски в АПК, как правило, характеризуются следующими основными факторами:

- природно-климатические риски: изменение климата, болезни различных сельскохозяйственных культур – все это может понизить уровень урожайности;

- риск «изнашивания» земли, следствием чего является снижение плодородия почвы;

- технические риски: поломка, моральный или физический износ машин и оборудования, используемого в процессе ведения сельскохозяйственных работ;

- риски, связанные с требованиями к стандартам безопасности продуктов питания и окружающей среды.

Таким образом, сельскохозяйственный риск можно определить, как вероятность нанесения ущерба сельскохозяйственному производству в результате влияния различных природных и климатических факторов, а также влияние факторов, которые обусловлены хозяйственной деятельностью самого субъекта агропромышленного комплекса. [1]

Страхование рисков – это основной метод снижения рисков. Это передача части риска третьей стороне - страховой компании, способ возмещения ущерба за счет страхового фонда, формируемого из страховых взносов физических и юридических лиц. Развитие страхования в РФ объясняется тем, что более 70 % посевных площадей в Российской Федерации находятся в зонах рискованного земледелия. Ущерб, причиняемые сельскохозяйственному производству природно-климатическими рисками, значительно снижают его устойчивость. Одним из эффективных инструментов управления рисками в АПК выступает страхование, позволяющее обеспечить стабиль-

ные условия производственной деятельности хозяйствующих субъектов вне зависимости от природных аномалий.

В системе страхования рисков в АПК наиболее широкое распространение получили имущественное страхование и страхование ответственности.

Имущественное страхование - это отрасль страхования, в которой объектом страховых отношений выступают имущество в различных видах (строения, оборудование, транспортные средства, сельскохозяйственная продукция, поголовье сельскохозяйственных животных, сельскохозяйственные угодья и т.п.) и имущественные интересы. [3]

Наиболее часто имущество страхуется на случай уничтожения или повреждения в результате стихийных бедствий, несчастных случаев, пожаров, болезней, краж и т.п. Имущественные интересы страхуются на случай недополучения прибыли или доходов (упущенные выгоды), неплатежа по счетам продавца продукции АПК и др.

В России сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2006 г. 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». Согласно положениям, ст. 12 Федерального закона, для частичного покрытия расходов на страхование сельскохозяйственным товаропроизводителям за счет бюджетных средств, предоставляются субсидии в размере не менее 50% от уплаченной или страховой премии по договору страхования. При этом страхованию с государственной поддержкой подлежит только урожай сельскохозяйственных культур и посадки многолетних насаждений.

В 2011 г. разработан и принят Федеральный закон от 25 июля 2011 г. 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон “О развитии сельского хозяйства”». Цель закона – улучшить действующую систему сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, сделать сельскохозяйственное страхование эффективным инструментом, обеспечивающим снижение рисков в сельскохозяйственном производстве и повышающим финансовую устойчивость сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Модернизация системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой осуществляется путем закрепления в Федеральном законе следующих принципов:

- страхование только по риску утраты (гибели) более 30 % урожая или более 40 % посадок многолетних насаждений;
- предоставление поддержки путем перечисления в адрес страховщика 50 % от начисленной страховой премии;
- создание профессионального объединения страховщиков, формирование компенсационного фонда, установление стандартов деятельности;
- применение плана сельскохозяйственного страхования для определения перечня страхуемых культур и ставок для расчета субсидий;
- распространение поддержки на страхование сельскохозяйственных животных [5].

Общее совершенствование системы страхования агропромышленного комплекса должно происходить сразу в нескольких направлениях:

1. Необходимо сформировать в каждом из субъектов Российской Федерации органы контроля за использованием страховых средств, которые идут на поддержку пострадавших сельскохозяйственных производителей.

2. В каждом регионе в свою очередь должны быть созданы свои программы и предложения по развитию и поддержке страхования сельскохозяйственных производителей.

3. Законодательно необходимо закрепить аспекты, определяющие порядок страхования, а также процедуру установления ущерба от того или иного риска в зависимости от климатического и географического признака каждого региона.

Одной из специфических форм страхования имущественных интересов является хеджирование - система мер, позволяющих исключить или ограничить риски финансовых операций в результате неблагоприятных изменений в будущем курса валют, цен на товары, процентных ставок и т.п. [2]

На практике используются два вида хеджирования: на повышение и на понижение. Хеджирование на повышение означает заключение сделки на покупку срочных контрактов или опционов, позволяющих установить покупную цену актива намного раньше, чем был приобретен реальный актив, страхуя тем самым риск возможного повышения стоимости актива в будущем. Хеджирование на понижение представляет собой заключение сделки на продажу срочных контрактов или опционов, позволяющих установить продажную цену актива заранее, страхуя тем самым риск возможного понижения стоимости актива в будущем.

Литература

1. Алайкина Л.Н., Богомолова Г.Д., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Саратовской области. Коллективная монография. Саратов, 2011.

2. Григорьева О.Л., Алайкина Л.Н. Проблемы и новации системы сельскохозяйственного страхования России и региона // Аграрный научный журнал. 2015. № 4. С. 77-80.

3. Юркова М.С., Сердобинцев Д.В., Лиховцова Е.А., Котар О.К. Перспективы инвестиционного развития аграрного сектора Поволжья // Аграрный научный журнал. 2017. № 2. С. 94-100.

4. Государственно-частное партнерство в АПК: монография / Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. – Саратов: ООО Издат. центр «Наука», 2013. – 210 с.

5. Аграрный закон США: предпосылки роста агробизнеса для России / Э.Ф. Сейдл, С.М. Пшихачев, В.В. Носов, В.А. Балашенко В.А., И.Н. Сотникова, Е.А. Калиниченко // Проблемы развития АПК региона. – 2016. – № 1 (25). – С. 205–209.

© А.Д. Котар, 2019

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

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Современные условия хозяйствования имеют высокую степень неопределенности и риска, что предъявляет новые требования к объему и качеству информационных ресурсов для принятия эффективных управленческих решений и требует комплексного подхода к формированию процессов маркетинговых исследований и анализа. Проведение маркетинговых исследований рынка для предприятия независимо от сферы деятельности и отраслевой специфики позволит снизить степень неопределенности факторной среды и минимизировать риски в процессе принятия управленческих решений [1, 2, 4].

При этом исследование рынка должно иметь системный характер, опираться на проверенные данные, осуществлять сбор, обобщение, обработку и анализ полученной информации и применять специальные инструменты маркетингового анализа рынка [3]. Результаты маркетинговых исследований помогут предприятию, не зависимо от сферы деятельности и отраслевой специфики: провести системный анализ факторов среды, влияющих на результативные параметры деятельности предприятия; определить его положение на рынке и общие рыночные тенденции для корректировки стратегии развития; повысить надежность хозяйственной деятельности и процессов управления; выявить недостатки и потенциальные возможности для совершенствования всех бизнес-процессов и достижения поставленных целей и др. [2, 3, 5].

Проведем маркетинговый анализ розничной торговли за 2005-2017 гг. по областям Центрального федерального округа (ЦФО). В качестве примера воспользуемся данными [6] для анализа объема розничной торговли по Белгородской, Брянской и Владимирской областям, что представлено на рис. 1.

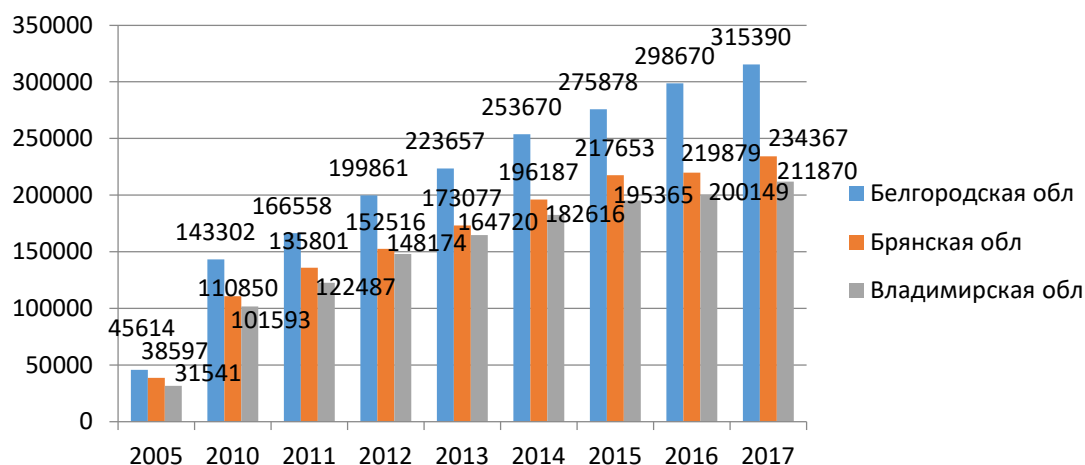


Рисунок 1. Динамика объемов розничной торговли по областям ЦФО за 2005-2017 гг. (млн.руб)

По приведенным данным на рисунке 1 видно, что за рассматриваемый период 2005-2017 гг. наблюдалось стабильное увеличение объемов розничной торговли по исследуемым областям ЦФО. На представленной диаграмме отчетливо видно, что наибольший объем розничной торговли наблюдался в Белгородской области - 315390 млн.руб. в 2017 г., а наименьший из представленных областей зафиксирован по Владимирской области.

В таблице 1 представлены темпы роста объема розничной торговли по Белгородской, Брянской и Владимирской областям за 2011-2017 гг. [6].

Таблица 2

Темпы роста объема розничной торговли

Область ЦФО	Период						
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Белгородская область, %	116,23	119,99	111,91	113,42	108,76	108,26	105,59
Брянская область, %	122,51	112,31	113,48	113,35	110,94	101,02	106,59
Владимирская область, %	120,57	120,97	111,17	110,87	106,98	102,45	105,86

В представленной таблице 1 отчетливо видно, что по Белгородской области объем розничной торговли увеличился на 5,59-19,99 % за рассматриваемый период 2011-2017 гг. При этом в 2017 г. объем розничной торговли увеличился на 5,59 % по сравнению с 2016 г., а в 2016 г. увеличился на 8,26 по сравнению с предшествующим периодом. В целом, объем розничной торговли в Белгородской области за последние три года увеличился на 14,3 %.

