



**СибАК**  
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

## XXXIII СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

№ 6(33)



# НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

г. НОВОСИБИРСК, 2015



# НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XXXIII студенческой  
международной заочной научно-практической конференции*

№ 6 (33)  
Июнь 2015 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск  
2015

УДК 33.07  
ББК 65.050  
Н34

Председатель редколлегии:

*Дмитриева Наталья Витальевна* — д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

*Желнова Кристина Владимировна* — канд. экон. наук, ассистент Воткинский филиал «Удмуртский государственный университет»;

**Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:**

Электронный сборник статей по материалам XXXIII студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2015. — № 6 (33)/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/6\(33\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/6(33).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XXXIII студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 65.050

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Маркетинг</b>	<b>8</b>
QR-КОД КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ Кузьмичева Ирина Сергеевна Чичова Кристина Петровна Карпова Наталья Петровна	8
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ В ГОРОДЕ ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД Михеев Сергей Сергеевич Костюнина Галина Павловна Заводина Алла Витальевна	14
РЕБРЕНДИНГ Пашкова Валерия Анатольевна Федорова Анна Сергеевна Васильева Ольга Евгеньевна	20
РЫНОК БАНКОВСКОГО ПО Хурдаев Шапи Алигаджиевич Шавшина Светлана Анатольевна	30
<b>Секция 2. Менеджмент</b>	<b>36</b>
СОЗДАНИЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ Бекетова Оксана Юрьевна Пилипович Елена Дмитриевна Карпова Наталья Петровна	36
ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ Г.О. ТОЛЬЯТТИ Калимуллина Даиля Рафаильевна Савченко Яна Игоревна Никифорова Алина Александровна Карпова Наталья Петровна	42
АНАЛИЗ ТИПИЧНЫХ ОШИБОК В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Партолина Алёна Сергеевна Коханова Наталья Михайловна	52

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ	59
Питимирова Анастасия Евгеньевна Сологубова Надежда Александровна Карпова Наталья Петровна	
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	64
Половинкина Ольга Владимировна Костылева Светлана Юрьевна	
БИЗНЕС-МОДЕЛИ И СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА	71
Таникулова Парвина Гайбуллажоновна Коновалова Оксана Владимировна	
РИСК МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	77
Хараев Аксён Тимурович Спиридонов Юрий Дмитриевич	
СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЭТИКА МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	82
Шлыков Егор Артурович Карпова Наталья Петровна	
<b>Секция 3. Регионоведение</b>	<b>90</b>
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)	90
Журавлева Екатерина Алексеевна Бородкина Варвара Владимировна	
<b>Секция 4. Экономика</b>	<b>98</b>
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ В СХПК	98
Антонова Анастасия Дмитриевна Ларионова Надежда Павловна	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И МЕСТО ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	103
Багдасарян Асмик Альбертовна Гурнина Дарья Александровна	

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАПИТАЛОВОООРУЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ Бибиков Ростислав Александрович Королева Лада Александровна	112
ЧЕРНАЯ БУХГАЛТЕРИЯ: ПРИЧИНЫ, МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ Васюков Станислав Олегович Логвинова Марина Николаевна Голощапова Людмила Вячеславовна	124
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ Верин Сергей Владимирович	129
РОЛЬ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ Газизова Чулпан Флюровна Загирова Альбина Айдаровна Шакирова Альфия Фаритовна	136
ДИСПАНСЕР КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ СПРОСА НА НАРКОТИЧЕСКИЕ ВЕЩЕСТВА Галенко Юлия Александровна Шейна Марина Витальевна	141
КОНЪЮНКТУРА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА КОФЕ Гулина Анастасия Вячеславовна Спиридонова Ольга Игоревна Хмельёв Игорь Борисович	147
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КОФЕ В РОССИИ Калашникова Дарья Васильевна Кафтулина Юлия Анатольевна	152
ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЁЖИ В РСО-АЛАНИЯ Карапетянц Анжелика Николаевна	164
ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА Карапетянц Анжелика Николаевна	170
ТЕНДЕНЦИИ ТРУДОУСТРОЙСТВА СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ И ОТРАСЛЕВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ Коннина Марина Андреевна Королева Лада Александровна	175

ИГРОВАЯ ВАЛЮТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	185
Кулик Сергей Дмитриевич Гусаров Александр Анатольевич Хмелев Игорь Борисович	
БАНКОВСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	190
Лашманова Дарья Владимировна Лисицына Инна Викторовна Чернышева Елена Николаевна	
ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО В ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	196
Власова Алена Дмитриевна Моргунова Валерия Алексеевна Хмелев Игорь Борисович	
О ВЛИЯНИИ СТОИМОСТИ НЕФТИ И КУРСА РУБЛЯ НА СТОИМОСТЬ БЕНЗИНА	201
Невядомская Алена Игоревна Дериглазов Александр Анатольевич	
БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ	207
Романова Виктория Сергеевна Мухаева Анна Олеговна	
ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ КИТАЕМ И СТРАНАМИ-УЧАСТНИЦАМИ ЕАЭС	212
Русакова Юлия Игоревна Кафтулина Юлия Анатольевна	
ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ	221
Сафоненков Андрей Александрович Максимкин Виктор Леонидович	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ «ГОРОД УЛАН-УДЭ»	226
Сластина Татьяна Владимировна	
ИНДЕКС СЧАСТЬЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНДИКАТОР СТРАНОВОГО РАЗВИТИЯ	233
Сливаченко Дарья Геннадьевна Зотова Алла Ивановна	

АНАЛИЗ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «РОСНЕФТЬ» И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ Соболева Елена Станиславовна Османова Айшан Эхтирам Кзы Махова Ольга Анатольевна	238
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ Станявичюте Ингеборга Виргиниюс Тикун Мария Александровна Хмелев Игорь Борисович	245
ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ТРАВМАТИЗМ Степанова Анастасия Сергеевна Лукина Ирина Игоревна Петрякова Ольга Леонидовна	251
ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ Суглобова Вероника Валентиновна Самков Тимур Леонидович	255
СТИМУЛЫ КАК ФУНКЦИИ СТРУКТУРЫ РЫНКА: ЦЕННОСТЬ ИННОВАЦИИ Трапезникова Елена Валерьевна Молодчик Мария Анатольевна	259
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ Тухфатуллин Руслан Радикович	266
РЫНОК ЗОЛОТА И КРИЗИС НА РЫНКЕ ЗОЛОТА 2015 Шиховцев Борис Алексеевич Никифороенко Евгений Сергеевич Хмелев Игорь Борисович	272
СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ Ядрихинская Анастасия Олеговна Панова Татьяна Александровна	277
ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ В РОССИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ Ядрихинская Анастасия Олеговна Ханиева Мадина Абукаровна Абалакин Александр Алексеевич	283



# СЕКЦИЯ 1.

## МАРКЕТИНГ

### QR-КОД КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВЫХ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

*Кузьмичева Ирина Сергеевна*  
E-mail: [shikinapnz2009@rambler.ru](mailto:shikinapnz2009@rambler.ru)

*Чичова Кристина Петровна*  
студенты 2 курса, кафедры маркетинга и логистики ФГБОУ ВПО «Самарский  
государственный экономический университет», РФ, г. Самара  
E-mail: [kristina.chichov@mail.ru](mailto:kristina.chichov@mail.ru)

*Карнова Наталья Петровна*  
научный руководитель, д-р экон. наук, доцент,  
профессор кафедры маркетинга и логистики  
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»,  
РФ, г. Самара

В последнее время QR-коды приобретают все большую популярность в нашей жизни. Наиболее широкое распространение они получили в маркетинге и логистике. Их можно встретить повсеместно: на товарах, страницах журналов, уличных указателях, рекламных объявлениях.

В Оксфордском словаре приводится следующее определение: QR-код — машиночитаемый код, состоящий из массива черных и белых квадратов, как правило, используется для хранения URL-адреса или другой информации для считывания, используя камеру на смартфоне [3]. В переводе с английского QR (Quick Response) означает «быстрый отклик». Это матричный двумерный штрих-код, представляющий собой способ хранения информации в закодированном виде. Он был изобретен в 1994 году дочерней компанией Toyota-Denso Wave [5, с. 225]. Первоначально QR-код использовался для отслеживания транспортных средств, позволял быстро проследить производственный цикл сборки с помощью сканирующих устройств. Несмотря на то, что патент

на технологию QR-кодирования принадлежит Denso Wave, возможность ее применения имеет каждый.

Данные QR-кода представлены в виде черно-белых квадратов — графических изображений, формирующихся по специальному алгоритму, позволяющему программе-сканеру на мобильном устройстве распознавать элементы штрих-кодов и обрабатывать заложенную в них информацию. С их помощью зашифровывают разного рода текст и картинки, географические координаты и адрес сайта.

С течением времени технология QR-кодирования постепенно развивалась и позволила обрабатывать больший объем информации. В первоначальной версии можно было закодировать всего 4 символа. На сегодняшний день QR-код может хранить информацию в размере 31 329 модулей [5, с. 226]. Это отличает его от обычного штрих-кода, который способен хранить не более 20 чисел.

Доступность для широкого применения послужила предпосылкой распространения символики QR-кода, что способствовало появлению новых областей использования. Данная технология встречается в следующих областях:

- маркетинг;
- логистика;
- индустрия развлечений;
- туризм;
- банковский сектор;
- сфера торговли.

Рост числа владельцев смартфонов и планшетных ПК способствовал распространению QR-технологии в потребительском сегменте. Пользователь, отсканировав код, автоматически перенаправляется на соответствующий веб-сайт, на котором предоставляется информация о товаре или услуге.

Компания J'son&PartnersConsulting совместно с SMARTEST и WapStart в 2012 году провела опрос среди владельцев мобильных устройств в крупных

городах России. Треть опрошенных (33 %) имеет представление о QR-кодах и иногда применяет эту технологию. 59 % не слышали о QR-кодах, а 8 % неправильно информированы [4].

По статистике аудитория пользователей QR-кодов находится в возрастном диапазоне 25—36 лет. По количеству отсканированных двумерных кодов лидируют США, Канада, Великобритания и Япония.

Благодаря открытости технологии, появилось большое количество программ-сканеров QR-кодов, которые можно установить на любой современный мобильный телефон:

- [BeeTagg](#),
- [QuickMark](#),
- [i-nigma](#),
- [Kaywa reader](#),
- [ScanLife](#).

Помимо пассивного использования QR-технологии также можно самостоятельно создавать QR-коды, зашифровывая нужную информацию. Для этого существуют специальные генераторы, такие как:

- [qrcoder.ru](#),
- [qr-coder.ru](#),
- [qrcc.ru](#),
- [creambee.ru](#),
- [qrcode.kaywa.com](#).

На сегодняшний день технология QR-кодирования используется повсеместно: на открытках, плакатах, наружной рекламе в виде зашифрованных сообщений, пожеланий и ссылок. В туристической индустрии можно встретить QR-код на достопримечательностях, в гостиницах и прочих местах отдыха в виде ссылок на электронные путеводители, карты и форумы людей с отзывами и рекомендациями.

QR-коды нашли свое применение и в сфере развлечений. Примером могут послужить городские квесты, где организаторы наносят на асфальт или стены

зданий изображения с кодом, в котором зашифровывают задания. Участники игры, отсканировав QR-код, получают головоломку. Расшифровав загадку, они получают подсказку для дальнейшего прохождения квеста и получения доступа к следующему коду. Таким образом, пройдя все этапы игры, участники добиваются до финала.

Владельцы ресторанов, кинотеатров и других развлекательных заведений используют технологию QR-кодирования для проведения акций. Так, например, они размещают изображение, отсканировав которое любой человек получит купон на скидку или даже бесплатное посещение.

Дело дошло даже до абсурда. В Японии в виде QR-кодов на надгробиях записывают информацию об усопшем. В силу того, что у японцев не принято указывать данные о покойниках на памятниках, так как эта информация не должна выставляться на всеобщее обозрение, коды позволили устранить сию проблему.

В логистике существует метод «быстрого реагирования», который основан на применении QR-технологии. Он помогает установить логистическую координацию между субъектами оптовой и розничной торговли. В результате происходит оптимизация движения готовой продукции в распределительных сетях, учитывая прогнозируемое изменение спроса. Данная технология осуществляется с помощью отслеживания продаж в розничной торговле и информирования оптовиков о количестве проданной продукции с указанием их номенклатуры и ассортиментной группы. В свою очередь, оптовики передают информацию производителям готовой продукции.

Суть метода QR в логистике заключается в том, чтобы оценивать спрос в реальном масштабе времени, насколько это возможно [6, с. 76].