В Брянской и Владимирской областях также наблюдалось увеличение объемов розничной торговли за рассматриваемый период. В Брянской области объем розничной торговли на 2005 г. составлял 38597 млн.руб, а на 2017 г. составил 34367 млн.руб. В Владимирской области объем розничной торговли в 2017 г. достиг уровня в 211870 млн. руб, что почти в 6 раз больше чем в 2005 г. (31541 млн. руб). В целом, объем розничной торговли в Брянской области за последние три года увеличился на 19,96 %, а во Владимирской области увеличился на 9,6 % [6].

Проведем анализ объема розничной торговли в Воронежской, Ивановской и Калужской областях ЦФО за 2005-2017 гг., что представлено на рисунке 2 [6]. На рисунке 2 видно, что за рассматриваемый период 2005-2017 гг. наблюдалось стабильное увеличение объемов розничной торговли по Воронежской, Ивановской и Калужской областям ЦФО. Наибольший объем розничной торговли наблюдался в Воронежской области и составил 516649 млн.руб. в 2017 г., а наименьший из представленных областей зафиксирован по Ивановской области – 156905 млн. руб. [6].

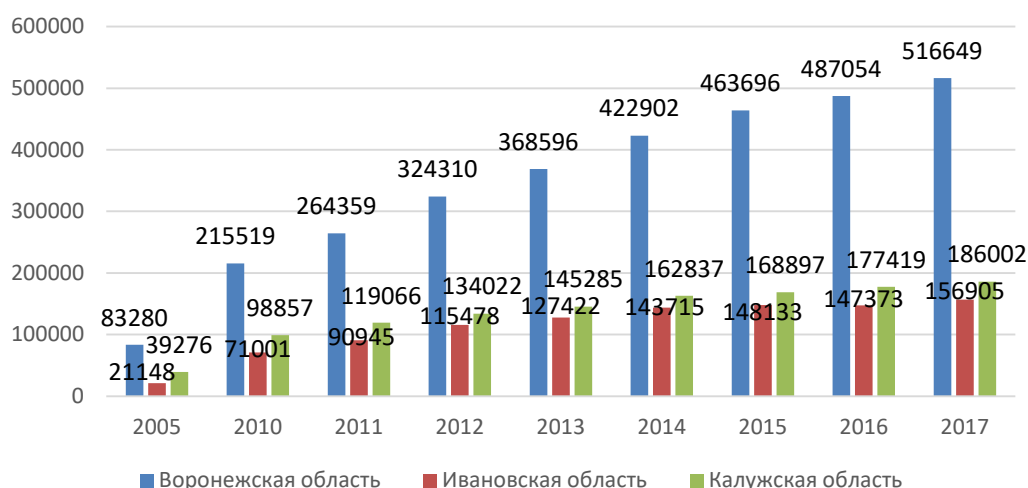


Рисунок 2. Динамика объема розничной торговли по областям ЦФО за 2005-2017 гг. (млн.руб)

В таблице 2 представлены темпы роста объема розничной торговли по Воронежской, Ивановской и Калужской областям ЦФО за 2011-2017 гг.

Таблица 3.

Темпы роста розничной торговли по областям ЦФО

Область ЦФО	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Воронежская область, %	122,66	122,68	113,66	114,73	109,65	105,04	106,08
Ивановская область, %	128,19	126,98	110,34	112,79	103,07	99,49	106,47
Калужская область, %	120,44	112,56	108,41	112,08	103,72	105,05	104,84

В целом, объем розничной торговли в Воронежской области за последние три года увеличился на 11,4 %, в Ивановской области увеличился на – 5,62 %, а в Калужской области данный показатель увеличился на 10,13 %.

Таким образом, в результате проведенного маркетингового анализа розничной торговли с использованием вторичных данных выявлены тенденции на розничном рынке по областям ЦФО, что позволит предприятиям представленных областей с учетом выявленных рыночных тенденций улучшить систему планирования, расширить сферу деятельности и рыночный охват, увеличить рыночную долю и повысить финансовые показатели деятельности.

Литература

1. Горячева, И. А. Системный анализ факторов среды при функционировании логистической системы / И. А. Горячева, М. С. Шиловская // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2015. - Т. 15. - Вып. 1. - С. 49-56.

2. Горячева, И. А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий/ И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. - 2018. - № 3 (233). - С 83-91.
3. Герасимов, Б.И. Маркетинговые исследования рынка: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. - М.: Форум, 2018. - 336 с.
4. Карасев, М.Ф. Принятие управленческих решений в условиях неопределенности внешней среды / М.Ф. Карасев, Л.Д. Котлярова, А.А. Сытина // Интернет-журнал «Науковедение». - 2016. - Т. 8. - № 2.- С. 1-5.
5. Рахманина, И. А. Специфика оценки и управления надежностью логистических систем / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2013. - Т. 13. - Вып. 4. - Ч. 2. - С. 680-686.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.

© Л.К. Куткужеева, 2019

УДК 339.138

Мнацаканян А. М.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Горячева И. А.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рост конкуренции на рынках сбыта, увеличение требований потребителей к качеству товаров и услуг, динамичные изменения бизнес-среды и потребительских предпочтений, приводят к необходимости постоянного совершенствования методов продвижения и модификации комплекса маркетинга для обеспечения устойчивого, конкурентоспособного положения предприятия, что повышает значимость и роль процесса маркетинговых исследований в современных условиях хозяйствования. При этом маркетинговые исследования должны носить систематический характер для повышения стабильности, результативности предприятия и увеличения степени лояльности и удовлетворенности потребителя предлагаемыми товарами и услугами.

Можно выделить основные причины повышения значимости маркетинговых исследований в деятельности предприятия:

- маркетинговые исследования выполняют роль связующего звена между потребительскими сегментами и предприятием [1, 2];

- информационные ресурсы, собранные в ходе проведения маркетинговых исследований позволят снизить степень риска и неопределенности, оптимизировать параметры закупочной и производственно-сбытовой деятельности предприятия [3, 4];

- реализация маркетинговых исследований позволит создать информационно-аналитическую базу для принятия маркетинговых решений и построения прогнозных моделей результирующих параметров деятельности, что обеспечит реализацию механизма управления процессом достижения целей предприятия [2, 3, 6];

- маркетинговых исследований позволят выявить и оценить потенциальные возможности, устранить имеющиеся проблемные области, своевременно скорректировать деятельность в ответ на изменения факторной среды, повысить надежность, устойчивость, конкурентоспособность и доходность бизнеса, разработать стратегию развития на долгосрочную перспективу [2, 5],

- отставание большинства отечественных предприятий в уровнях технологического, маркетингового и информационно-коммуникационного развития от уровня мировых лидеров в разных сферах деятельности, требуют реализации мер направленных на выявление стратегических альтернатив развития и как следствие повышения результативности процессов маркетинговых исследований [2, 3];

- маркетинговые исследования помогают выявить причинно-следственные связи между рыночными параметрами для формирования функциональной модели, отражающей траекторию устранения возникающих проблем [1, 2, 5].

Вместе с тем следует отметить основные факторы, снижающие результативность процесса маркетинговых исследований:

- отсутствие проработанного методического обеспечения процесса проведения исследований потребительского рынка;

- дефицит квалифицированных кадров, обладающих соответствующими компетенциями в области маркетинговой деятельности;

- нестабильность бизнес-среды, изменчивость законодательной базы, изменения в потребительских предпочтениях и моделей поведения клиентов;

- недостаточная информированность руководства о прямой взаимосвязи между своевременностью проведения маркетинговых исследований, конкурентной позицией предприятия и размерами прибыльности бизнеса;

- значительные финансовые и временные затраты на проведение качественных маркетинговых исследований не только макроэкономического, но и локального, микроэкономического характеров для решения проблемного поля в определенном сегменте конкретного рынка и т.д.;

- нехватка маркетинговых и консалтинговых компаний, имеющих значительную информационную базу, финансовые возможности и опыт проведения маркетинговых исследований.

На рисунке 1 представлена схема процесса реализации маркетинговых исследований, с их типизацией по различным классификационным признакам и выделением контролируемых и неконтролируемых факторов, внешнего и внутреннего характера, влияющих на информационную обеспеченность маркетинговых решений.

Можно выделить следующие классификационные признаки при типизации маркетинговых исследований: по сфере реализации, по уровню восприятия, по форме проведения, по характеру получаемой информации, по комплексности задач [2].

По характеру получаемой информации выделяют полевые и кабинетные исследования. Проведем маркетинговый анализ рынка ярмарочной торговли используя вторичную информацию, содержащуюся в статистических сборниках [7]. На рисунке 2 представлены особенности и функции ярмарочной торговли. В качестве примера будет проведен маркетинговый анализ объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках за 2005-2017 гг. по следующим федеральным округам РФ: Центральному (ЦФО), Северо-Западному (СЗФО), Южному (ЮФО) и Северо-Кавказскому федеральным округам (СКФО).