Логистика в современном обществе является средством достижения стратегических целей предприятий путем координации потоковых процессов и межфункциональной интеграции [1]. Исторически выйдя на экономическую арену в более поздний период, логистика дополняет и развивает маркетинг, увязывая потребителя и поставщика в мобильную, технологически и эконо-

мически согласованную систему. Маркетинг ставит задачу системного подхода к организации товародвижения. Однако методы межорганизационной интеграции всех участников процесса товародвижения являются основным предметом изучения не маркетинга, а логистики. Маркетинг нацелен на исследование рынка, рекламу, психологическое воздействие на покупателя, а логистика главным образом ориентирована на создание интегрированных цепей поставок, а также системы контроля за параметрами материальных и сопутствующих потоков [2].

Применение QR-кода в маркетинговой деятельности получило название QR-маркетинга. Он служит для привлечения внимания потенциальных покупателей, установления обратной связи с потребителями, осуществления передачи информации оперативным способом, проведения промо- и PR-акций и предоставления уникальных сервисов.

Виртуальные витрины являются одним из ярких примеров QR-маркетинга в действии. Они представляют собой баннер с изображением товаров, для покупки которых необходимо считать соответствующий QR-код. Покупатель сканирует его, наполняет свою виртуальную корзину и ждет доставку. Это выгодно не только покупателям, но и магазинам, так как нет необходимости держать продавцов и платить за аренду торговых площадей. Виртуальные витрины можно встретить в Японии, США, Швеции, Канаде, Австралии, Великобритании и многих других странах.

Например, в Южной Корее крупнейшая розничная сеть Tesco применяет QR-технологии на интерактивных панелях в метро. Потребители, проходя мимо, могут выбрать нужный товар и заказать его. Это способствует экономии времени покупателей, что повышает привлекательность данного вида продажи. С помощью виртуальных витрин компания Tesco за 3 месяца увеличила свою выручку на 130 %.

В силу того, что прослеживается тенденция увеличения совершения покупок с использованием мобильных приложений, QR-маркетинг становится все более популярным. QR-коды можно встретить при создании купонов

и скидок, специальных предложений, SMS-рассылки; для осуществления обратной связи по e-mail; обеспечения возможности быстро делиться ссылками на пользовательский и корпоративный контент.

В интернет-маркетинге QR-код используется для анализа числа сканирований кода пользователями. Это позволяет маркетологам мониторить уровень спроса и определить эффективность результатов рекламных кампаний.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что QR-коды нашли свое применение во многих сферах нашей жизни: от рекламных баннеров, упаковки товаров до предоставления скидок и использования в электронной коммерции. Современные специалисты в области маркетинга и логистики обращаются к QR-кодам для анализа потребительского спроса, сокращения длительности процесса движения товара, привлечения клиентов, тем самым увеличивая количество продаж.

В заключение стоит отметить, что для успешной реализации QR-технологии компаниям стоит обратить внимание на информирование покупателей о QR-кодах, позволив им с легкостью использовать эту технологию.

### **Список литературы:**

1. Карпова Н.П. Виды стратегий в логистике и ее функциональных областях // Экономические науки. М., — 2011. — № 3 (76). — С. 234—239.
2. Карпова Н.П. Методология стратегического планирования в маркетинге и логистике // Аудит и финансовый анализ. М., — 2013. — № 2. — С. 255—258.
3. Оксфордский словарь. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.oxforddictionaries.com/ru/определение/английский/QR-code> (дата обращения: 29.05.2015).
4. ООО «Джейсон энд Партнерс Консалтинг». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.json.ru/> (дата обращения: 29.05.2015).
5. Ромат Е.В., Сендеров Д.В. Реклама: Учебник для вузов. 8-е изд. Стандарт третьего поколения. Издательский дом «Питер», 2013 г. — 512 с.
6. Сергеев В.И. Корпоративная логистика в вопросах и ответах: учеб. Пособие. М.: ИНФРА-М, 2013 г. — 634 с.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ В ГОРОДЕ ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД**

***Михеев Сергей Сергеевич***

*студент 3 курса, факультет управления ИЭУ НовГУ,  
РФ, г. Великий Новгород  
E-mail: [S.S.Mikheev@yandex.ru](mailto:S.S.Mikheev@yandex.ru)*

***Костюнина Галина Павловна***

*студент 3 курса, факультет управления ИЭУ НовГУ,  
РФ, г. Великий Новгород  
E-mail: [galina-kostyuni@yandex.ru](mailto:galina-kostyuni@yandex.ru)*

***Заводина Алла Витальевна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,  
кафедра прикладной экономики ИЭУ НовГУ,  
РФ, г. Великий Новгород*

Современный мир уже необыкновенно сложно представить без услуг сотовой связи. Рынок услуг сотовой связи появился сравнительно недавно, но он уже очень сильно закрепился на рынке и нашел своего потребителя. Развивается он с впечатляющей скоростью и является одним из наиболее успешно функционирующих секторов российской экономики. Работа операторов сотовой связи значительно облегчают нам жизнь, ведь всегда есть возможность позвонить откуда угодно и куда угодно, в любой момент можно передать сообщение, войти в Интернет через телефон и многое другое. Практически не осталось людей, не пользующихся услугами сотовой связи, ими пользуются люди от мала до велика. На рынке услуг сотовой связи существует высокая конкуренция, поэтому операторы активно совершенствуют свои продукты и услуги. Благодаря этому каждый абонент может подобрать себе то, что ему больше всего подходит.

Год за годом конкуренция на данном рынке растет, открываются новые фирмы, а конкурентоспособность продукции для фирмы очень важна. Поэтому для того чтобы не потерять своих абонентов и привлечь новых, нужно знать предпочтения потребителей, чтобы совершенствовать свою продукцию и ценовую политику.

Поэтому фирмам нужно внимательно исследовать необходимые сегменты рынка. Осуществление маркетинговых исследований — это трудный многоступенчатый процесс, при котором необходимо хорошо знать объект изучения. От точности, своевременности и актуальности результатов маркетингового исследования зависит успешность и благополучие фирмы в целом. Затраты такого рода необходимы, ведь, если маркетинговое исследование выполнено успешно, они окупаются. Благодаря им прибыль фирмы увеличивается, ввиду того что она правильнее организует свою производственную и сбытовую деятельность. Об этом определенно свидетельствует опыт иностранных фирм, а вот российские фирмы не все пользуются преимуществами маркетинговых исследований.

Любая фирма хочет иметь возможность устоять в случае каких-либо значительных перемен в конкурентной ситуации. Поэтому ей необходимо непрерывно анализировать свою конкурентоспособность, а, следовательно, проводить исследования. Из чего следует актуальность исследований в данной отрасли.

Маркетинговые исследования всегда направлены на выявление и решение какой-либо определенной проблемы, т. е. на комплекс единичных задач, вытекающих из главной задачи. Проблематика маркетингового исследования может вытекать из вида товара, насыщенности рынка, наличия каналов продвижения, действий конкурентов, поэтому частные проблемы могут возникать на стороне либо товарного предложения, либо спроса, либо цены.

Было проведено исследование потребительских предпочтений на рынке услуг сотовой связи в городе Великий Новгород. Анкетирование среди ста человек без учета их возраста, социального статуса или профессии показало, что молодые люди в возрасте до 20 лет предпочитают оператора МТС (13 %), затем Теле2 (11 %), а затем почти на равных идут Билайн (3 %) и МегаФон (2 %). Группа людей от 20 до 30 лет тоже предпочитают МТС (16 %), но Теле2 (15 %) отстает всего на 1 %, а затем также с разницей в 1 % идут МегаФон (6 %) и Билайн (5 %). Третья группа людей в возрасте от 30 до 40 лет отдает



7 % оператору МТС, 5 % — МегаФон, 3 % — Билайн и 2 % — Теле2. Люди в возрасте от 40 до 50 лет отдали 3 % — МТС, по 2 % Билайн и Теле2, и 1 % оператору МегаФон. Группа от 50 лет и старше в отличие от всех предыдущих отдала предпочтение оператору МегаФон (2 %), по 1 % Билайн и Теле2, а пользователей услугами МТС среди опрошиваемых в этой группе не оказалось.

Исследования показали, что основным критерием выбора того или иного сотового оператора является цена (92 человека). Второе место занимает зона покрытия сети (71 человек), третье — качество (62 человека), четвертое — привлекательность и многообразие тарифных планов (35 человек).

Результаты дальнейшего анализа показали, что большинство респондентов — это 72 % не меняют своего оператора, а 28 % меняют его раз в несколько лет. В ближайшее время к другому оператору планируют перейти всего лишь 6 %. Основная часть опрошенных (53 %) ежемесячно на сотовую связь тратят от 100 до 500 рублей, 24 % — от 500 до 1000 рублей, 18 % — тратят до 100 рублей, и 5 % — свыше 1000 рублей.

Большинство респондентов (65 человек) качество услуг своего оператора оценило в 4 балла — хорошо, 27 человек в 5 баллов — очень хорошо, 6 человек — в 3 балла — средне, 2 человека — в 2 балла — плохо, и никто не оценил качество услуг своего оператора в 1 балл. Также 96 % опрошенных устраивает обслуживание сервисных центров.

Для усовершенствования услуг сотовой связи 69 человек предложило снизить цены на услуги, 47 — увеличить зону покрытия сети, 14 — увеличить количество тарифных планов.

Изучение потребительских предпочтений на рынке сотовой связи проводилось исключительно в черте Великого Новгорода.

Т.к. самыми активными пользователями услуг сотовой связи являются люди до 30 лет, то чтобы фирмам обеспечивать наибольший уровень рентабельности, им необходимо главным образом ориентироваться на эту категорию граждан. Так компания МТС завоевала лидирующее место.

А значит, остальные компании сотовой связи могут ориентироваться на услуги предоставляемые компанией МТС или же наоборот ориентироваться на что-то другое. Так, например, компания МегаФон больше ориентируется на предоставление связи корпорациям, поэтому в данном исследовании она не заняла лидирующих мест, ведь здесь исследовались только индивидуальные абоненты.

Усовершенствование компаний должно проходить в области цен, зоны покрытия сети и качества. При этом должна учитываться максимальная граница ежемесячных затрат абонентов на сотовую связь (до 500 руб.).

В общем, респонденты довольны услугами сотовых компаний. Хотя и считают, что качество обслуживания находится не на высшем уровне.

Также хочется отметить, что в Великом Новгороде каждый человек уже выбрал «своего» оператора сотовой связи и не собирается его менять в ближайшее время.

Для совершенствования деятельности предприятиям также можно посоветовать следующие мероприятия:

Расширение ассортимента предлагаемых услуг. Для покупателя любого товара или услуги зачастую решающим моментом становится возможность выбора. При широком ассортименте предлагаемых услуг и дополнительных сервисов, операторам проще найти своего потребителя.

Специальные маркетинговые акции (например: ценовые акции, листовки). Их можно проводить для того чтобы увеличить спрос на услуги сотовой связи.

Ценовые акции: сезонные снижения стоимости связи, мобильного Интернета, акции для путешественников и отпускников в рамках роуминговых соединений, безлимитные тарифы и т. д.

Листовки. Распространение листовок среди потенциальных покупателей. В таких листовках содержится информация о ценах, акциях, скидках и т. д. Это один из самых быстрых и дешевых способов довести до покупателя информацию о товаре, акциях или дать право на скидку.

Также необходимо вести постоянный контроль над ассортиментом. Надо отслеживать самые покупаемые тарифные планы и регулярно их расширять и совершенствовать.

Также для совершенствования деятельности предприятий можно уделять особое внимание рекламе продукции. Можно использовать рекламные щиты на трассах и в городе. Надписи и картинки на таких щитах должны быть достаточно большими и четкими, чтобы их можно было увидеть с расстояния 50 метров. Предложения должны быть короткими и содержательными. Кроме иллюстрации стоит написать цену на товар.

Как известно, назначением маркетинговых исследований является формирование маркетинговой информации. Эта информация используется для принятия решений в области взаимодействия субъектов маркетинговой системы. Сущность маркетинговых исследований состоит в осуществлении комплексной системы исследовательской деятельности, направленной на удовлетворение информационно-аналитических потребностей маркетинга. Маркетинг нацелен на удовлетворение потребностей людей, от этого исследования рынка играют большую роль.

Больше всего конечных потребителей удовлетворяют те, кто лучше их знает, поэтому компании, которые с помощью различных методов исследуют рынок, наиболее способны производить требующийся товар.

Международное исследование потребительских предпочтений в сфере мобильных коммуникаций иллюстрирует масштабность и значимость мировой мобильной индустрии с точки зрения потребителей. Мнение потребителей в индустрии играет важную роль в формировании предложений, привлекательных непосредственно для конечных пользователей.

Международное исследование потребительских предпочтений в сфере мобильных коммуникаций указывает на стремительное расширение сферы услуг мобильной связи для потребителей во всем мире. Новыми тенденциями развития телекоммуникационной отрасли стали увеличение объема передаваемых данных и скорости их передачи. Для наполнения трафиком

растущих сетей нового поколения операторам необходимо позаботиться о расширении своего портфеля услуг за счет продуктов и сервисов. Для дальнейшего успешного развития сектор телекоммуникаций должен будет учитывать подобные динамично развивающиеся тенденции и возможности.

Подавляющее большинство жителей Великого Новгорода являются клиентами фирм, предоставляющих услуги сотовой связи. Операторы предлагают большой ассортимент продукции, а каждый потребитель выдвигает свои требования и предпочтения.

Благодаря сформулированным рекомендациям по совершенствованию деятельности предприятия, можно повысить конкурентоспособность компании, укрепить её позиции на рынке, повысить имидж фирмы и привлечь новых пользователей.

#### **Список дитературы:**

1. Андреева О.Д. Технология бизнеса: маркетинг. Учебное пособие. М.: Инфра-М-Норма, 2010.
2. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг 8-е изд. М.: «Вильямс», 2010.
3. Григорьев М.Н. Маркетинг: учебник для бакалавров / 4-е изд., доп. М.: Издательство Юрайт, 2012.
4. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Новгородской области [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://novgorodstat.gks.ru/> — 15 мая.

## РЕБРЕНДИНГ

**Пашкова Валерия Анатольевна**

*студент 3 курса, кафедра маркетинга КГУ,  
РФ, г. Курган*

**Федорова Анна Сергеевна**

*студент 3 курса, кафедра маркетинга КГУ,  
РФ, г. Курган  
E-mail: [Anya-sibir@mail.ru](mailto:Anya-sibir@mail.ru)*

**Васильева Ольга Евгеньевна**

*научный руководитель, д-р. экон. наук, КГУ,  
РФ, г. Курган*

Современный мир развивается очень стремительно, как следствие, любая информация быстро устаревает, поэтому для успешного ведения бизнеса необходимо вовремя подстраиваться под новые условия. Это касается и бренда различных компаний. Каким бы заметным не был ваш бренд, рано или поздно его придется подвергнуть обновлению, и не только потому, что он просто перестанет соответствовать времени, еще одной причиной является то, что постепенно известность превращается в избитость, в результате чего, бренд становится скучным и приевшимся. Все эти проблемы решает ребрендинг.

Ребрендинг (re-branding) — перестраивание бренда, фундаментальные, серьезные изменения в позиционировании, визуальной идентичности и маркетинговых коммуникациях. Это комплекс мероприятий по изменению бренда, либо его составляющих (названия, логотипа, фирменного стиля). Проще говоря, ребрендинг — это обновление бренда.

Одним из примеров первого ребрендинга является переименование древнегреческих богов древними римлянами. Взяв за основу «систему богов» Греции, римляне изменили ее, сделав более понятной своему народу. Прежде всего, богов отделили от человека и подчеркнули их величие. Плюс ко всему богов переименовали: Зевс стал Юпитером, Афродита — Венерой, Арес — Марсом, Артемида — Дианой, а Эрот — Амуром. Но на этом древние «мастера PR» не остановились: была выстроена четкая система обрядов

и жертвоприношений, которая в дальнейшем составляла основную часть религиозной жизни древних римлян [3].

В современном мире конкуренция среди производителей постепенно выходит на уровень не продуктов, а брендов: компания должна создать не только торговую марку, но и сформировать ассоциации, связанные с ней — только в этом случае это можно будет назвать полноценным брендом. Вспомним слова “Coca-cola”, “McDonald’s”, “Sony” — с каждым из них связаны определенные впечатления, положительные или отрицательные — неважно, главное, что за набором букв стоит вполне понятный круг ассоциаций [4].

Успешный бренд для фирмы — это отличный способ выделиться, донести философию бизнеса до потребителя, рассказать на подсознательном уровне, что компания — лучшая. Бренд можно сравнить с ДНК — это то, что делает компанию единственной в своем роде.



*Рисунок 1. Логотип Christian Dior*

Брендинг — это комплексный процесс разработки бренда. Задача брендинга — создание цельного образа компании, продукта или услуги, донесение их основной идеи, а также формирование логичного и четкого курса коммуникаций. Бренддинг позволяет решать широкий спектр задач, связанных с эффективным продвижением продукта или компании, в частности — образовывать добавочную стоимость, при этом делая продукт более привлекательным для конечного потребителя. Выделяют следующие составляющие бренда:

- имя (нейминг)



**Рисунок 2. Фирменное наименование**

- система визуальной идентификации (фирменный стиль, упаковка)



**Рисунок 3. Фирменный стиль упаковки**

• идентификационные и коммуникационные носители, отражающие и передающие идею бренда. Идея бренда — это основа брендинга, краткое определение сущности продукта и его уникальности, создаваемое на основе проведенных исследований [1].



**Рисунок 4. Идентификационный носитель бренда**

Ребрендинг — это работа по корректировке бренда, уточнению его позиционирования, изменению визуальной или вербальной составляющей, улучшению имиджа. Существенное отличие ребрендинга от брендинга в том, что в первом случае — это работа по созданию марки «с нуля», где вы имеете

возможность выбрать рыночную нишу, целевую аудиторию, позиционирование, разработать атрибуты бренда, а во втором вы имеете дело с уже существующим брендом.

Определить в каком состоянии находится ваш бренд на момент принятия решения о ребрендинге — основополагающая задача данного процесса. Диагностика состояния бренда должна проводиться в двух направлениях:

1. Как он воспринимается внутри компании;

2. Как он воспринимается целевой аудиторией, — каковы основные ассоциации, связанные с ним, какие ценности и цели ему приписываются сотрудниками компании и потребителями.

Стоит отметить, что, в первую очередь, ребрендинг — это корректировка на уровне идеологии, которая отражает коренные, качественные перемены в позиционировании, ценностях бренда, стратегии компании.

Удачный ребрендинг поможет бизнесу привлечь внимание новых клиентов, укрепить лояльность существующих, и выйти на новую ступень развития [1].



***Рисунок 5. Ребрендинг на примере ООО «Санта Бремор»***

На российском рынке в настоящий момент под ребрендингом чаще всего понимается рестайлинг торговой марки [2].



Ребрендинг может включать, в частности, изменение или корректировку следующих атрибутов бренда (причем как по-отдельности, так и в совокупности):

- изменение ценового позиционирования (например, переход из среднеценовой ниши в премиальную);
- изменение платформы позиционирования (когда меняется основная ценность бренда);
- изменение марочной архитектуры (или соотношения бренд-суббренд внутри марочного портфеля компании);
- переориентация на другую целевую аудиторию (расширение целевой аудитории или, наоборот, уход в нишевое позиционирование);
- смена названия (в случае с отечественными компаниями часто продиктована желанием уйти от ассоциаций с наследием советских времен);
- смена дизайна (на визуальном уровне позволяет создать обновленный образ бренда, несущий целевые ассоциации).

При этом ребрендинг может подразумевать как полное изменение перечисленных атрибутов, так и сохранение преемственности с существующим имиджем.



***Рисунок 6. Ребрендинг логотипов компании STARBUCKS***

Сохранять преемственность целесообразно тогда, когда накопленный потенциал бренда имеет «положительный заряд», узнаваем и любим

потребителями. В этом случае задача ребрендинга — улучшить имидж, добавить нужных целевых ассоциаций бренду. Например, сделать его более современным, дружелюбным или инновационным, сохранив узнаваемость [1].



***Рисунок 7. Ребрендинг логотипов компании Research In Motion Limited***

В случае, если имидж марки подпорчен, вызывает негативную реакцию или ассоциации потребителей, неуникален и неконкурентоспособен — требуется тотальный ребрендинг. В этом случае сохранение преемственности скорее будет мешать обновленному образу, нежели пойдет на пользу.

Существуют десятки причин и факторов, в результате которых возникает необходимость ребрендинга компании или конкретного продукта. Основные причины, при которых необходим ребрендинг:

- Бренд устарел (ценности бренда потеряли актуальность для аудитории)

Самым главным является то, что облик компании ушел в прошлое, бренд уже не актуален и не работает так, как нужно. Когда старый бренд перестает выполнять возложенные на него задачи, его отправляют на «ремонт». Ребрендинг необходим, если нужно усилить лояльность потребителей, повысить уникальность бренда или расширить его целевую аудиторию.



*Рисунок 8. Ребрендинг сети Westfalika*

- Появился конкурент с более интересным брендом. Когда усиливается конкуренция на рынке и нужно дифференцироваться (рыночная ситуация изменилась и необходимо под нее подстроиться).

Также влияние оказывает и общее положение дел на рынке. Обновление бренда необходимо, при появлении нового сильного конкурента.



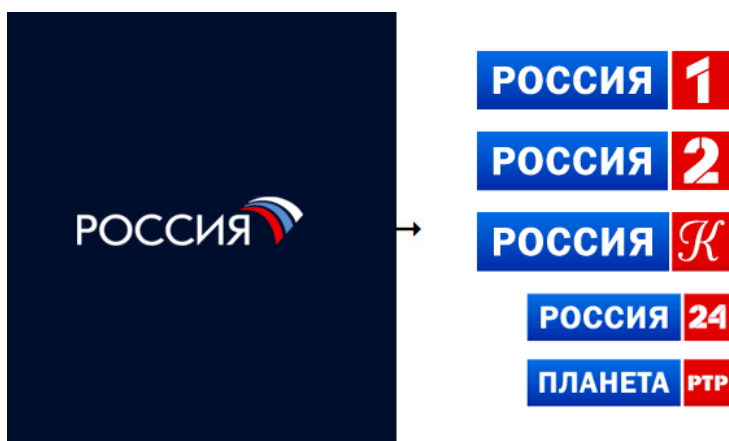
ДО РЕСТАЙЛИНГА

ПОСЛЕ РЕСТАЙЛИНГА

*Рисунок 9. Ребрендинг продукции фабрики «Любятово»*

- Бренд должен выполнять новые задачи

Еще одной важной причиной осуществления ребрендинга являются и новые задачи, поставленные для вашего бизнеса, к примеру, увеличение продаж. В таком случае необходима переориентация на новую аудиторию с большим потребительским потенциалом.



**Рисунок 10. Ребрендинг государственного телеканала «Россия»**

- Компания меняет или охватывает новую сферу деятельности (бренд выходит на новые рынки сбыта).

Когда сфера деятельности бренда расширилась и ему необходимо выглядеть более универсальным.



**Рисунок 11. Ребрендинг логотипа компании LG Group**

- Когда изначально выбранная стратегия оказалась неэффективной

Например, первоначально компания называлась Phoenix, и на его логотипе был изображен феникс с раскрытыми крыльями. В дальнейшем организация поменяла свое название на Firefox, а на новом логотипе изобразили огненного лиса, охватывающего земной шар. Уникальность логотипа не подвергается сомнению.



**Рисунок 12. Ребрендинг логотипа Firefox**

- Когда необходимо привлечь инвесторов или деловых партнеров [4]



*Рисунок 13. Ребрендинг логотипа ОАО «РЖД»*

Основные этапы проведения ребрендинга:

1 этап — аудит Бренда (маркетинговый аудит) и анализ потенциала развития

Основная цель состоит в измерении уровня «здоровья» бренда (знание и лояльность потребителей, основные барьеры и мотивацию), оценке имиджа бренда в восприятии различных целевых аудиторий, его сильных и слабых сторон и конкурентных преимуществ.

Инструментарий этого этапа: экспертная оценка, глубинные и формализованные интервью, полевые исследования, анализ информации из открытых источников, покупка результатов панельных исследований, мониторинг торговых точек, проведение фокус-групп.

На основании выводов по результатам маркетингового аудита принимается решение о репозиционировании бренда. Репозиционирование бренда — изменение характеристик бренда, создание новых и закрепление их в сознании целевых аудиторий.

2 этап — выбор пути

На основе проведенных исследований и сделанных из них выводов разрабатывается наиболее оптимальный и эффективный путь ребрендинга.

3 этап — создание атрибутов бренда, их рестайлинг

Разработка новых атрибутов идентичности бренда, в том числе его визуальных составляющих: логотипа, фирменного/корпоративного стиля,

упаковки, корпоративных и рекламных материалов и пр., в соответствии с принятым позиционированием и характеристиками бренда.

4 этап — тестирование (внутренняя и внешняя коммуникация)

На этом этапе проводится тестирование разработанных материалов на фокус-группах. Цель коммуникации — донести до сознания разных целевых аудиторий, в чем был смысл ребрендинга и какими характеристиками обладает измененный бренд [3].