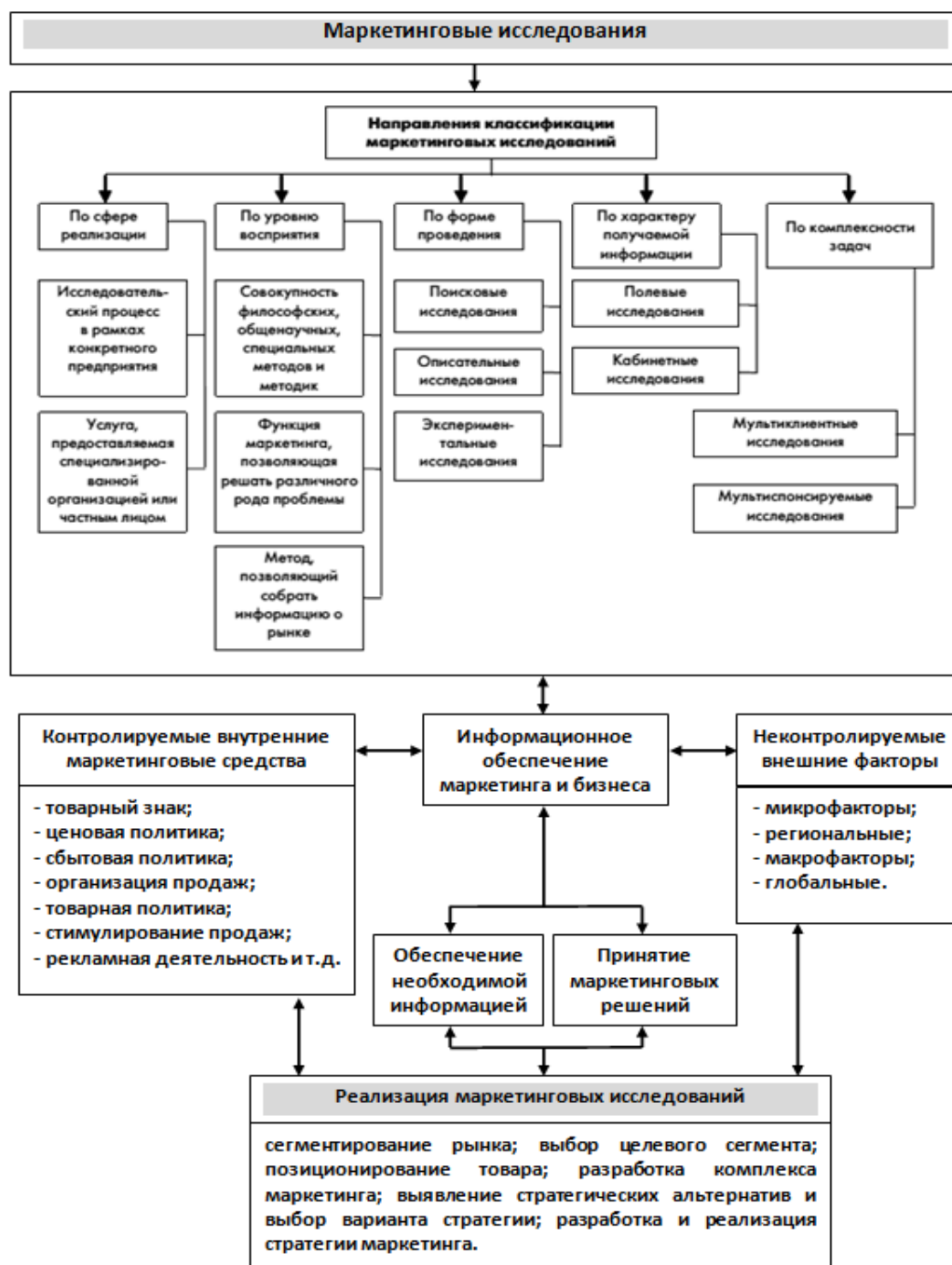


Рисунок 1. Схема процесса реализации маркетинговых исследований

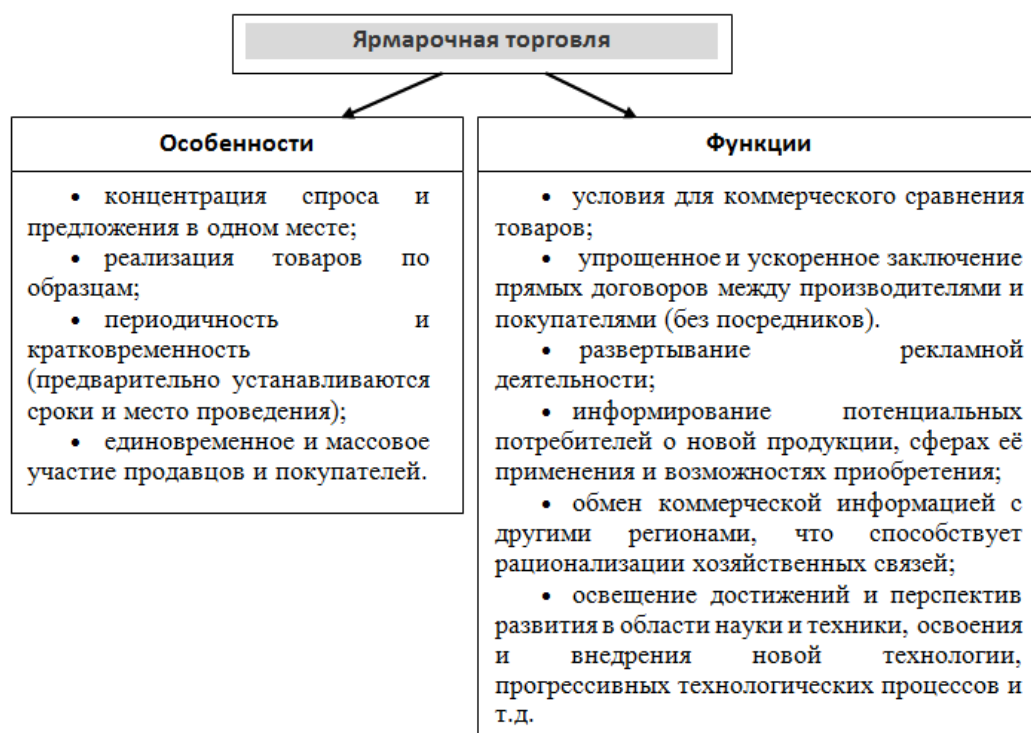


Рисунок 2. Особенности и функции ярмарочной торговли

На рисунке 3 представлена динамика объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках по таким округам как ЦФО, СЗФО, ЮФО, СКФО за период 2005- 2017 гг. [7].

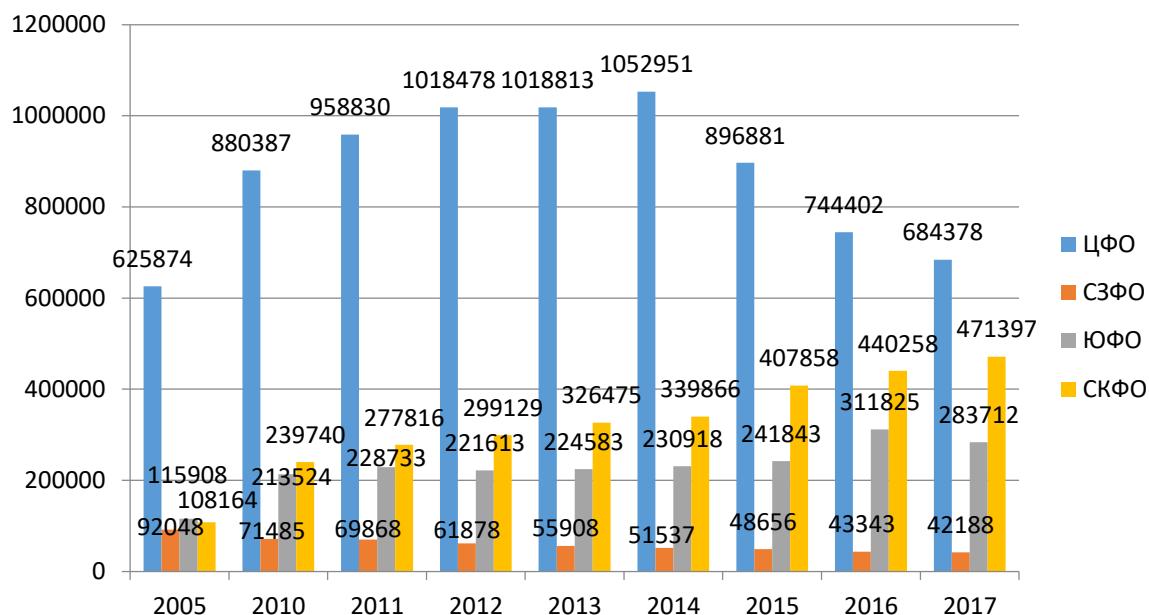


Рисунок 3. Динамика объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках, в млн. руб.

Анализ данных представленных на рисунке 3 свидетельствует о том, что по ЦФО за период 2005-2014 гг. наблюдается стабильный рост объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках с 625874 млн. руб. до 1052951 млн. руб. в целом за рассматриваемый период объем продаж увеличился на 427077

млн. руб., что составило 68,24 %. С 2015 г. прослеживается резкий спад объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках по ЦФО до 684378 млн. руб. проданных. В целом с 2014 г. по 2017 г. объем продаж на розничных рынках и ярмарках сократился на 35 % [7].

При анализе объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках в СЗФО наблюдалось стабильная тенденция сокращения объемов продаж за весь рассматриваемый период 2005-2017 гг. В целом объем проданных товаров на розничных рынках и ярмарках в СЗФО сократился на 54,17 %. По приведенным данным на рисунке 3 видно, что по СКФО за весь рассматриваемый период наблюдается стабильная тенденция роста объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках, которые в целом увеличились в 4,4 раза.

В таблице 1 представлен темп роста объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках по федеральным округам РФ: ЦФО, СЗФО, ЮФО, СКФО по данным за 2005- 2017 гг.

Таблица 1

Темп роста объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках, в %

Округ	Период						
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЦФО	108,91	106,22	100,03	103,35	85,18	83,00	91,94
СЗФО	97,74	88,56	90,35	92,18	94,41	89,08	97,34
ЮФО	107,12	96,89	101,34	102,82	104,73	128,94	90,98
СКФО	115,88	107,67	109,14	104,10	120,01	107,94	107,07

Как видно по данным представленным в таблице 1 в 2017 г. по сравнению с 2016 г. наблюдалось снижение объемов продаж товаров на розничных рынках и ярмарках по ЦФО на 8,06 %, по СЗФО на 2,66 % и по ЮФО на 9,02 %. Только по СКФО произошел рост данного показателя в 2017 г. на 7,07% по сравнению с предшествующим годом.

Следует констатировать, что, несмотря на всю очевидность необходимости проведения маркетинговых исследований в современных условиях, множество предприятий до сих пор недооценивают их роль, пренебрегают и отказываются от них в целях экономии. Данное обстоятельство лишает предприятия множества возможностей, которые раскрывают перед ними маркетинговые исследования: максимально объективно и точно оценить рыночные возможности и перспективы предлагаемых товаров/услуг; комплексно оценить ситуацию на рынке для принятия верных и эффективных управленческих решений; решить задачи повышения качества всех бизнес-процессов; обеспечить гибкую ценовую политику, удовлетворение запросов потребителей и расширение рыночного влияния предприятия и т.д.