В заключение хотелось бы отметить одно: ребрендинг — это не модный тренд, а рабочий инструмент бренд-менеджеров и маркетологов, необходимый для решения серьезных управленческих задач. Ребрендинг — инструмент, позволяющий решить многие проблемы, связанные с имиджем. Необходимо понимать, что успех бренда на рынке складывается не только из имиджевых характеристик, но и таких важных составляющих как качество продукта или соответствие ожидаемым характеристикам, условия продажи, хранения и эксплуатации и т. д. и т. п. В случае если продукт некачественный, его невозможно найти в магазине или он обманывает ожидания потребителей — никакой ребрендинг не поможет повысить уровень продаж!

### **Список литературы:**

1. Бадьин А., Тамберг В. Ребрендинг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.md-promotion.ru/articles/html/article32678.html> (дата обращения 17.03.2015).
2. Гладченко В. Ребрендинг или рестайлинг?. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://brandtime.ru/stat/30/> (дата обращения 23.03.2015).
3. Ребрендинг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E5%E1%F0%E5%ED%E4%E8%ED%E3> (дата обращения 12.03.2015).
4. Что такое ребрендинг. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_r/rebranding/](http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_r/rebranding/) (дата обращения 12.03.2015).

## РЫНОК БАНКОВСКОГО ПО

*Хурдаев Шани Алигаджиевич*

*студент каф. ПИиММУФИиИТ Даггосуниверситета,*

*РФ, г. Махачкала*

*E-mail: [shapi.skhurdayev.stich70@mail.ru](mailto:shapi.skhurdayev.stich70@mail.ru)*

*Шавшина Светлана Анатольевна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, каф. ПИиММУФИиИТ*

*Даггосуниверситета,*

*РФ, г. Махачкала*

Оценки объемов российского рынка АБС по итогам 2013 г. колеблются от 1 до \$20 млрд. Такой разброс объясняется тем, что до сих пор нет единой методологии, как считать этот показатель. Кто-то включает в эти цифры только корневой функционал по ведению главной книги и обработке транзакций, кто-то добавляет к этому внедрение дополнительных модулей, которые расширяют возможности информационных систем банка. В то же время есть общее видение того, как развивается отрасль. Разработчики и поставщики различных АБС сходятся в том, что рынок растет небольшими темпами, которые оценивают в 5—10 % в год.

Сюрпризов в ближайшем будущем ожидать не стоит — темпы роста продолжают замедляться. Специалисты считают, что, скорее всего, в 2014 г. сохранится небольшой рост в 7 %, а в 2015 г. рост замедлится. Такой прогноз обусловлен сложной внешнеполитической ситуацией, нулевым ростом ВВП страны, отсутствием из-за ввода санкций доступа к относительно недорогим внешним заимствованиям. Предполагается, что мы увидим незначительный рост в 1—2 %». При этом динамика рынка будет определяться двумя разнонаправленными факторами. С одной стороны, количество банков и проектов будет сокращаться. С другой стороны, возрастет конкуренция за клиентов, что потребует усовершенствования ИТ-инфраструктуры.

Вице-президент компании «Инверсия» Олег Кузьмин считает, что оценить общий тренд рынка на данный момент сложно: «Существующие политические процессы в мире не дают возможности объективно оценить динамику рынка.



Мы видим, как некоторые наши клиенты начинают испытывать трудности от влияния внешних факторов. Хотя свято место пусто не бывает — другой ряд наших банков активно расширяет продуктовый ряд, внедряет ряд новых модулей и пытается расшириться на новых рынках».

Главная причина медленного роста — это сложная макроэкономическая ситуация. Банки предпочитают оптимизировать расходы и откладывают дорогостоящие проекты на потом.

Выход на иностранные рынки — еще одно направление, где политика может помешать российским производителям АБС. Не так давно аналитики компании Gartner признали качество производимых в России систем для банков, отметив продукты компании «Диасофт» в очередном «магическом квадранте». Согласно отчету за октябрь 2013 г., решения отечественного вендора были отнесены к группе лидеров наряду с системами компаний Infosys, Oracle, SAP, Temenos и др. «Выход на международные рынки — одна из важнейших стратегических задач «Диасофта». Анализ мирового финансового ландшафта определил приоритетные направления нашей деятельности и позволил сформировать продуктовые предложения для конкретных потребительских рынков.

Сегодня представленные на рынке решения западных вендоров хоть и с разной степенью эффективности, в том числе экономической, но закрывают все потребности банков в автоматизации. Российский рынок просто не может предоставить адекватных аналогов ряда систем, отвечающих требованиям по безопасности, надежности, масштабируемости, гибкости и функционалу — это CRM, аналитические системы, контакт-центры. Прежде, чем принимать решения о «поддержке отечественного производителя», необходимо отдавать себе отчет, что в большинстве случаев речь пойдет о заказной разработке со всеми вытекающими рисками — сложностями поддержки, удорожанием проекта на этапе реализации, отсутствием специалистов.

Мгновенного всеобщего замещения ПО мировых вендоров на российские разработки произойти не может. Для полноценной замены необходим



длительный период в 10—15 лет и значительные инвестиции в разработку национального ПО. Таких средств у российских разработчиков просто нет, а государство, как единственный инвестор, способный на большие капиталовложения, имеет в настоящий момент иные приоритеты.

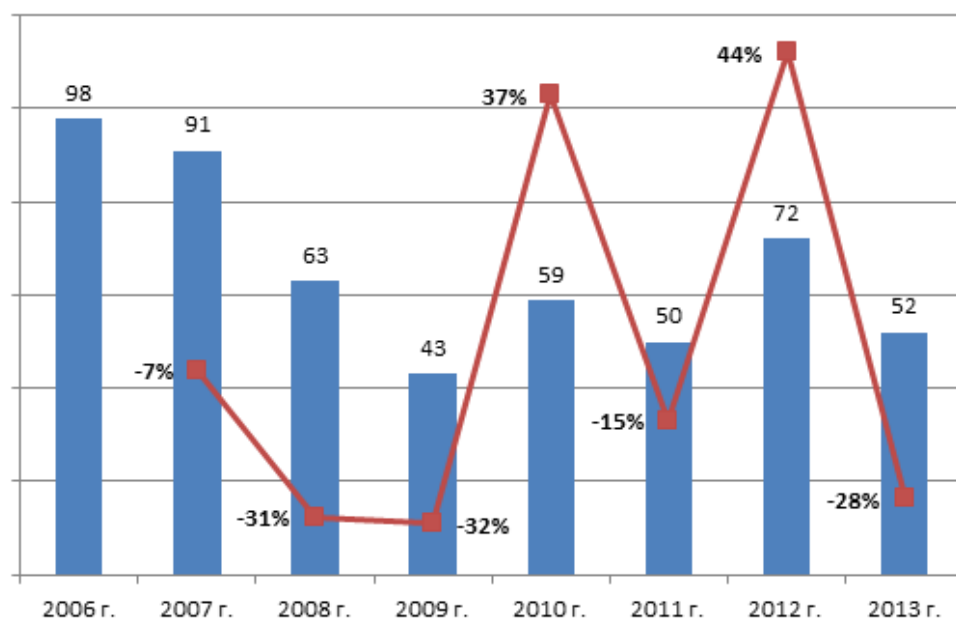
Тенденции импортозамещения, в первую очередь, обсуждаются в контексте организаций с государственным участием. «Для рынка автоматизации коммерческих банков слухи сильно преувеличены. Пока о каких-то конкретных ограничениях в рамках нашей предметной области мы не слышали — работаем с партнерами в прежнем режиме. При этом все предпосылки развития отечественных разработок, особенно в области прикладных решений, есть».

По прогнозам аналитического агентства Ovum мировые инвестиции банков в ИТ в 2018 г. достигнут \$ 150 млрд. Среднегодовой рост затрат оценивается в 4,3 %. И, хотя аналитики Ovum не приводят статистики по России, основные участники рынка уверены, что тренд затронет и отечественные кредитные организации. «За последнее время банки стали больше вкладывать в технологии. Изменилась даже терминология в отношении ИТ-бюджетов: вчера это были «ИТ-расходы», а сегодня — «ИТ-инвестиции». По моим оценкам, за последние годы на ИТ выделяется на 20—30 % больше средств, чем ранее, — приводит цифры Ольга Рубцова, заместитель генерального директора по работе с финансовым сектором «Техносерв Консалтинг». — Связано это с тем, что банки обладают обширным ИТ-ландшафтом, который по-прежнему во многом образуют устаревшие системы, в том числе и собственные разработки».

Многие финансовые организации предпочитают не начинать крупномасштабных и длительных проектов, стремясь нивелировать финансовые риски. По-возможности их сегментируют, разделив на несколько более мелких задач. «Большинство банков ориентируется на проекты, срок возврата инвестиций которых не превышает одного года, — говорит Ольга Рубцова. — Причин этому несколько. С одной стороны, начинать долгие проекты рискованно в текущих экономических условиях и при понижении прогнозов темпов

развития российской экономики в будущем. Кроме того, ситуация в банковской индустрии настолько динамична, что долгосрочные проекты через некоторое время после запуска могут оказаться нецелесообразны. Финансовые организации же стремятся держать руку на пульсе и внедряют только те ИТ-системы, которые позволят им не отстать от конкурентов и принесут ощутимый результат в ближайшее время».

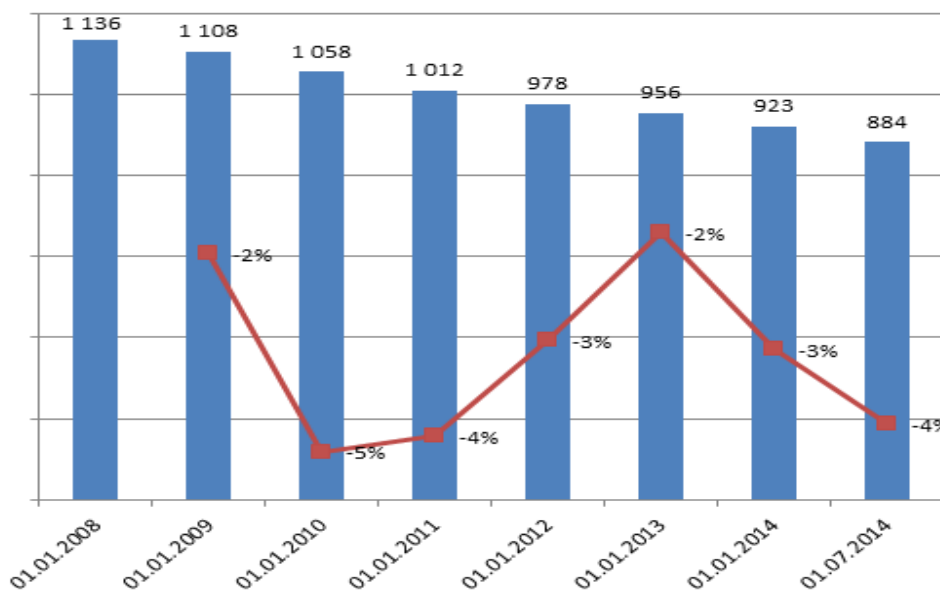
Если в денежном выражении российский рынок АБС в 2013 г. вырос на 5—10 %, то по числу новых проектов ситуация совершенно иная. При рассмотрении шести ведущих поставщиков АБС («Инверсия», «Диасофт», ЦФТ, R-StyleSoftlab, «ПрограмБанк», БИС) видно, что новых проектов в 2013 г. стало меньше на 28 % — с 72 до 52 заключенных контрактов (рис. 1). Примерно такое же падение наблюдалось в кризис 2008—2009 гг. При этом даже в благополучный 2012 г. новых проектов было меньше, чем в 2006—2007 гг. Тогда за год заключалось до сотни новых контрактов.



**Рисунок 1. Динамика новых проектов у шести ведущих поставщиков АБС**

Кроме того, количество зарегистрированных банков сокращается. Центробанк ужесточает свою политику в отношении кредитных организаций. Если за весь 2013 г. лицензии были отозваны у 46 банков, то на середину сентября 2014 г. таких насчитывалось уже 60. Есть и противоположный

процесс — в ЦБ регистрируются новые организации, но этот поток не столь велик, поэтому общее число банковских учреждений сокращается — 1 января 2008 г. на территории России работали 1136 банков, а 1 июля 2014 г. только 884 (рис. 2).



**Рисунок 2. Динамика числа зарегистрированных банков**

В таких условиях поставщикам ИТ найти новых клиентов чрезвычайно сложно. Гораздо важнее с точки зрения выручки стали сопровождение, техподдержка, а также проекты по миграции на более свежие версии ПО. В некоторых случаях размах таких проектов оказывается больше масштаба новых внедрений. При этом Среднее соотношение выручки от новых проектов по сравнению с поддержкой и модернизацией составляет 30 на 70, хотя есть определенные вариации от вендора к вендору.

Таким образом, число новых проектов по внедрению АБС сокращается, и связано это не только с кризисными явлениями в экономике. Рынок достиг насыщения, большинство банков уже располагает внедренными системами, поэтому ключевыми становятся проекты по поддержке и модернизации, на которые приходится около двух третей доходов разработчиков АБС.

## Список литературы:

1. Кирьянова А., Мосеев В. Каким может быть путь финансовой отрасли в сторону импортозамещения/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/kakim\\_mozhet\\_byt\\_put\\_finansovoj\\_otrasli\\_v\\_storonu\\_importozameshcheniya/](http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/kakim_mozhet_byt_put_finansovoj_otrasli_v_storonu_importozameshcheniya/)
2. Лебедев П. Санкции переформируют рынок банковского ПО/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/sanktsii\\_pereformatiruyut\\_rynok\\_bankovskogo\\_po/](http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/sanktsii_pereformatiruyut_rynok_bankovskogo_po/)
3. Лебедев П. Вендоры АБС ориентируются на поддержку/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/vendory\\_abs\\_orientiruyutsya\\_na\\_podderzhku/](http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/vendory_abs_orientiruyutsya_na_podderzhku/)
4. Холина В. Инвестиционные предпочтения банкиров: риски, анализ клиентов и «мобилизация» / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/investitsionnye\\_predpochteniya\\_bankirov\\_riskianaliz\\_klientov/](http://www.cnews.ru/reviews/new/banks2014/articles/investitsionnye_predpochteniya_bankirov_riskianaliz_klientov/)

## СЕКЦИЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ

### СОЗДАНИЕ МУЛЬТИМОДАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

*Бекетова Оксана Юрьевна*

*Пилипович Елена Дмитриевна*

*студенты 3 курса профиля "Логистика"*

*ФГБОУ ВПО Самарского государственного экономического университета,*

*РФ, г. Самара*

*E-mail: [pilipovich.e@mail.ru](mailto:pilipovich.e@mail.ru)*

*Карнова Наталья Петровна*

*научный руководитель, д-р. экон. наук, доцент,*

*профессор кафедры маркетинга и логистики*

*ФГБОУ ВПО Самарского государственного экономического университета,*

*РФ, г. Самара*

Логистика в современном мире дает возможность разработать конструктивную стратегическую программу развития, как компании, так и региона в целом, нацеленную на оптимальную организацию потоковых процессов и долговременный успех на рынке [1, с. 74]. В свою очередь, к логистической инфраструктуре относится сфера общественно-полезной деятельности по оказанию производственных и непроизводственных услуг, выступающих или в качестве необходимых условий воспроизводства средств производства и рабочей силы, или организационно-экономических отношений, т. е. условий непрерывности и поступательного развития общественного производства и повышения его эффективности [2, с. 39].

Текущие процессы глобализации, международное сотрудничество и социально-экономическая интеграция неизбежно приводят к необходимости внесения корректировок в существующие модели национальной экономики с перспективами дальнейшего развития собственного экономического потенциала и международной конкурентоспособности. Эти качественные

изменения, происходящие в Современной экономике, указывают, что имеет место быть существенная перегруппировка факторов и источников, определяющих экономический рост.

Этот вопрос в какой-то мере имеет отношение к странам Центральной Азии. В странах Центральной Азии, имеющих выход к морю, экономическое и социальное благополучие в значительной степени зависит от эффективного функционирования транспортных коридоров. Соответственно, для того чтобы добиться экономического и социального прогресса необходимо считать ключевым приоритетом создание высококачественной транспортной инфраструктуры, возможность переработки и хранения объектов в транспортных коридорах. Также, создание мультимодальных логистических центров будет способствовать диверсификации экономики региона и создаст основу для развития ее конкурентоспособной и инновационной промышленности, а также ускорит процесс адаптации к новым экономическим условиям. Основные задачи, возлагаемые на мультимодальные логистические центры:

- оптимизация и эффективное продвижение грузопотоков по ввозу и вывозу ресурсов и продукции с территории региона;
- координация наиболее эффективного из них, оптимизация транспортной составляющей;
- разработка и внедрение эффективных погрузочно-разгрузочных, транспортно-складских, сортировочных, упаковочных средств и современных технологий;
- определение и оптимизация количества и размещения транспортно-логистических центров, их автоматизация и комплексная механизация, оснащение современными компьютерными технологиями;
- создание региональных телекоммуникационных сетей и систем для управления материальными и информационными потоками.

Один мультимодальный логистический центр способен играть существенную роль в своем экономическом районе, но для эффективной и качественной работы с международными транзитными грузами, экспортными

и импортными грузами, перемещаемыми в рамках больше чем данный экономический район, необходимо, что бы аналогичные центры были созданы и в других крупных транспортных центрах, с которыми данный мультимодальный логистический центр имеет транспортные связи. Потому что недостаточно, если груз будет эффективно и качественно, в соответствии с международными требованиями, перерабатываться и транспортироваться в зоне влияния того или иного мультимодального логистического центра, необходимо, что бы такой же уровень качества и скорости был обеспечен на всем протяжении движения и переработки груза и за пределами зоны влияния этого мультимодального логистического центра.

Наиболее активные действия в данном направлении были приняты в таких странах, как Узбекистан и Казахстан. Известно, что Узбекистан реализует проект по созданию международного интермодального логистического центра в аэропорту г. Навои, который будет не только использоваться в качестве трансконтинентального транспортно-экспедиционного узла, соединяющего Юго-Восточную Азию с Европой, но и поспособствует созданию новых отраслей промышленности в республике и соседних регионах. Казахстан также находится в процессе создания и развития магистральной сети транспортных узлов в составе регионального транспортно-логистического коридора «Западный Китай-Западная Европа». В частности, в Казахстане мультимодальные логистические центры (МЛЦ) будут созданы в следующих городах: Астана, Актау и Алматы. Конечно, реализация проекта МЛЦ в Центральной Азии будет сопровождаться изучением мирового опыта в этой сфере и его применением с учетом местных условий.

Как известно, основной объем мировой торговли и экономических отношений осуществляется через порты, из чего следует де-факто монополия судоходства. В результате беспрецедентного роста в мировой экономике порты стали испытывать ряд проблем в функциональной части. В частности, они больше не в состоянии удовлетворить в полной мере требования региональной торговли, развивающейся вдоль коридора «Европа-Азия». Также, в портах

существуют значительные экологические проблемы и нехватка пространства для расширения площади.

Кроме того, характерной чертой мировой экономики является глобализация производства и производственных цепей. Снижение транспортных издержек и улучшение условий поставки способствует процессу развития производства узкой специализации на основе конкретной территории. Транснациональные корпорации могут подготовить дизайн новых продуктов в своей штаб-квартире, но производство и сборка этих изделий осуществляется в разных странах, с доставкой материалов и комплектующих по разумной цене и лучшего качества. Такая форма специализации тесно связана с тенденциями развития в области транспорта и логистики, которая затрагивает новые проблемы в развитии данных районов.

Все эти вопросы и тенденции сопровождаются пересмотром концепции управления морскими портами, например, удаление от территории портовой инфраструктуры некоторых его частей. Здесь основной акцент ставится на создание района вдали от морского порта, так называемый «сухой порт» на базе мультимодального логистического центра. В данном случае МЛЦ не ограничивается предоставлением сугубо транспортных услуг, функции которого могут быть расширены по мере развития торговли и стать промышленной или промышленно-финансовой зоной.

Из-за отсутствия единого подхода к определению МЛЦ, в общих рамках, мультимодальный комплекс может быть описан как крупный портал, предназначенный для обработки больших объемов грузов. Площадь логистического центра может превысить 1 млн. м.<sup>2</sup>. Продукты не только хранятся, но и обрабатываются и перераспределяются в другие регионы. Инфраструктура комплекса варьируется в зависимости от специфики бизнеса, расположения и его основных задач, и имеет широкий спектр функциональных объектов. Такая форма позволяет консолидировать все грузы в одном месте, минимизировать время обработки товаров и увеличить спектр услуг.



Важная характеристика крупного распределительного центра — возможность обработки грузов, доставляемых любым видом транспорта. В создании таких центров особое внимание уделяется его месторасположению. Он должен быть расположен в стратегически важных местах: в аэропорту, в зонах расположения производственных объектов, зонах морских портов, в зонах крупных магистралей.

При реализации таких крупных проектов, особое внимание уделяется социальной инфраструктуре. С одной стороны, логистический центр может быть расположен вблизи крупных населенных пунктов, который частично решает проблему занятости, с другой стороны комплекс может стать ядром некоего промышленного района с развитой инфраструктурой.

Благодаря разветвленной транспортной инфраструктуре и свободным земельным участкам для промышленных целей арендаторы могут воспользоваться широким спектром логистических услуг. Еще одно преимущество логистических центров — снижение времени переработки товаров, а также сосредоточение в одном месте ресурсов для выполнения каких-либо операций по сырьевым товарам в кратчайшие сроки.

В целом, образование МЛЦ создает предпосылки для роста выпуска региональной продукции в районах, где будет сосредоточена транспортная инфраструктура.

В Азии основные логистические центры образуются либо непосредственно в порту, либо в близлежащих районах. Тенденция развития данной отрасли подтверждает идею об изменении концепции расширения порта и более специализированного характера комплекса его функций.

Учитывая тот факт, что Центральная Азия находится в непосредственной близости от регионов, где генерируются основные экономические, торговые и финансовые потоки, можно предположить, что созданные МЛЦ станут конкурентоспособными центрами логистики. Они будут играть важную роль не только в рамках макроэкономической среды транспорта в Центральной Азии, но и в процессе повышения качества жизни, ее региональной экономики.

### **Список литературы:**

1. Карпова Н.П. Логистика как управленческая инновация в рыночном пространстве // Экономические науки. М., — 2011. — № 4 (77). — С. 71—75.
2. Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, — 2011. — № 3 (77). — С. 38—43.

## **ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ Г.О. ТОЛЬЯТТИ**

*Калимуллина Дауля Рафаильевна*

*Савченко Яна Игоревна*

*Никифорова Алина Александровна*

*студенты 3 курса профиля «Логистика»*

*ФГБОУ ВПО Самарского государственного экономического университета,*

*РФ, г. Самара*

*E-mail: [dailya\\_ka@mail.ru](mailto:dailya_ka@mail.ru)*

*Карпова Наталья Петровна*

*научный руководитель, д-р экон. наук, доцент,*

*профессор кафедры маркетинга и логистики*

*ФГБОУ ВПО Самарского государственного экономического университета,*

*РФ, г. Самара*

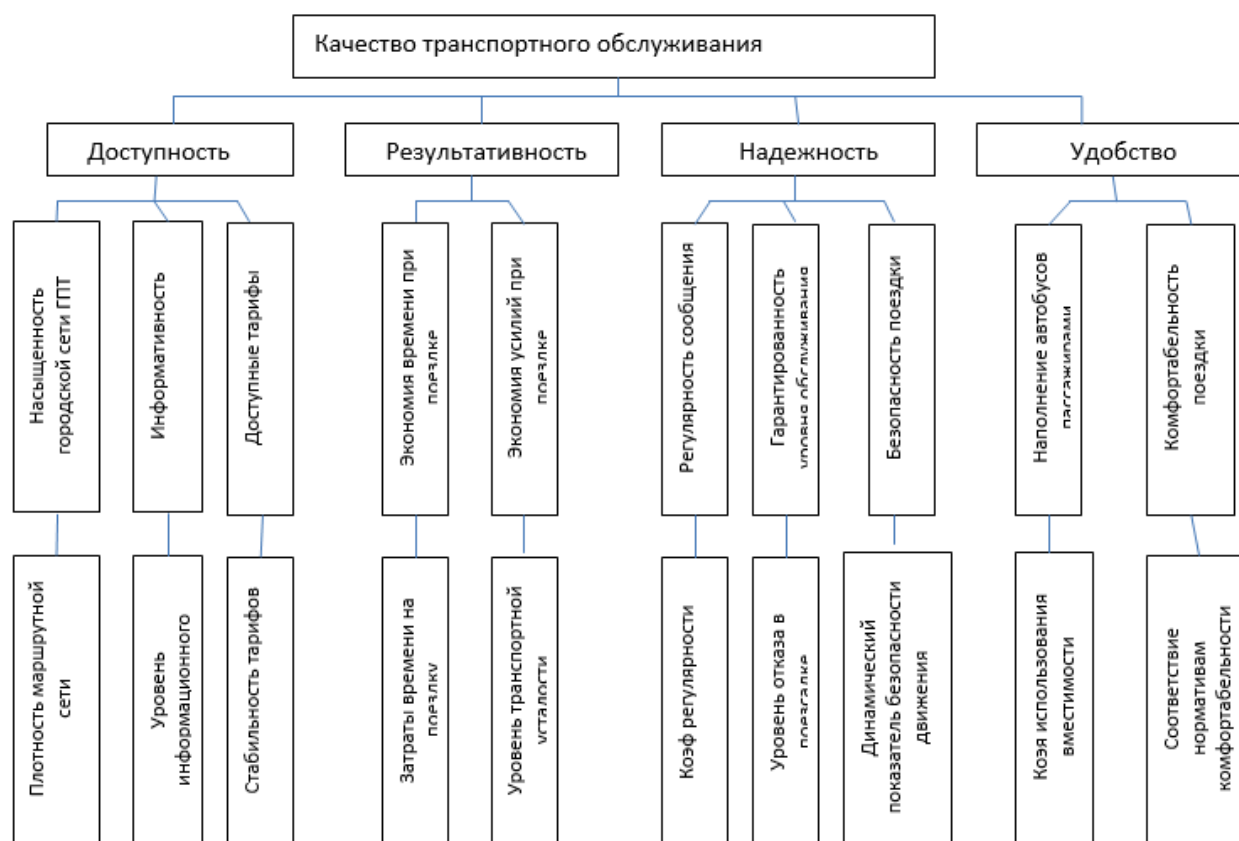
В современном мире логистика связана со всеми экономическими, политическими и социальными процессами в стране. Она дает возможность разработать конструктивную стратегическую программу развития, как компании так и региона в целом, нацеленную на оптимальную организацию потоковых процессов и долговременный успех на рынке [5, с. 71]. К инфраструктуре логистических процессов относится сфера общественно-полезной деятельности по оказанию производственных и непроизводственных услуг, выступающих или в качестве необходимых условий воспроизводства средств производства и рабочей силы, или организационно-экономических отношений, т.е. условий непрерывности и поступательного развития общественного производства и повышения его эффективности [4, с. 38]. Логистическая система транспортного обслуживания функционирует в условиях неопределенности. На ее работу оказывают влияние различные факторы, среди которых можно выделить: сезон, день недели и время суток. Однако влияние этих факторов может быть различным.