Литература

1. Анохин, Е. В. Эволюция маркетинговых исследований за рубежом и в России / Е. В. Анохин // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2015. – № 3. – С. 38-39.

2. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: информация анализ прогноз: Учебное пособие / И. К. Беляевский. – М.: Курс, 2017. – 852 с.
3. Горячева, И. А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И. А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А. А. Ипполитова // Инновации. – 2018. – № 3 (233). – С. 83-91.
4. Инновационный маркетинг: учебник для бакалавриата и магистратуры / под. общ. ред. С. В. Карповой. – М.: Юрайт, 2016. – С. 372-373.
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 6-е изд. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - Пер. с англ. под ред. Зверевич Т. О. - СПб.: Издательство Питер. – 2019. – 448 с.
6. Рахманина, И. А. Логистико ориентированные аспекты формирования механизма управления процессом достижения целей логистической системы / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2014. – Т. 14. – Вып. 3. – С. 524-530.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.

© А.М. Мнацаканян, И.А. Горячева, 2019

УДК 339.138

Стружевская В.Б.

студент специальности «Экономическая безопасность»

Горячева И.А.

д.э.н., профессор

кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»

СГТУ имени Гагарина Ю.А., г. Саратов, Российская Федерация

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ПРОЦЕССУ ПРОВЕДЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Современные условия хозяйствования, характеризующиеся ростом конкурентного давления на рынках сбыта, внедрением информационно-коммуникационных технологий, перенасыщением рынков товарами и услугами, изменением требований клиентов и моделей потребительского поведения обуславливают теоретический и практический интерес к систематизации и обоснованию комплексной алгоритмизированной схемы процесса проведения маркетинговых исследований для принятия эффективных стратегических и тактических управленческих решений в условиях роста степени неопределенности бизнес-среды [1, 2, 3, 6, 9].

Процесс проведения маркетинговых исследований имеет многоступенчатый характер с рядом петель обратной связи, что дает возможность с профессиональной точки зрения оценить рыночные возможности предприятия и пер-

спективы товаров и услуг; принять эффективные управленческие решения, укрепляя тем самым конкурентное положение предприятия; своевременно переориентировать производство в соответствии с изменившимися требованиями потребителей в рамках индивидуализированной потребительской модели поведения и т.п. [1, 4, 5, 11].

Комплексный подход к процессу проведения маркетинговых исследований, как многоступенчатому процессу должен быть основан на следующих принципах: научности, системности, достоверности, объективности, инициативности и эффективности [2, 5, 7, 9].

Вместе с тем, несмотря на значительный интерес в научной среде к проблемам повышения эффективности процесса проведения маркетинговых исследований и попытки его алгоритмизации, недостаточно проработаны представленные в научной литературе схемы планирования маркетинговых исследований на предприятии [1-3, 5, 10, 11], отсутствует адаптированная схема проведения маркетинговых исследований, учитывающая передовой маркетинговый инструментарий, что требует проведения дополнительных исследований.

Проведем компаративный анализ этапов процесса маркетингового исследования представленных в научной литературе как отечественными, так и зарубежными авторами. Существует ряд точек зрения на содержательно-последовательный аспект этапов процесса маркетингового исследования. Следует отметить, что в основном авторы используют при детализации процесса проведения маркетинговых исследований концепцию статистического исследования. В таблице 1 представлены подходы к интерпретации этапов процесса маркетингового исследования.

Процесс проведения маркетинговых исследований имеет ряд особенностей, что накладывает определенные трудности при разработке общей адаптированной схемы проведения маркетинговых исследований, а именно: **зависимость процесса** исследования от целевых установок и детализации поставленных задач; необходимость статистической проверки полученной информации и ограничения возможностей влияния исследователя, что требует соблюдения принципов категоричности, однозначности и проверяемости.

Таким образом, общая схема этапов процесса маркетинговых исследований на предприятии адаптированная к происходящим изменениям и учитывающая передовой маркетинговый инструментарий может иметь вид, представленный на рис. 1.

Представленная на рис. 1 схема этапов процесса маркетинговых исследований представляет собой многоступенчатый процесс и включает в себя возможные альтернативные подходы для анализа различных субъектов рынка в зависимости от поставленных целевых установок. При этом некоторые этапы процесса маркетингового исследования могут отсутствовать в зависимости от поставленной цели исследования, объема необходимой информации и значимости решаемой проблематики.

Таблица 1.

Интерпретация этапов процесса маркетингового исследования

Автор	Этапы процесса маркетингового исследования
Анохин Е.В., Анохин В.А., Касатова Ж.В.	1. Формулировка проблемной ситуации. 2. Предварительное планирование исследования. 3. Разработка дизайна концепции исследования. 4. Получение, сбор информации. 5. Обработка и подготовка информации. 6. Подведение итогов исследования (анализ и прогноз).
Беляевский И.К.	1. Разработка концепции маркетингового исследования. 2. Конкретизация задания, разработка методики исследования. 3. Формирование информационного банка (сбор, обработка и хранение информации). 4. Формирование банка моделей. 5. Оформление результатов маркетинговых исследований: оценка эффективности, выводы и рекомендации.
Голубков Е.П.	1. Определение проблемы и целей исследования. 2. Разработка плана исследования. 3. Реализация плана исследования. 4. Интерпретация полученных результатов.
Каменева Н.Г., Поляков В.А.	1. Определение рыночной проблемы. 2. Отбор источников информации. 3. Получение первичной информации. 4. Обработка и анализ информации. 5. Выработка рекомендаций. 6. Использование результатов исследования.
Котлер Ф.	1. Выявление проблем и формулирование целей исследования. 2. Отбор источников информации. 3. Сбор информации. 4. Анализ собранной информации. 5. Представление полученной информации.
Максимова И.В.	1. Определение цели и задач. 2. Составление сметы затрат. 3. Выбор объектов и методов исследования. 4. Разработка графика работ. 5. Сбор первичной информации. 6. Анализ информации. 7. Выводы и рекомендации. 8. Оформление отчета.
Попов Е.В.	1. Определение проблемы. 2. Разработка концепции исследования. 3. Кабинетные исследования. 4. Полевые исследования. 5. Анализ конъюнктуры рынка. 6. Исследования внешних рынков. 7. Имитационное моделирование. 8. Формирование маркетинговой информационной системы. 9. Управленческое решение.
Шабанова Л.Б.	1. Определение цели. 2. Определение требований к квалификации исследователей. 3. Расчет стоимости исследования. 4. Расчет окупаемости исследования. 5. Определение объекта исследования. 6. Определение источников информации. 7. Выбор методов исследования. 8. Определение места, времени исследования. 9. Обработка и анализ информации. 10. Рекомендации.
Черчилль Г.А.	1. Определение проблемы. 2. Выбор проекта исследования. 3. Определение метода сбора. 4. Разработка форм, заполняемых в ходе исследования. 5. Проектирование выборки и сбор данных. 6. Анализ и интерпретация данных. 7. Подготовка отчета о результатах исследований.

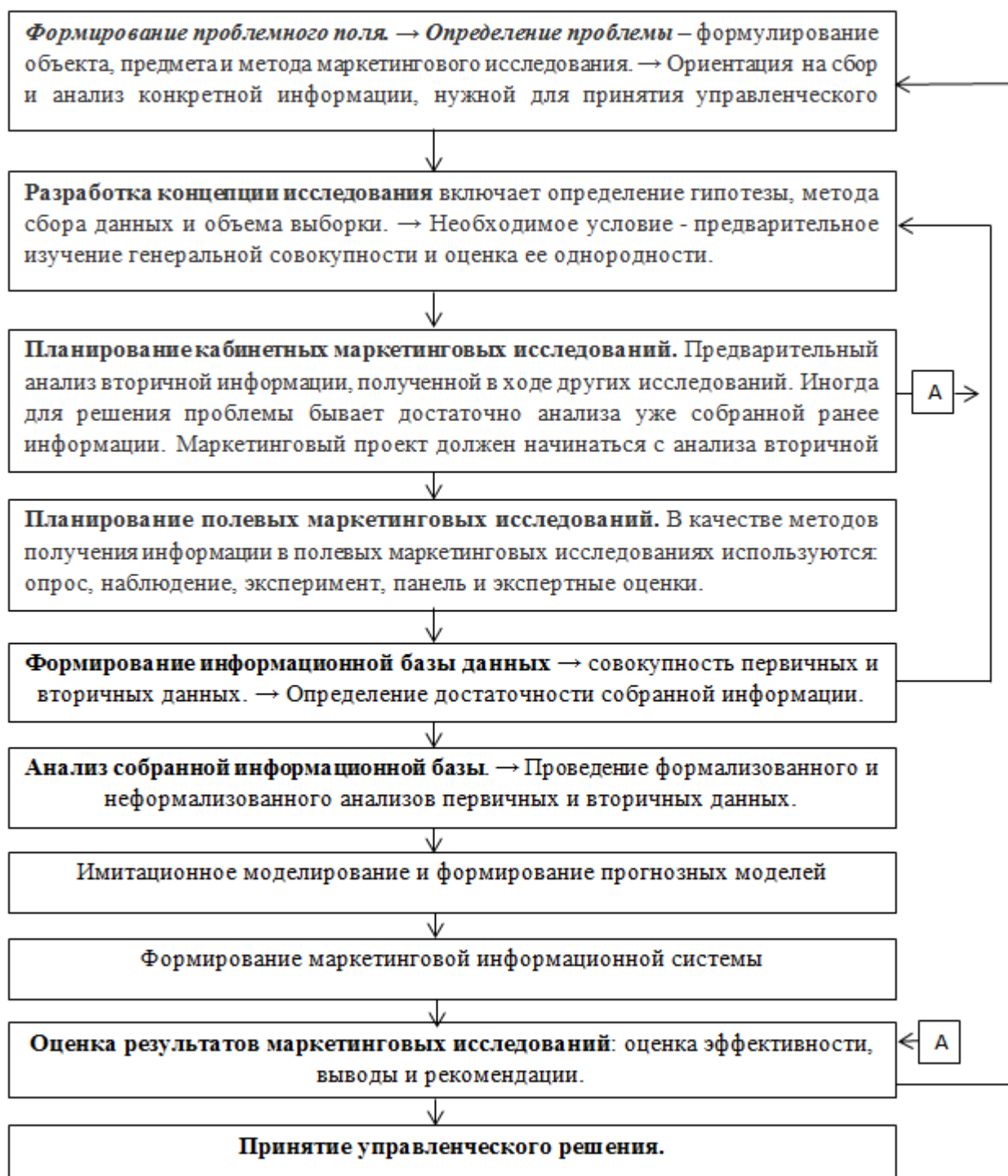


Рисунок 1. Схема этапов процесса маркетинговых исследований

Рассмотрим более подробно третий этап маркетинговых исследований на примере анализа вторичных данных по рынку оптовой торговли.