Логистическая система транспортного обслуживания жителей города включает в себя:

- Городскую транспортную инфраструктуру (дорожное и путевое хозяйство, остановочные пункты и т. д.).
- Предприятия и индивидуальных предпринимателей, которые работают на рынке транспортных услуг.
- Систему управления (муниципальный административный орган и органы управления транспортными предприятиями).

В настоящее время в России не найти мегаполисов, не испытывающих проблемы в управлении логистической системой организации пассажирских перевозок. Ядром этих проблем является конфликт интересов муниципальных властей, потребителей, т. е. заказчиков и исполнителей — перевозчиков. Наличие конфликта обусловлено различием целей, которые преследует та и другая сторона. Так, для потребителей важно качество обслуживания (рис. 1). Для администрации города система транспортного обслуживания является дотационной статьей бюджета, финансирование которой производится, как правило, за счет средств местного бюджета, что в условиях острейшего бюджетного дефицита является затруднительным, вследствие чего муниципалитеты вынуждены самостоятельно решать накопившиеся проблемы путем поиска различных механизмов перевода этой сферы экономики на рыночные принципы хозяйствования [1, с. 157].

Администрацией городского округа Тольятти принята долгосрочная целевая программа "Развитие городского пассажирского транспорта в городском округе Тольятти на период 2012—2017 гг. «Объем финансирования Программы за счет всех источников составит 1158712,1 тыс. руб., в том числе: 575643,2 тыс. руб. — средства бюджета городского округа Тольятти; 334355,7 тыс. руб. — средства бюджета городского округа Тольятти, планируемые к поступлению из бюджета Самарской области; 248713,2 тыс. руб. — внебюджетные средства [7].

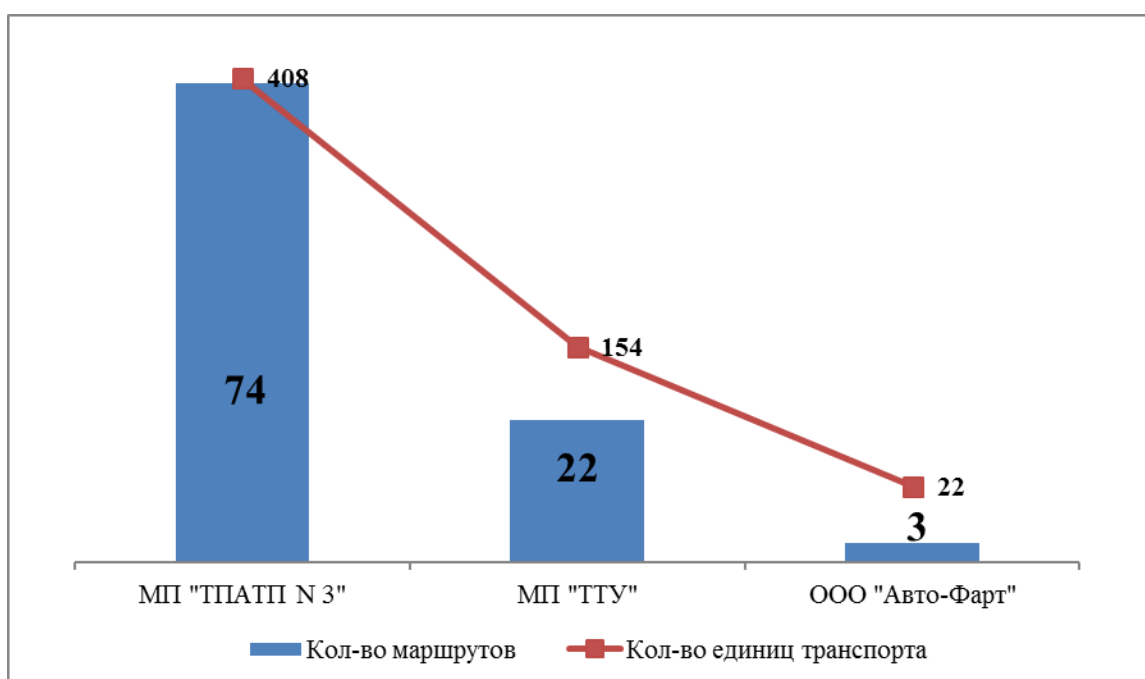


**Рисунок 1. Система показателей качества транспортного обслуживания**

Основной целью реализации данной программы является модернизация мезологистической системы транспортного комплекса и пассажирских муниципальных предприятий. Ожидаемым эффектом станет обеспечение интенсивного развития экономики за счет организации качественных внутримunicipальных пассажирских перевозок, а также сохранение и улучшение среды жизнеобитания, в том числе маломобильных слоев населения через оптимизацию маршрутной сети города и развитие транспортной инфраструктуры (дорожно-транспортной сети, общественного пассажирского транспорта, логистических технологий в обслуживании грузовых и пассажирских потоков города) [3, с. 136].

В г.о. Тольятти в 2014 г. регулярные пассажирские перевозки по тарифам, утвержденным мэром городского округа Тольятти, и с предоставлением льгот по оплате проезда (учащиеся, студенты, пенсионеры) осуществляются тремя автотранспортными предприятиями транспортными средствами большой и особо большой вместимости марок НеФАЗ, ЛиАЗ, МАЗ (низкопольные),

ЗиУ-682, ЗиУ-683, а также автобусами средней вместимости марки «Богдан» (рис. 2) [2, с. 448]. Дополнительно перевозки пассажиров осуществляют 23 фирмы-перевозчиков по 69 маршрутам на коммерческой основе (64 — внутримunicipальных и 5 — на садово-дачные массивы). Перевозки на коммерческой основе осуществляются подвижным составом малой и средней вместимости. В последнее время наблюдается тенденция замены транспортных средств малой вместимости марки «Газель» на транспортные средства средней вместимости марки Hyundai, Ford, Fiat, Peugeot, «Богдан».



**Рисунок 2. Основные автотранспортные предприятия г.о. Тольятти**

Как видно из рисунка к основным автотранспортным предприятиям г.о. Тольятти относят:

- МП «Тольяттинское пассажирское автотранспортное предприятие № 3» (МП «ТПАТТ № 3») — работает по 44 внутримunicipальным маршрутам, выпуск на линию составляет 345 подвижных единиц, также по 30 маршрутам на садово-дачные массивы (63 автобуса);
- МП «Тольяттинское троллейбусное управление» (МП «ТТУ») — работает по 22 внутримunicipальным маршрутам, выпуск на линию составляет 154 подвижные единицы;

- ООО «Авто-Фарт» — работает по 3 внутримunicipальным маршрутам, выпуск - 22 подвижных единицы.

Средний возраст автобусного парка на 01.01.2014 составил 8,8 года, троллейбусного парка — 18 лет. Количество собственных автобусов МП «ТПАТП № 3» на 01.01.2014 составляло 275 единиц, или 66,3 % от общего количества подвижного состава, обеспечивающего городские перевозки.

В настоящее время в вопросе обеспечения транспортного обслуживания населения городского округа Тольятти и перевозки рабочих смен на производства ОАО «АВТОВАЗ» МП «ТПАТП № 3» испытывает дефицит подвижного состава в количестве 100 ед. Дефицит автобусов компенсируется за счет аренды в МП «ТПАТП № 1», находящемся в стадии банкротства, 63 единиц автобусов марок ЛИАЗ-5256, Икарус-260, со сроком эксплуатации от 15 до 30 лет, которые морально и физически устарели, неэффективны и высокочатратны в части технического обслуживания [6, с. 224]. При этом принятый в аренду транспорт не может обеспечить необходимое качество перевозок. Кроме того, 72 единицы автобусов привлекается на условиях договоров подряда с коммерческими перевозчиками.

По результатам анализа деятельности муниципальных транспортных предприятий можно сделать следующие выводы [11, с. 97]:

- ежегодный темп снижения коэффициента технической готовности (отражает техническую возможность транспортного средства выйти на линию без угрозы безопасности пассажиров и срыва расписания движения) для двух основных автотранспортных предприятий за минувшие два года составил 11 %.

- коэффициент технической готовности для троллейбусного парка за минувшие 5 лет снизился на 9 %.

Общие эксплуатационные характеристики ведущих транспортных предприятий г.о. Тольятти приведены в таблице 1.

**Таблица 1.****Эксплуатационные показатели работы муниципальных транспортных предприятий городского округа Тольятти**

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование показателя</b>	<b>ед. изм.</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
	МП "ТПАТП № 3"							
1.	Коэффициент использования парка	%	75	73	73	74	76	78
2.	Коэффициент технической готовности	%	82	82	83	78	76	74
3.	Обеспеченность парка транспортом с низким (пониженным) уровнем пола	%	34,88	39,47	32,14	22,90	23,56	40,62
	МП "ТГУ"							
1.	Коэффициент использования парка	%	76	78	77	74	69	67
2.	Коэффициент технической готовности	%	81	85	85	81	74	61
3.	Обеспеченность парка транспортом с низким (пониженным) уровнем пола	%	0,00%	0,00%	0,00%	3,41%	5,06%	5,29%

Основные показатели работы за 2013—2014 гг. системы управления городскими пассажирскими перевозками и их динамика приведены в таблице 2 [8, с. 198].

В результате диагностики системы транспортного обслуживания г.о. Тольятти можно выявить ряд проблем, требующих скорейшего решения:

- Крайняя степень изношенности подвижного состава (особенно троллейбусного парка) и низкий процент его обновления в связи с недостатком бюджетных средств.

- Недостаточная обеспеченность автотранспортным подвижным составом.

- Убыточность городского пассажирского транспорта, рентабельность за 2014 год составила — 12,4 %.

- Отсутствие логистического управления — оперативного диспетчерского регулирования интервалами движения транспорта.

- Неритмичность движения городского транспорта.



- Частые сходы с маршрута по причине поломок, что связано с высокой изношенностью подвижного состава.

- Неудовлетворительное состояние городского троллейбусного парка, практически все троллейбусы в городе выработали свой ресурс и эксплуатируются сверх нормативного срока.

Для повышения эффективности работы системы управления городскими пассажирскими перевозками автором предлагается ряд мер [10, с. 85].

Во-первых, с целью эффективного удовлетворения спроса на пассажирские перевозки и повышения качества обслуживания населения, особенно в часы пик, необходимо создание единого диспетчерского центра по контролю за перевозками на основе технологии спутниковой навигации системы ГЛОНАСС.

Во-вторых, применение логистического подхода к управлению городскими перевозками позволит отслеживать все транспортные и информационные потоки, благодаря чему будет скоординирована работа всех подвижных единиц.

В-третьих, для повышения эффективности управления транспортными процессами по всей логистической цепочке, необходим постоянный мониторинг количества пассажирского транспорта на линии в зависимости от изменения пассажиропотока в реальном масштабе времени [9, с. 400].

Предложенные мероприятия позволят организовать эффективную работу городского пассажирского транспорта и улучшить качество жизни горожан.

Таблица 2.

**Показатели эффективности работы департамента дорожного хозяйства, транспорта и связи г.о. Тольятти за 2013—2014 гг.**

№ п/п	Наименование показателя	Формула расчета	2013			2014		Отклонение	
			Фактическое значение целевого показателя	Плановое годовое значение целевого показателя	% выполнения	Фактическое значение целевого показателя	Плановое годовое значение целевого показателя	% выполнения	
1	Своевременность рассмотрения поступающих в департамент обращений граждан по вопросам строительства и капитального ремонта дорожных покрытий	Количество обращений по вопросам строительства и капитального ремонта дорожных покрытий, рассмотренных в срок / общее количество обращений по вопросам строительства и капитального ремонта дорожных покрытий *100 %	100 %	90 %	111 %	100 %	100 %	100 %	11
2	Доля отремонтированных автомобильных дорог местного значения	Объем фактически отремонтированных автомобильных дорог в натуральном выражении *100% / Объем автомобильных дорог, запланированных для ремонта в натуральном выражении	100 %	90 %	111 %	95 %	90 %	106 %	5
3	Своевременность рассмотрения поступающих в департамент обращений граждан по вопросам предоставления транспортных услуг и организации транспортного обслуживания	Количество обращений по вопросам предоставления транспортных услуг и организации транспортного обслуживания, рассмотренных в срок / общее количество обращений по вопросам предоставления транспортных услуг и организации транспортного обслуживания *100 %	100 %	90 %	111 %	95 %	100 %	95 %	16
4	Своевременность	Количество обращений	100 %	90 %	111 %	95 %	100 %	95 %	16

	рассмотрения поступающих в департамент обращений граждан по вопросам обеспечения услуг связи	по вопросам обеспечения услуг связи, рассмотренных в срок / общее количество обращений по вопросам обеспечения услуг связи *100 %							
5	Организация и контроль за строительством, реконструкцией и капитальным ремонтом дорог местного значения	объем построенных, реконструированных и капитально отремонтированных дорог / объем дорог, запланированных в уточненном плане *100 %	100 %	95 %	105 %	95 %	98 %	97 %	8
6	Организация и контроль за ремонтом дорог местного значения	объем отремонтированных дорог / объем дорог, запланированных в уточненном плане *100 %	100 %	95 %	105 %	95 %	84 %	113 %	8
7	обеспечение регулярности работы городского пассажирского транспорта	количество фактически выполненных рейсов городского пассажирского транспорта / нормативное количество рейсов городского пассажирского транспорта *100%	96 %	90 %	107 %	90 %	97 %	93 %	14
8	% исполнения бюджета	Объем кассовых расходов / объем доведенных лимитов бюджетных обязательств *100%	97 %	95 %	102 %	95 %	99 %	96 %	6

## Список литературы:

1. Бойко Г.В. Методика оптимизации структуры транспорта для обслуживания городских пассажирских перевозок Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук , 2011. — с. 157
2. Гудков В.А., Миротин Л.Б. Пассажирские автомобильные перевозки М.: Горячая линия-Телеком, 2012. — с. 448
3. Каликина Т.Н. Организация пассажирских перевозок Конспект лекций Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2010. — с. 136.
4. Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, — 2011. — № 3 (77). — с. 38—43.
5. Карпова Н.П. Логистика как управленческая инновация в рыночном пространстве // Экономические науки. М., — 2011. — № 4 (77). — с. 71—75.
6. Миротин Л.Б. Логистика: общественный пассажирский транспорт Учебник для студентов экономических вузов / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. М.: Экзамен, 2013. — с. 224
7. Официальный сайт мэрии г.о. Тольятти [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.tgl.ru/>
8. Сорокин А.А. Моделирование городских пассажирских перевозок Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ставрополь, 2009. — с. 198.
9. Спирин И.В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками Учебник для студ. учреждений сред. проф. образования / И.В. Спирин. 5-е изд., перераб. М.: Издательский центр «Академия», 2010. — с. 400
10. Учебное пособие / А.М. Глёмин, А.М. Третьяков; Алт. гос. техн. ун-т, БТИ. Бийск: Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2009. — с. 85
11. Яцукович В.И. Подвижность населения М.: МГАДИ (ТУ), 20010. — с. 97

## **АНАЛИЗ ТИПИЧНЫХ ОШИБОК В ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

***Партолина Алёна Сергеевна***

*студент 3 курса, кафедры управления и международных отношений,  
филиал РГСУ,  
РФ, г. Клин  
E-mail: [partolina67\\_95@mail.ru](mailto:partolina67_95@mail.ru)*

***Коханова Наталья Михайловна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры  
управления и международных отношений, филиал РГСУ,  
РФ, г. Клин*

Тема развития некоммерческих организаций занимает достаточно весомое место в условиях расширения рыночных отношений. Учитывая то, что государство не в силах выполнять все свои обязательства в полном объёме, обществу необходимы организации, которые сродни добровольцам на фронте готовы будут бороться с социальными проблемами исключительно из-за любви к людям, к своей стране.

Ошибки — это часть человеческой природы. Это обратная сторона свободы наших решений, свободы наших действий, которой обладают все люди. Все некоммерческие организации занимаются социальной проблематикой. Социальная проблематика — это чрезвычайно сложная вещь, где фактически на каждом шагу можно оступиться. Есть много факторов, в которых может не хватать знаний, опыта, мастерства. Чтобы понять какие ошибки могут быть допущены в работе НКО, нужно для начала определиться, что же такое некоммерческий сектор и какую деятельность можно считать таковой.

Некоммерческие организации — это организации, не преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. Если организация в ходе работы получает прибыль, то она не может распределяться между своими участниками [1]. Деятельность НКО направлена на решение различных социальных проблем, таких как: уровень жизни, положение людей с ограниченными возможностями, бездомность, загрязнение окружающей

среды, помощь ВИЧ-инфицированным, наркомания, алкоголизм, преступность и др. Также, социально-ориентированными, можно считать НКО, которые предоставляют услуги здравоохранения, социальной помощи (например, создают частные дома престарелых), образования, помогают пострадавшим в результате стихийных бедствий и катастроф. В список попадают и организации, которые занимаются культурной деятельностью (школы-студии, школы искусств, творческие мастерские).

История создания НКО берёт своё начало в конце девятнадцатого века.



*Рисунок 1. Хронограф*

Законодательными актами, регулирующими деятельность некоммерческих организаций, являются: Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О некоммерческих организациях», а также специальные подзаконные акты.

Осуществление предпринимательской деятельности некоммерческими организациями законно, однако в соответствии с законодательством она

должна соответствовать целям создания организации. Также, необходимо учитывать, что список разрешенных видов деятельности НКО невелик.

На этапе создания некоммерческих предприятий есть как слабые, так и сильные стороны. Анализ возможностей и перспектив предприятия может быть проведен в рамках SWOT-анализа. Для некоммерческих организаций эта процедура имеет свою специфику. Анализ слабых и сильных сторон организации, возможностей и угроз можно проводить в сравнении с другими организациями, которые занимаются аналогичной деятельностью. Результаты SWOT-анализа могут быть использованы для решения текущих задач: выявления проблем, постановки целей, формирования стратегических альтернатив развития, разработки оптимальной стратегии некоммерческих организаций.

**Таблица 1.**

**SWOT-анализ деятельности некоммерческих организаций**

<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- высокий уровень компетентности персонала;</li> <li>- использование волонтеров;</li> <li>- тесный контакт с благополучателями;</li> <li>- свободный график работы;</li> <li>- ориентированы на повышение качества услуг;</li> <li>- сотрудники НКО заинтересованы в результатах своей деятельности.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ограниченные источники финансирования;</li> <li>- низкая финансовая устойчивость;</li> <li>- низкая заработная плата сотрудников;</li> <li>- непрофессионализм волонтеров;</li> <li>- отсутствие навыков работы с волонтерами;</li> <li>- зависимость от факторов внешней среды.</li> </ul>
<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- налоговые льготы;</li> <li>- расширение сферы услуг;</li> <li>- тесное взаимодействие со всеми ветвями власти.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- неразвитость благотворительности, пассивность населения;</li> <li>- рост инфляции, снижение доходов населения;</li> <li>- отсутствие интереса со стороны средств массовой информации к деятельности НКО.</li> </ul>

Проведенный анализ типичных ошибок некоммерческих организаций или «третьего сектора» экономики позволил выделить несколько разделов, в которых чаще всего предприятия их совершают.

Наиболее распространенной ошибкой является ошибка в постановке задач. Она связана с неправильной идентификацией, большим количеством разнообразных задач. Как показывает опыт, самое главное — определиться с главными и второстепенными целями, верно расставлять приоритеты

в деятельности. Руководителю необходимо ответить на вопрос: зачем он делает то, что делает, и что в первую очередь помогает достичь этой цели.

Методы развития организации, поставленные задачи — это ресурс, а не самоцель. Если НКО ставит перед собой задачу разрекламировать, пропиарить свою деятельность, нужно учитывать тот факт, что публичность и информирование делает организацию очень уязвимой, любая поправка в дальнейшем может быть использована против организации.

Проблему в постановке задачи, в неправильном выборе времени для её реализации можно рассмотреть на примере создания свода правил для некоммерческих организаций. Агентство социальной информации, в попытках коллекционного обеспечения, создания саморегулирующегося сообщества для содействия самоопределению НКО, консолидации идей отчётности и прозрачности решили создать Закон «О развитии некоммерческих организаций» [4]. Была поставлена задача: создать модельный документ, чтобы организации или ассоциации на основе его принципов могли составлять свои внутренние кодексы (например: кодекс этики Агентства социальных инноваций). Но, после проделанной работы, присоединились только 258 организаций, в свою очередь 250 из них участвовали в создании данного закона. Был сделан вывод, что пока нет определённого уровня информированности в обществе, пока вокруг нет той среды, которая позволяет нам говорить о прозрачности, об отчётности, об инструментах деятельности общественного сектора, невозможно добиться каких-либо качественных изменений.

Немаловажную роль в работе общественных организаций играет качественный контент, PR и работа со СМИ. Качественный контент — залог вашего представления. Успех деятельности некоммерческой организации все больше зависит от позитивного отношения к ней окружающих, приводит к необходимости позиционирование компании на разных рынках. Хорошо организованная, систематическая PR-деятельность становится стратегическим ресурсом некоммерческой организации.



Основные правила данного раздела:

- не стоит думать, что организация может обойтись без пресс-менеджера;
- не ставьте приоритет деятельности над коммуникацией этой деятельности;
- для продвижения проектов нужны качественные веб-сайты.

Сайт занимает очень важное место в ошибках организаций. Продвижение сайта является одной из главных задач предприятий «третьего сектора». У организаций возникает проблема, что она не может донести информацию о своей деятельности. Самое важное понимать, как должен выглядеть «работающий» сайт НКО глазами пользователя.

Заходя на сайт, пользователь должен в течение одной минуты получить ответы на три вопроса:

1. Чем занимается организация;
2. Как каждый может поучаствовать в ее деятельности;
3. Что затронуло эмоционально;

Если неподготовленный человек может ответить на эти вопросы, значит сайт некоммерческой организации работает функционально хорошо и может доносить необходимую информацию до целевой аудитории.

Также, наряду с вышперечисленными, типичной ошибкой является эмоциональная вовлеченность в ситуацию. Для того, чтобы успешно управлять проектом НКО, необходимо следовать следующим правилам:

- всегда ориентироваться на скорость жизни участников проекта;
- смелость: двигаться медленно, быть обычным;
- эффективность, нацеленность на то, что нужно именно благополучателю;
- радость и лёгкость, с которой должны совершаться дела.

Первое правило связано с особенностью деятельности разных категорий людей: слепоглухим людям требуется в четыре раза больше времени для получения, обработки и передачи информации.

Часто ошибки в управлении проектом могут брать начало в отношениях с донорами. Донорская деятельность — это благотворительность, то есть оказание безвозмездной помощи. Ошибка заключается в том, что нет продуманной коммуникации с донорами. «Приветственные» звонки, совершаемые после поступления пожертвования, благотворительной помощи должны быть эмоциональными. Тогда как «холодные звонки» во взаимодействии с участниками, могут привести к потере около 50 % доноров.

Роль человеческого фактора также играет значительную роль в провалах НКО. Если вы стараетесь — невозможно сделать всё плохо, и ругать себя за ошибки бесполезно. Времена меняются — а мы не всегда меняемся вместе с ними. Как нужно поступать в такой ситуации:

- устанавливать чёткие правила и следовать им;
- не смешивать личное и рабочее;
- исходить из интересов организации, а не отдельных людей, включая себя;
- помнить, что абсолютно у всех есть сильные и слабые стороны.

Нельзя отказывать добровольцам в возможности участия в проекте. Добрая воля не принесёт добрых плодов, если рядом с ней не будет следовать ответственность и сознательность, а также хорошо организованный процесс деятельности. Волонтеры должны разделять цели и ценности организации, быть вовлечёнными в деятельность.