Проведем маркетинговый анализ рынка оптовой торговли по четырем федеральным округам Российской Федерации за 2005-2017 гг. В таблице 2 представлена динамика оборота оптовой торговли по Центральному, Северо-Западному, Южному и Северо-Кавказскому федеральным округам за период 2005-2017 гг. [8].

Таблица 2

Динамика оборота оптовой торговли по федеральным округам за 2005- 2017 гг.

Округа	Оборот оптовой торговли, млн. руб.						
	2005 г.	2010 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
ЦФО	7936967	17548518	24556620	27316689	29475755	31352324	36136789
СЗФО	1331137	3132703	4373131	6075173	6135527	7907960	9483742
ЮФО	825822	1585969	2510288	2891074	3373566	3944954	4101541
СКФО	116410	306689	470395	515118	671371	684040	771188

Анализируя данные табл. 2, следует отметить, что все представленные федеральные округа имеют положительную динамику рассматриваемого показателя. На первом месте по обороту оптовой торговли среди федеральных округов – Центральный федеральный округ (ЦФО), где оборот составил 36136789 млн. руб. в 2017 г., на втором – Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) с уровнем данного показателя, достигшего в 2017 г. значения 9483742 млн. руб. Последнее место по обороту оптовой торговли из рассмотренных федеральных округов, занимает Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) в 2017 г., оборот которого составил 771188 млн. руб. [8]. Данное положение федеральных округов можно объяснить развитостью инфраструктуры и экономики регионов, их географическим местоположением, а также сосредоточением основных складских мощностей крупных оптовых компаний. Так, в 2017 г. обороты оптовой торговли по сравнению с 2016 г. увеличились по ЦФО на 15,26 %, по СЗФО на 19,93 %, по ЮФО на 3,97 % и по СКФО на 12,74 %.

Южный федеральный округ является отстающим по сравнению с ЦФО и СЗФО по объему оборота оптовой торговли, однако, объемы оптовой торговли по данному округу за последние пять лет увеличились на 63,39 %, что является положительной тенденцией.

Несмотря на определенную стабильность в социально-экономической сфере Северо-Кавказского федерального округа имеется существенное отставание данного округа от других исследуемых округов по объему оптовой торговли. Однако оптовая торговля в настоящее время является одним из наиболее развивающихся направлений деятельности. Подтверждением этому служит увеличение объема оборота оптовой торговли в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 12,74 %, а за последние пять лет данный показатель вырос на 63,95 %.

Таким образом, в результате проведенного исследования была выявлена общая тенденция на рынке оптовой торговли по Центральному, Северо-Западному, Южному и Северо-Кавказскому федеральным округам, что позволяет предприятиям данной сферы деятельности повысить эффективность системы планирования и принятия управленческих решений. Применение предложенной адаптированной схемы процесса маркетинговых исследований обеспечивает возможность создания результативной маркетинговой информационной системы на предприятии для повышения качества процессов управления и снижения степени риска и неопределенности бизнес-среды.

Литература

1. Анохин, Е. В. Анализ научных подходов к проведению маркетинговых исследований / Е.В. Анохин, В.А. Анохин, Ж.В. Касатова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 23 (374). – С. 17-27.
2. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация анализ прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - М.: Курс, 2017. - **852** с.
3. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика/ Е.П. Голубков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Финпресс», 2008 – 496 с.
4. Горячева, И. А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. – 2018. - № 3 (233). - С. 83-91.
5. Каменева, Н.Г. Маркетинговые исследования: учеб. пособие / Н.Г. Каменева, В.А. Поляков. М.: Вузовский учебник, 2006. - 439 с.
6. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 6-е изд. / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. - Пер. с англ. под ред. Зверевич Т. О. - СПб.: Издательство Питер. – 2019. – 448 с.
7. Попов, Е. В. Планирование маркетинговых исследований на предприятии [[Электронный ресурс](#)].
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.
9. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования: учебник для бакалавров / Д. В. Тюрин. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 342 с.
10. Черчилль, Г.А. Маркетинговые исследования / Г. А. Черчилль. - СПб: Издательство Питер. - 2000. - 752 с.
11. Шабанова, Л.Б. Проблемы совершенствования методики проведения маркетинговых исследований / Л.Б. Шабанова. // Проблемы теории и практики управления. -2007. - № 10. - С.119-126.

© В. Б. Стружевская, И. А. Горячева, 2019

УДК 339.138

Таран Д.С.

студент специальности «Экономическая безопасность»

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

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

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях, с учетом динамичной бизнес-среды, любое предприятие, стремящееся к успеху и максимальной эффективности хозяйственной деятельности, должно систематически и комплексно проводить мар-

кетинговые исследования по различным направлениям исходя из сформированного проблемного поля.

Маркетинговые исследования являются важнейшим элементом успешной деятельности предприятия на рынке и позволяют:

- провести сбор информации и анализ, с помощью которого предприятие может получить необходимые сведения о предпочтениях потребителей, их отношении к предлагаемым товарам и услугам, оценить потребительскую лояльность [1, 2];

- выявить узкие места и оптимизировать закупочную, производственно-сбытовую деятельности и тем самым, получить преимущество над конкурентами [1, 2, 4];

- принять обоснованные маркетинговые решения, основанные на сформированной маркетинговой информационной системе [1, 2, 3];

- минимизировать риски и скорректировать стратегию развития в долгосрочной перспективе [3];

- рационально распределить свои экономические возможности для реализации механизма управления процессом достижения целей [5].

Именно поэтому для предприятия так важно грамотно организовывать все этапы проведения маркетингового исследования.

Проведем анализ вторичной маркетинговых данных - анализ объема платных услуг населению по данным за 2005-2017 гг. в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) [6]. На рисунке 1 представлена динамика объема платных услуг населению по Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской Республике и Ставропольскому краю.

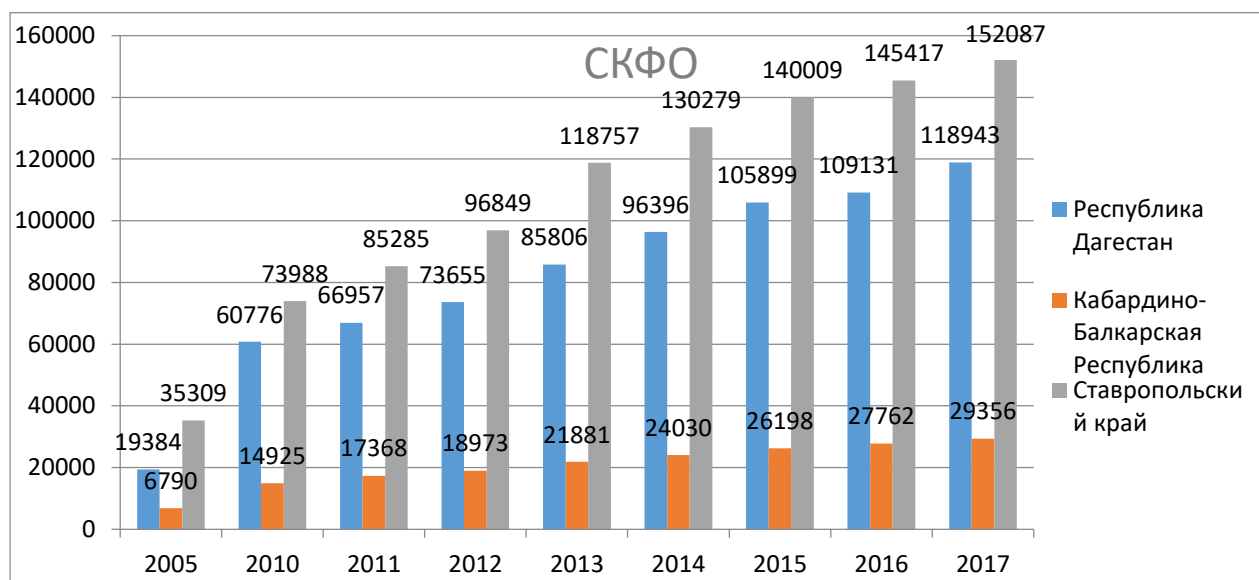


Рисунок 3. Динамика объема платных услуг населению по регионам СКФО (млн. руб.)

В целом за рассматриваемый период 2005-2017 гг. наблюдается тенденция роста объема платных услуг населению по Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской Республике и Ставропольскому краю. Согласно данным рисунка 1 видно, что наибольший объем платных услуг населению зафиксирован в Ставропольском крае в 2017 г. и рассматриваемый показатель достиг 152087

млн. руб. За последние пять лет 2013-2017 гг. рассматриваемый показатель по Ставропольскому краю в целом увеличился на 28,1 %, по Республике Дагестан увеличился на 38,62 %, а по Кабардино-Балкарской Республике – на 34,16 %.

В таблице 1 представлен темп роста объема платных услуг населению по регионам СКФО (по Республике Дагестан, Кабардино-Балкарской Республике и Ставропольскому краю).

Таблица 1

Темп роста объема платных услуг населению по регионам СКФО

Регион	Период						
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Республика Дагестан	110,17	110,01	116,49	112,34	109,86	103,05	108,99
Кабардино-Балкарская республика	116,37	109,24	115,33	109,82	109,02	105,97	105,74
Ставропольский край	115,27	113,56	122,62	109,71	107,47	103,86	104,59

В 2017 г. по сравнению с 2016 г. объем платных услуг населению по Республике Дагестан увеличился на 8,99%, по Кабардино-Балкарской Республике увеличился на 5,74 %, а по Ставропольскому краю – на 4,59.

На втором месте по объему платных услуг населению среди трех исследуемых областей, представленных в таблице 1, находится Республика Дагестан. Максимальное увеличение так же, как и в Ставропольском крае, произошло в 2013 г., темп роста был равен 116,5 %, объем вырос до 85806 млн. руб., а минимальный темп роста зафиксирован в 2016 г. – 103,1%. В 2017 г. объем платных услуг населению в Кабардино-Балкарской Республике составил 29356 млн. руб., что на 5,74% больше уровня предыдущего года.

На рисунке 2 представлена динамика объема платных услуг населению в следующих четырех областях Северо-Кавказского федерального округа. Среди них лидирующие позиции занимает Чеченская Республика. В 2017 г. услуги составили 52712 млн. руб. – это на 12,11 % больше предыдущего года. Очень резкий скачок роста произошел в 2013 г., когда исследуемый показатель вырос на 106,67 % по сравнению с 2012 г.

После Чеченской Республики идет Республика Северная Осетия-Алания. В 2017 г. объем платных услуг населению составил 27255 млн. руб., что на 4,92 % больше, чем в 2016 г. и на 296,78% больше, чем в 2005 г.

В Карачаево-Черкесской Республике в 2017г. объем вырос до 13681 млн. руб., увеличение по сравнению с 2016 г. составило 5,48 %.

Республика Ингушетия имеет самые низкие показатели объема платных услуг населению из рассматриваемых регионов. В 2017 г. наблюдался самый высокий уровень объемов платных услуг населению в Республике Ингушетии – 11363 млн. руб., что на 13,73 % больше 2016 г.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в Северо-Кавказском округе, по состоянию на 2017 г. самый большой объем платных услуг населению в Ставропольском крае (152087 млн. руб.), на втором месте Республика Дагестан (118943 млн. руб.). На последнем месте Республика Ингушетия (11363 млн. руб.)



Рисунок 4. Динамика объема платных услуг населению по регионам СКФО (млн. руб.)

Литература:

1. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация анализ прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - М.: Курс, 2017. - 852 с.
2. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика/ Е.П. Голубков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Фин-пресс», 2008 – 496 с.
3. Горячева, И.А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. – 2018. - № 3 (233). - С. 83-91.
4. Ифтыцыч иячямРахманина, И. А. Оптимизация закупочной деятельности как способ достижения конкурентного преимущества / И. А. Рахманина // Вестник Саратовского гос. экон. ун-та. - 2011. - № 1 (35). - С. 73-77.
5. Рахманина, И. А. Логистико ориентированные аспекты формирования механизма управления процессом достижения целей логистической системы / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2014. - Т. 14. - Вып. 3. - С. 524-530.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. –1162 с.

© Д.С. Таран, 2019

УДК 339.138

Тахиров Н.М.

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

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Стремление хозяйствующих субъектов в условиях риска и неопределенности повысить надежность, устойчивость и конкурентоспособность бизнеса

обуславливает необходимость проведения комплексных маркетинговых исследований: процессов происходящих в бизнес-среде; моделей потребительского поведения; покупательской способности; изменений в потребительских предпочтениях; факторов, влияющих на результативность деятельности и т.д. Именно маркетинговые исследования являются инструментом комплексного решения возникающих проблем, позволяющим:

- спрогнозировать изменения сегментообразующих факторов, соотношения спроса и предложения, степени конкурентного давления [1, 3];
- оценить уровень удовлетворенности потребителей, а также учесть будущее поведение потребителей, посредников, конкурентов [2];
- создать информационно-аналитическую базу для принятия маркетинговых решений и построения прогнозных моделей [1,4];
- принимать обоснованные управленческие решения, снизив степень риска и неопределенности [1, 3];
- оптимизировать комплекс маркетинга, закупочную, производственную и сбытовую деятельности хозяйствующих субъектов [1, 5];
- скорректировать стратегические и тактические цели с учетом происходящих изменений [2];
- повысить лояльность потребителей, надежность и устойчивость бизнеса, увеличить рыночную долю и т.д. [2, 6].

В рамках проведения маркетинговых исследований осуществляется сбор, анализ первичных и вторичных данных. Данные полученные в результате исследования должны отвечать следующим критериям: достоверности, полноты, измеримости [1, 3].

Схема этапов проведения маркетингового исследования представлена на рисунке 1 [1].

Проведем исследование рынка платных услуг населению за 2005-2017 гг. На рисунке 2 представлена динамика объемов продаж услуг по четырем федеральным округам РФ за 2005-2017 гг. [7].

населению за рассматриваемый период имели стабильный рост по всем исследуемым федеральным округам, а именно по Приволжскому (ПФО), Сибирскому (СФО), Уральскому (УФО) и Дальневосточному федеральным округам (ДФО) [7]. Данное обстоятельство свидетельствует о росте рынка платных услуг и стабильном наращивании потребительского спроса на услуги.

Приволжский федеральный округ занимает лидирующие позиции за исследуемый период, и в 2017 г. объемы продаж платных услуг населению достигли уровня в 1504685 млн. руб., что на 5,58 % больше, чем в 2016 г. Следует констатировать, что за рассматриваемый период 2010-2017 гг. по ПФО объем продаж платных услуг населению увеличились в целом на 71,37 %, по УФО объемы платных услуг увеличились на 87,34%, по СФО объем платных услуг населению увеличился на 79,62 %, а по ДФО увеличились на 74,29 % [1].

Проведем более детальный анализ и рассмотрим более подробно Приволжский федеральный округ, а именно, объемы платных услуг населению по

Республике Татарстан, Самарской и Саратовской областям. На рисунке 3 представлена динамика объемов платных услуг населению за 2005-2017 гг., где ярко выражена тенденция роста объемов платных услуг населению по всем представленным областям.

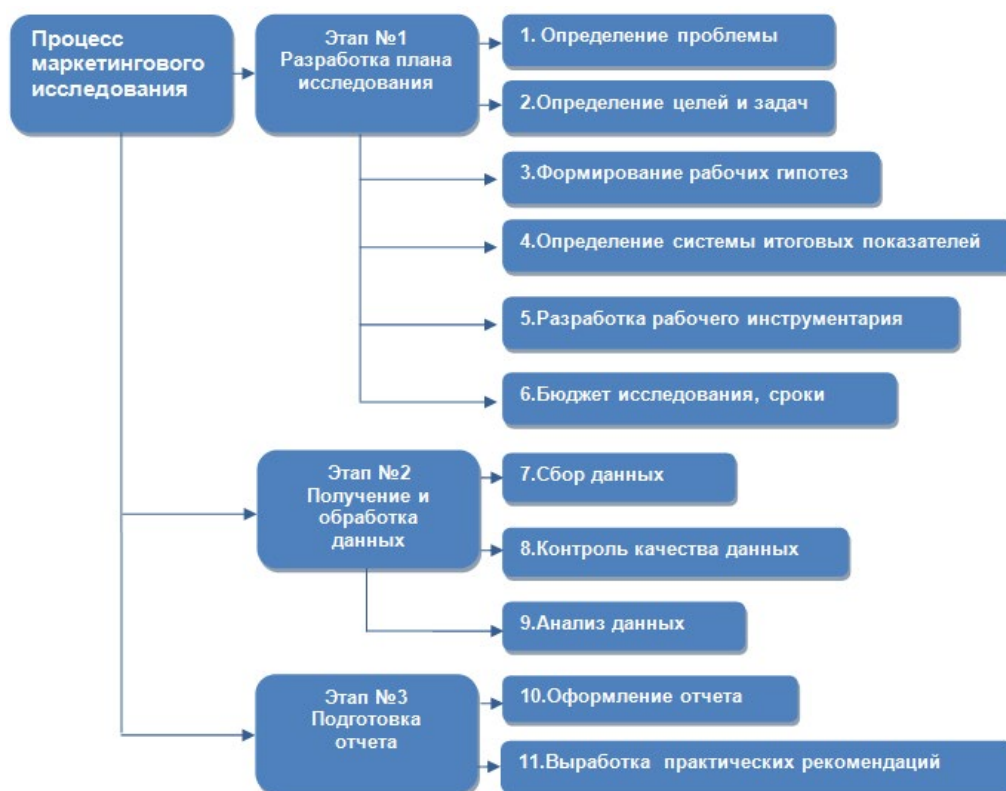


Рисунок 1. Схема этапов процесса маркетингового исследования

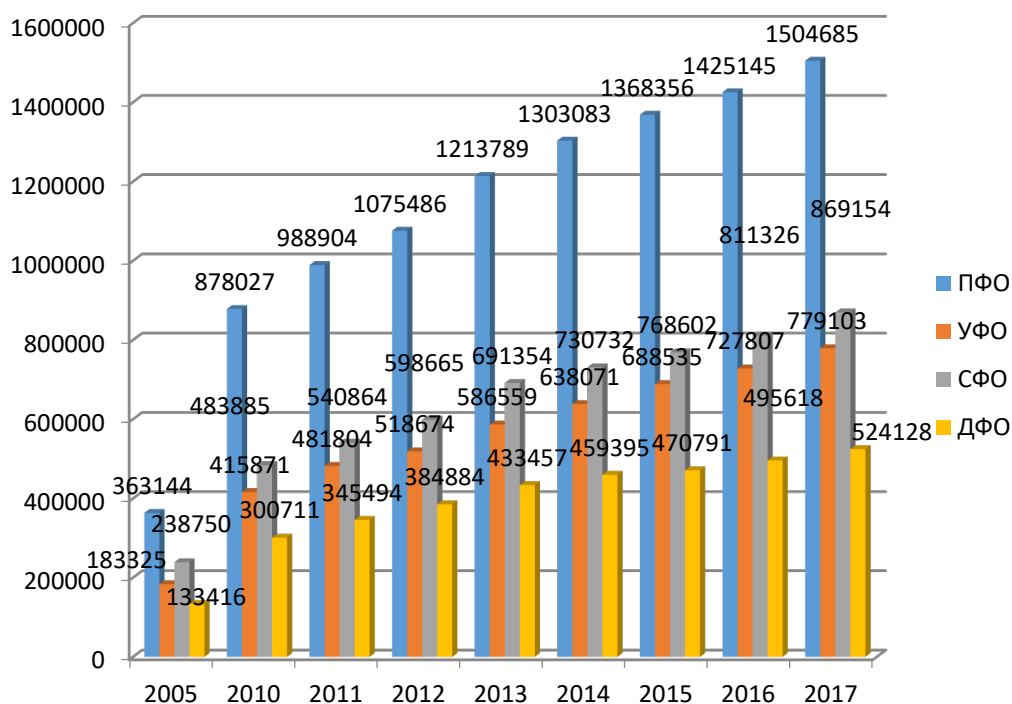


Рисунок 2. Динамика объемов продаж платных услуг по округам РФ за 2005-2017 гг., в млн. руб.

Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что объемы платных услуг

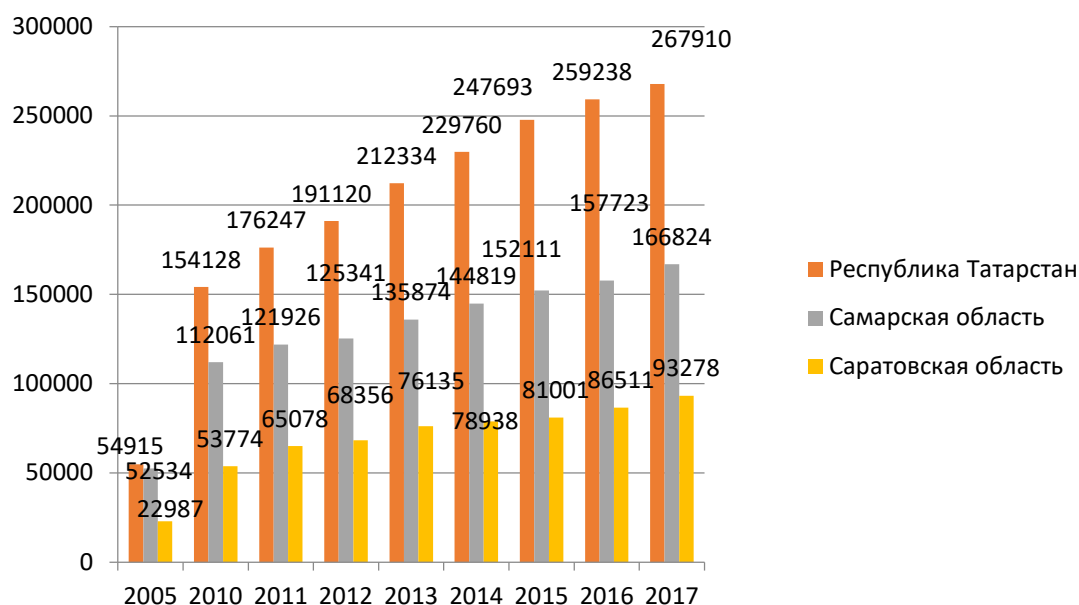


Рисунок 3. Динамика объема платных услуг по ПФО за 2005-2017 гг., в млн. руб.

В 2017 г. объемы платных услуг по Республике Татарстан увеличились на 3,35 % по сравнению с объемами 2016 г., по Самарской области данный показатель увеличился в 2017 г. по отношению к предшествующему периоду на 5,77 %, а по Саратовской области объем услуг населению увеличился на 7,82 % по сравнению с 2016 г. Лидирующее положение по объему предоставленных платных услуг населению занимает Республика Татарстан, что обусловлено численностью населения, степенью развития региональной инфраструктуры и потенциалом региона.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что конкурентное положение, устойчивость, надежность любого хозяйствующего субъекта зависит от выбранной маркетинговой политики и стратегии, степени результативности процессов маркетинговых исследований, позволяющих снизить степень риска и неопределенности факторной среды.

Литература

1. Егорова, М. М. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова М.М., Логинова Е.Ю., Швайко И.Г.- Электрон. текстовые данные. - Саратов: Научная книга, 2019. - 159 с.
2. Лукашова, Е. В. Поведение потребителей на рынке товаров массового спроса: концепция маркетингового исследования / Е.В. Лукашова // Директор по маркетингу и сбыту. – 2010. - № 9. – С. 13-17.
3. Мазилкина Е. И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Мазилкина Е.И. - Электрон. текстовые данные. - М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 300 с.
4. Рахманина, И. А. Логистическое управление информационными потоками / И. А. Рахманина, Л. В. Славнецкова // Экономика, социология, философия.

фия, право: пути созидания и развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. - Саратов: КУБиК, 2010. - С. 165-168.

5. Рахманина, И. А. Оптимизация закупочной деятельности как способ достижения конкурентного преимущества / И. А. Рахманина // Вестник Саратовского гос. экон. ун-та. - 2011. - № 1 (35). - С. 73-77.

6. Рахманина, И. А. Специфика оценки и управления надежностью логистических систем / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2013. - Т. 13. - Вып. 4. - Ч. 2. - С. 680-686.

7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 827 с.

© Н.М. Тахиров, 2019

УДК 339.138

Тихонова Г.А.

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

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Рост роли транспорта в формировании региональных конкурентных преимуществ обусловлен тем, что транспортная отрасль является одной из системообразующих отраслей, имеющих тесные связи со всеми элементами региональной экономики и обеспечивающих устойчивое развитие социально-экономической среды региона.

Важным аспектом в деятельности любого предприятия, в том числе и транспортного, является маркетинговый анализ и выявление тенденций на рынке транспортных услуг для обеспечения: переориентации деятельности на соответствие нуждам потребителей [1,2]; оценочных процедур рыночной ситуации и корректировки маркетинговой стратегии и стратегии развития [1,3]; моделирования оптимального функционирования снабженческих, производственно-сбытовых процессов [1,4]; гибкости системы ценообразования, эффективных мер стимулирования сбыта [1,3]; минимизации рисков коммерческой деятельности предприятия и снижения степени неопределенности факторной среды [1,2]; реализации механизма управления процессом достижения целей предприятия и т.д. [5].

Следует выделить пять основных факторов, оказывающих влияние на рынок транспортных услуг: цифровая трансформация операционных и договорных процессов; изменения в международной торговле; изменения в процессах в связи с внедрением нового программного обеспечения; изменение дина-

мики внутренних рынков; изменения в процессах в связи с внедрением нового оборудования. В таблице 1 представлены основные факторы, влияющие на рынок транспортных услуг и их описание.

Таблица 1

Основные факторы, влияющие на рынок транспортных услуг

Фактор	Описание
Цифровизация	Цифровая трансформация операционных и договорных процессов уже началась, что повлекло: • изменения в поведении потребителей; • нехватку квалифицированных специалистов; • доступность новых технологий; • изменения в законе о защите данных и трудовом законодательстве.
Изменения в международной торговле	Прогнозируются вследствие: • увеличения объемов торговли между Европой и Азией; • заключения соглашений о свободной торговле; • торговых войн и барьеров • интернационализации транспортных услуг; • реализации инициативы «Один пояс и один путь»; • развития наземной транспортной инфраструктуры (железные дороги и автодороги).
Изменения в процессах в связи с внедрением нового ПО (программного обеспечения)	В ближайшем будущем будут актуальны ввиду: • развития базовых технологий, таких как искусственный интеллект, интернет вещей, анализ больших данных, блокчейн / технология распределенных реестров; • вступления в силу законов о защите данных; • необходимости постоянно повышать эффективность бизнеса.
Изменение динамики внутренних рынков	Создадут потребность в новых решениях вследствие: • повышения уровня зрелости электронной коммерции; • оптимистичных прогнозов экономического роста; • роста экономики совместного потребления; • появления новых игроков на международных рынках и постоянной необходимости повышать эффективность деятельности; • изменения в поведении потребителей.
Изменения в процессах в связи с внедрением нового оборудования	Станут актуальны и получают поддержку от: • развития технологий в транспортном машиностроении; • колебания цен на топливо; • развития технологий электромобильности; • внимания к экологическим проблемам; • изменений в трудовом законодательстве

Для любого предприятия, стремящегося к доминирующему положению на рынке, увеличению своей прибыли и доверию клиентов является очень важным правильно организовать все этапы процесса маркетингового исследования, включая сбор первичных и вторичных данных.

Проведем маркетинговый анализ вторичных данных – динамики объема транспортных услуг населению за 2005-2017 гг. по регионам Северо-Кавказского федерального округа [6]. На рисунке 1 представлена динамика объема транспортных услуг населению по Республике Дагестан, Карачаево-Черкесской Республике и Республике Ингушетии за период 2005-2017 гг.

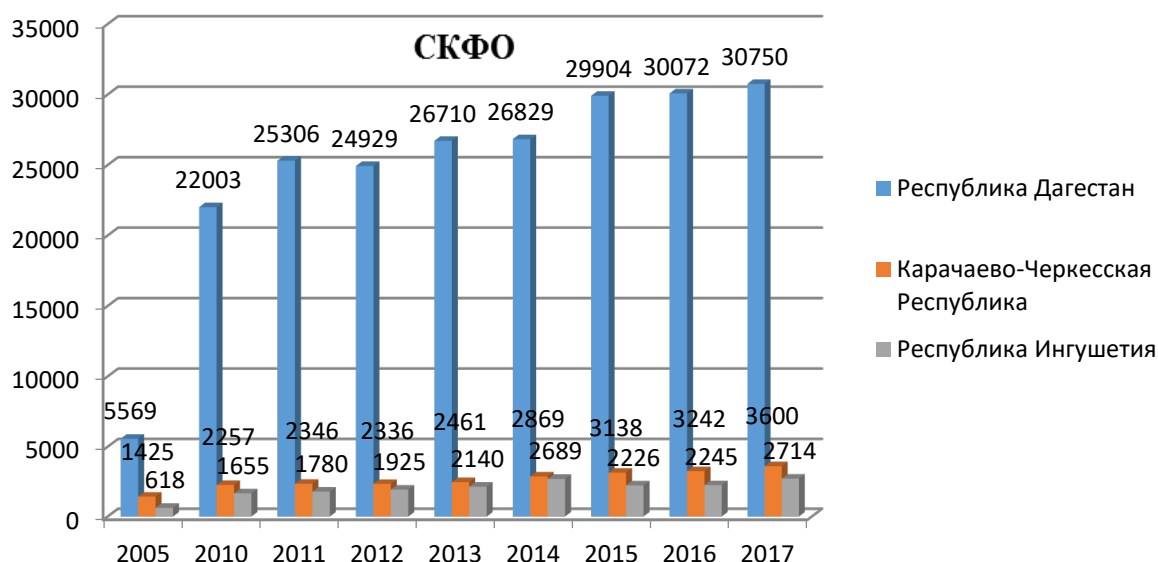


Рисунок 5. Динамика объема транспортных услуг населению по регионам СКФО за 2005-2017 гг., (млн. руб.)

Анализ рисунка 1 позволил сделать вывод о том, что лидирующие позиции по объему транспортных услуг населению занимает Республика Дагестан. В 2017 г., рассматриваемый показатель достиг рекордного значения 30750 млн. руб., что на 2,25 % больше уровня 2016 г. Сильный скачок объема транспортных услуг до 25306 млн. руб. (показатель увеличился на 3303 млн. руб.) произошло в 2011 г. В 2012 г. произошло небольшое уменьшение объема транспортных услуг на 377 тыс. руб., что составило 1,48 %. Второе место приходится на Карачаево-Черкесскую Республику. Третье место занимает Республики Ингушетия, у которой самые низкие показатели по объему транспортных услуг.

В таблице 2 представлен темп роста объема транспортных услуг населению по трем регионам СКФО. В целом по Республике Дагестан, Карачаево-Черкесской Республике и Республике Ингушетии за период 2005-2017 гг. наблюдалась положительная динамика роста рассматриваемого показателя.

Таблица 2

Темп роста объема транспортных услуг населению по регионам СКФО, %

Регион	Период						
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Республика Дагестан	115,01	98,51	107,14	100,45	111,45	109,56	102,25
Республика Ингушетия	107,55	108,15	111,17	125,65	82,78	100,85	120,89
Карачаево-Черкесская Республика	103,94	99,57	105,35	116,58	109,38	103,31	111,04

Исключением является 2012 г., когда объемы транспортных услуг по Республике Дагестан сократились на 1,49 %, а по Карачаево-Черкесской Республике на 0,43 %. Также по Республике Ингушетии в 2015 г. наблюдалось снижение данного показателя на 17,22 %.

На втором месте по объему транспортных услуг населению среди трех исследуемых регионов находится Карачаево-Черкесская Республика. Так в 2017 г. объем транспортных услуг населению вырос на 11,04 % по сравнению с 2016 г.

Республика Ингушетия имеет самый низкий уровень среди представленных регионов по объему транспортных услуг. Она значительно отстает от лидирующих показателей Республики Дагестан, но все же имеет тенденцию роста. За рассматриваемый период объем транспортных услуг вырос на 1059 млн. руб. Сильное увеличение можно наблюдать в 2014 г., когда объем транспортных услуг вырос на 549 тыс. руб., что составило увеличение на 25,65 %. Еще один сильный скачок был замечен в 2017 г., где темп роста составлял 120,89 % и объем вырос на 469 тыс. руб.

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в 2017 г. лидирующие позиции из рассмотренных регионов по объему транспортных услуг населению занимает Республика Дагестан, где объем услуг составил 30750 млн. руб. На втором месте располагается Карачаево-Черкесская Республика, объем которой 3600 млн. руб. На последнем месте находится Республика Ингушетия, где объем транспортных услуг составил 2714 млн. руб. Стоит отметить, что все три исследуемые региона имеют тенденцию роста объема транспортных услуг населению. Ситуация на региональных рынках транспортных услуг в большой степени зависит от состояния других отраслей экономики.

Литература

1. Голубков, Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Финпресс», 2008 – 496 с.
2. Горячева, И.А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И.А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А.А. Ипполитова // Инновации. – 2018. - № 3 (233). - С. 83-91.
3. Кокшаров, И. П. Определение маркетинговых исследований и их виды / И. П. Кокшаров, С. И Поддубный, М. С. Матвеев // Наука, техника и образование. – 2018. – С. 69-71.
4. Рахманина, И. А. Моделирование оптимального функционирования производственно-сбытовой деятельности логистической системы / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2014. - Т. 14. - Вып. 2. - Ч. 1. - С. 337-343.
5. Рахманина, И. А. Логистико ориентированные аспекты формирования механизма управления процессом достижения целей логистической системы / И. А. Рахманина // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2014. - Т. 14. - Вып. 3. - С. 524-530.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. –1162 с.

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

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

Важность и необходимость проведения маркетинговых исследований рынка обусловлены решением важнейших задач в ходе их проведения, включающих исследования: рыночной конъюнктуры, положения конкурентов и распределение рыночных долей, параметрических характеристик и положения товаров-конкурентов, тенденций деловой активности, мнений потребителей относительно товаров и услуг и т. д. Полученная в ходе маркетинговых исследований информационная база данных позволит своевременно скорректировать стратегию маркетинга, предвидеть развитие рыночной ситуации и разработать план соответствующих мер по воздействию на бизнес-процесс с целью повышения его результативности и реализации стратегических направлений деятельности, составить долгосрочные прогнозы по развитию бизнеса, снизить риски хозяйственной деятельности за счет системного анализа факторов среды, повысить устойчивость и конкурентоспособность любого предприятия [2-5].

Наличие проработанного алгоритма проведения маркетинговых исследований создает обоснованную научную базу для грамотного принятия управленческих решений и повышает эффективность процессов управления предприятием [1, 4, 7]. Маркетинговые исследования охватывают широкий спектр направлений, разнообразный круг объектов и субъектов - участников рыночных отношений.

Проведем маркетинговое исследование рынка услуг населению за 2005-2017 гг. по четырем федеральным округам: Приволжскому, Уральскому, Сибирскому и Дальневосточному. Динамика объемов платных услуг населению по исследуемым округам представлена в таблице 1 [6].

Анализ данных таблицы 1 свидетельствуют о том, что наибольший спрос на платные услуги среди населения зафиксирован по Приволжскому федеральному округу. Далее идут по объему оказанных услуг населению Сибирский и Уральский округа, наименьший объем, оказанных платных услуг населению зафиксирован по Дальневосточному федеральному округу [6]. Данное обстоятельство можно объяснить объективными причинами, а именно: численностью населения округов, особенностями природно-климатических поясов, развитостью регионов данных округов и др.

Для проведения анализа текущего состояния на рынке услуг и выяснения рыночных тенденций проведем исследование темпов роста по регионам, что представлено в таблице 2. Цепной темп роста показывает изменение данных текущего периода к предшествующему, выраженному в процентах.

Таблица 1

Динамика объемов платных услуг населению за 2005-2017 гг.

Федеральный округ	Период								
	2005 г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Приволжский федеральный округ (ПФО), млн. руб.	363144	878027	988 904	1075486	1213789	1303083	1368356	1425145	1504685
Уральский федеральный округ(УФО), млн. руб.	183325	415871	481 804	518674	586559	638071	688535	727807	779103
Сибирский федеральный округ (СФО), млн. руб.	238750	483885	540 864	598665	691 354	730732	768 602	811326	869 154
Дальневосточный федеральный округ (ДФО), млн. руб.	133416	300711	345 494	384884	433 457	459395	470 791	495618	524 128

Таблица 2.

Динамика темпов роста объемов платных услуг населению по федеральным округам (цепной темп роста)

Темп роста по федеральным округам	Период						
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Темп роста (цепной) ПФО, %	113%	109%	113%	107%	105%	104%	106%
Темп роста (цепной) УФО, %	116%	108%	113%	109%	108%	106%	107%
Темп роста (цепной) СФО, %	112%	111%	115%	106%	105%	106%	107%
Темп роста (цепной) ДФО, %	115%	111%	113%	106%	102%	105%	106%

Сравнительный анализ таблицы 2 показал, что за рассматриваемый период по всем исследуемым федеральным округам прослеживается стабильная тенденция роста объемов платных услуг населению. Так, по ПФО в 2011 г. объемы платных услуг населению увеличились на 13 % по сравнению с 2010 г., в 2012 г. рост рынка составил 9%, в 2013 г. – 13%. В 2015 г., 2016 г. и 2017 г. объемы платных услуг населению увеличились на 5 %, 4% и 6 % соответственно по сравнению с предшествующими периодами. В целом, за 2010-2017 гг. по Приволжскому федеральному округу объемы платных услуг населению увеличились на 72 %. По Уральскому федеральному округу (УФО) рост объемов платных услуг населению составил 6-16% в зависимости от рассматриваемого периода. В целом, за 2010-2017 г.г. по Уральскому федеральному округу объемы платных услуг населению увеличились на 87,34%. По Сибирскому федеральному округу и Уральскому федеральному округу в 2017 г.

объемы платных услуг населению увеличились на 7% по сравнению с 2016 г. В целом, за 2010-2017 гг. по Сибирскому федеральному округу объем платных услуг населению увеличился на 80%. По Дальневосточному федеральному округу за рассматриваемый период 2010-2017 гг. объемы спроса на услуги у населения увеличился на 75%.

Таким образом, выявлена общая тенденция за исследуемый период 2005-2017 гг., в Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах происходило общее увеличение объема услуг населению, что свидетельствует о все большем нарастании значимости данного рынка и росте спроса на платные услуги со стороны населения.

Литература

1. Горячева, И. А. Управление маркетинговыми процессами инновационно активных предприятий / И. А. Горячева, В. Ю. Тюрина, А. А. Ипполитова // Инновации. – 2018. - № 3 (233). - С. 83-91.
2. Кокшаров, И. П. Определение маркетинговых исследований и их виды / И. П. Кокшаров, С. И. Поддубный, М. С. Матвеев // Наука, техника и образование. – 2018. – С. 69-71.
3. Лукин, И. С. Организация маркетинговых исследований / И. С. Лукин // Территория науки. - 2014. - № 4. – С. 91-94.
4. Пайзуллаева, З. К. Маркетинговые исследования внутренних возможностей предприятия / З. К. Пайзуллаев., С. А. Нажмутдинова // Вопросы структуризации экономики. – 2011. – С. 195-200.
5. Горячева, И. А. Системный анализ факторов среды при функционировании логистической системы / И. А. Горячева, М. С. Шиловская // Известия Саратовского ун-та. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. - 2015. - Т. 15. - Вып. 1. - С. 49-56.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 1162 с.
7. Хан, Р.С. Информация в маркетинговых исследованиях: учебное пособие / Р. С. Хан. - Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2014 - 107 с.

© О.А. Хомутова, 2019