В данной статье были проанализированы основные типичные ошибки в деятельности некоммерческих организаций. К ним относятся: размытая формулировка цели создания и основных задач деятельности; неправильное позиционирование организации на рынке посредством СМИ; непродуманное управление проектом НКО; недооценённая роль человеческого фактора. Анализ данных ошибок может позволить улучшить работу некоммерческих организаций и сделать их деятельность более эффективной.

## **Список литературы:**

1. Борнштейн Д. Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила новых идей. М.: Альпина Паблишер, 2012. — 499 с.
2. Горкина М.Б., Мамонтов А.А, Манн И.Б. PR на 100 %. М.: Альпина Паблишер, 2003. — 216 с.
3. Кикал Дж., Лайонс Т. Социальное предпринимательство. Миссия- сделать мир лучше. М.: Альпина Паблишер, 2014. — 304 с.
4. Официальный сайт Агентства социальной информации: [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://www.asi.org.ru>

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИИ**

***Питимирова Анастасия Евгеньевна***

*Email: [pitimirova@yandex.ru](mailto:pitimirova@yandex.ru)*

***Сологубова Надежда Александровна***

*студенты 3 курса, кафедры маркетинга и логистики, профиля «Логистика»*

*ФГБОУ ВПО СГЭУ,*

*РФ, г. Самара*

*Email: [sologubova.nadya2013@yandex.ru](mailto:sologubova.nadya2013@yandex.ru)*

***Карнова Наталья Петровна***

*научный руководитель д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры маркетинга*

*и логистики ФГБОУ ВПО СГЭУ,*

*РФ, г. Самара*

Россия является крупнейшей по площади страной в мире. Она охватывает 11 часовых поясов, которые имеют совершенно разные географические, культурные и климатические особенности. Плохая инфраструктура, нестабильная экономическая ситуация, отставание экономики страны от общемировой, слабый уровень развития технологических, производственно-технических баз — эти и многие другие трудности осложняют развитие логистических процессов в России.

К инфраструктуре логистических процессов относится сфера общественно-полезной деятельности по оказанию производственных и непроизводственных услуг, выступающих или в качестве необходимых условий воспроизводства средств производства и рабочей силы, или организационно-экономических отношений, т. е. условий непрерывности и поступательного развития общественного производства и повышения его эффективности [1].

Несмотря на сложные условия, Россия намеревается стать важным транспортно-логистическим центром азиатско-европейского направления. Самые большие проблемы создаются в связи с отсутствием современной логистической инфраструктуры и технологий в организации логистики. Кроме того, положительные преобразования замедляют бюрократические барьеры, в том числе таможенное оформление.

Отсутствие качественных дорог и незначительный рост количества складов, в основном в Москве и Санкт-Петербурге, негативно сказывается на логистической инфраструктуре.

Несмотря на увеличение автопарка в последние годы, Россия сохраняет лидирующие позиции в списках самых изношенных автопарков мира. Обновление автопарка осложнилось введением в 2014 году утилизационного сбора при покупке грузовых машин, сбор составляет более 150 тыс. руб. При увеличении парка машин, протяженность дорог претерпевает незначительные изменения. При 60 % грузопотоков страны приходится лишь на 5 % ее дорог.

Плотность дорожной сети больше в европейской части страны и уменьшается по мере движения на север и восток. В Сибирском и Дальневосточном Федеральных округах плотность автодорог наименьшая, многие дороги вовсе не соединены с федеральной сетью. Это результат малонаселенности многих регионов. Тем не менее, большинство грузовых перевозок между Западной Европой и Россией осуществляются автомобильным транспортом — через Польшу и Беларусь или по Северному маршруту через территорию Польши и Прибалтики. Растущий объем грузоперевозок проходит через европейские порты, такие как Гамбург и далее через порты Прибалтики, Финляндии и Северной России. Однако в стране грузы перевозятся в основном автомобильным транспортом и, в меньшей степени, по железной дороге.

Российская железнодорожная сеть приблизительно составляет 85 000 километров, являясь второй по величине в мире, что составляет самую большую долю грузопотока в России — 83 %. Транссибирская железная дорога играет здесь особенно важную роль. Благодаря этой связи время отгрузки товаров между Пусаном и Хельсинки могут быть уменьшены приблизительно с 47 до 16 дней. Потенциал транссибирской железной дороги — приблизительно 300 000 двадцатифутовых эквивалентных единиц TEU в год. Но, к сожалению, реализовать эти преимущества в данный момент невозможно. Причинами этого является цены и процедуры обработки грузов РЖД,

бюрократические препятствия, создаваемые таможенными органами, а также введение налога на добавленную стоимость на транспортные услуги.

У многих логистических компаний существенно растут финансовые риски. Это связано с тем, что большое количество перевозчиков в России — индивидуальные предприниматели, не имеющие финансовой подушки безопасности, а, следовательно, в кризисной ситуации нормальный режим работы будет невозможен. Страхование так же является дополнительными расходами, при низких ставках. Поэтому не каждый индивидуальный предприниматель пользуется страховкой.

Банкротство логистических и транспортных компаний частое явление, связанное с возрастанием рисков неплатежей со стороны заказчиков. К этому ведет снижение платежеспособности самих клиентов вплоть до их собственного банкротства. Удержание штрафов с перевозчика или стоимости утраченных им грузов, приводит к тому, что грузовладельцы замораживают выплаты в среднем на 2—3 месяца, что также ведет к финансовым потерям.

Увеличиваются прямые и косвенные налоги. С ростом расходов на эксплуатацию и содержание машин сокращается налогооблагаемая прибыль компаний на 30—40 %. Уменьшается количество участников логистического рынка.

Санкции, введенные в прошлом году, в том числе на поставки продуктов питания из стран Европы, так же негативно сказались на логистике, что привело к 20—40 % падению объемов перевозок у российских перевозчиков.

Эти и многие другие факторы значительно усложняют функционирование логистических компаний.

Огромную роль в развитии отечественного рынка логистики должно сыграть внедрение ИТ-технологий. В России активно функционирует российский логистический сервис для заказа грузоперевозок без посредников iCanDeliver.ru. Сервис iCanDeliver.ru платформа для расчета цен и заказа грузоперевозок. На сайте компании пользователем вводятся пункты отправления и назначения своего груза, после система выдает возможные

варианты стоимости и сроков доставки, подбирает перевозчика и вид транспорта. На ноябрь 2014 г. сервис доставляет грузы на территории России, США, Азии и Европы. «По мнению экспертов РБК, в 2015 г. Россия будет иметь объем рынка транспортно-логистических услуг около \$ 115 млрд.» — утверждает Наталья Макарова редактор РБК в своей статье «Логистика без посредников» за 11 ноября 2014.

Крупнейшими экспортными партнерами России являются — Нидерланды, Италия, Германия, Китай, Украина и Турция. В свою очередь, импорт товаров в Россию из стран дальнего зарубежья (учитывается отдельно от импорта из стран ЕАЭС или СНГ) в январе, по данным Федеральной таможенной службы (ФТС), снизился на 40 % по сравнению с январем прошлого года. Снижение зафиксировано во всех основных группах промышленных товаров — продукции машиностроения, продовольственных товарах и текстиле, сообщает РБК.

Российский логистический рынок характеризуется малой прозрачностью и ограничением логистических ноу-хау. Многие компании имеют высокие издержки на хранение и транспортировку. В то же время, доля аутсорсинга в логистике постоянно возрастает, аналитики компании City Express, одного из ведущих логистических операторов России, утверждают, что эта доля в 2015 году составит около 20 %. По этой причине растет спрос на отраслевые и инновационные логистические концепции.

Российские поставщики логистических услуг по-прежнему ориентированы в первую очередь на основные услуги транспорта и хранения. Включение дополнительных услуг, таких как процессы сборки и упаковки находится в зачаточном состоянии.

Наиболее важными логистическими центрами в России являются Москва и Санкт-Петербург. Но существуют и другие, такие как Самара, Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург, Новосибирск и Ростов, которые приобретают все большее значение в регионах, как логистические центры вследствие роста объемов розничной торговли и промышленности. Правительство рассматривает

расширение транспортно-логистического сектора как возможность для диверсификации экономики. По этой причине вкладываются инвестиции в строительство новых и расширение существующих логистических центров. Например, в Москве консорциум инвестирует сотни миллионов евро, чтобы разработать ряд логистических терминалов.

Важными поставщиками российских логистических услуг являются STS Logistics, Национальная Логистическая Компания (НЛК), Группа компаний «Интертерминал» и Евросиб. Наиболее важными международными поставщиками логистических услуг в России являются DHL, Rewiko / Fiege Group, Militzer & Münch, Hellmann Worldwide Logistics и Schenker.

В заключении можно отметить, что логистика связана со всеми экономическими, политическими и социальными процессами в стране. Она дает возможность разработать конструктивную стратегическую программу развития, как компании так и региона в целом, нацеленную на оптимальную организацию потоковых процессов и долговременный успех на рынке [2]. Несмотря на сложные условия, Россия намеревается стать важным транспортно-логистическим центром. Необходимо модернизировать современную логистическую инфраструктуру и технологии организации логистики. Добиться снижения затрат внутри цепочек поставки можно с помощью упрощения процессов таможенного оформления и устранения законодательных барьеров. Следует также заняться разработкой новых экспортно-импортных маршрутов и внедрением комплексного управления качеством.

### **Список литературы:**

1. Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, — 2011. — № 3 (77). — С. 38—43.
2. Карпова Н.П. Логистика как управленческая инновация в рыночном пространстве // Экономические науки. М., — 2011. — № 4 (77). — С. 71—75.



# **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

***Половинкина Ольга Владимировна***

*студент 3 курса, факультет экономики и менеджмента,  
Тамбовский филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Тамбов  
E-mail: [polovinkina.lelya@list.ru](mailto:polovinkina.lelya@list.ru)*

***Костылева Светлана Юрьевна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,  
Тамбовский филиал Российской академии народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Тамбов*

В начале XXI тысячелетия проблемы развития науки, образования и человеческого потенциала становятся актуальными в связи с переходом к постиндустриальному, инновационному типу экономики. В связи с этим в академическом сообществе идет широкое обсуждение новых вызовов для России. В качестве приоритета рассматривается развитие человеческого потенциала и высшей школы на инновационной платформе [7, с. 61]. Путь инновационного развития ученым видится в «проведении серьезных структурных реформ (в инновационных, высоконаучных секторах) соответствующих вызовам и принципам века» [6, с. 131].

Для современных тенденций развития высшей школы характерно распространение и развитие бизнес-образования, развитие инновационной деятельности в рамках таких новых организационных форм, как: стартапы, технологические платформы и технопарки [3, с. 22]. Деятельность данных организационных форм актуальна на сегодняшний день, так как уделяется много внимания развитию бизнеса при высших учебных заведениях и исследовательских центрах. Различные виды ноу-хау в образовании приобретают огромное значение, поэтому можно сделать вывод о том, что роль знаний в экономическом развитии стремительно возрастает [2].

Считаем целесообразным рассмотреть состояние и современных тенденций рынка образовательных услуг в контексте экономического развития. Информационной основой нашего исследования явились материалы научных периодических изданий, в частности, журналы «Вопросы экономики», «Экономика образования», «Секрет Фирмы», «Российское предпринимательство», «Франчайзинг». Многие научные и бизнес-издания на современном этапе анализируют особенности бизнес-образования, в частности, на страницах выбранных для нашего исследования журналов представлен анализ этой сферы.

Что же включает в себя бизнес-образование, и на чем оно основано?

Бизнес-образование включает в себя основные теоретические знания и практические навыки, которые необходимы любому начинающему предпринимателю, бизнесмену для создания своего дела. Как правило, основу составляют те ситуации и опыт фирм, которые показывают как выжить в непростых экономических условиях, при этом заняв хорошие позиции на предпринимательском рынке. Уже на сегодняшний момент с уверенностью можно сказать, что бизнес-образование необходимо, так как изучение теоретических аспектов, а потом и правильное воплощение теории на практике, все это является залогом успеха задуманного проекта.

На сегодняшний день приобретает распространение инновационная деятельность. Основной ее целью является коммерциализация накопленных знаний и технологий. Как правило, продуктами этой деятельности являются инновации - это все то, что является новым, т. е. те продукты, товары, проекты организации с новыми качествами и отличительными чертами.

Современный рынок бизнес-образования характеризуется возникновением стартапов. Стартап — это созданная организация, которая занимается разработкой и освоением новаций, технологий в условиях риска, а также дальнейшей неопределенности. Также стартапом можно назвать компанию, которая только находится на начальном этапе своей деятельности, данная компания образована на деньги учредителей и стремится увеличивать свои

финансовые показатели в надежде, что именно ее деятельность будет привлекать широкую аудиторию.

Большим плюсом в современном образовании по данным научной периодики является создание стартапов при сотрудничестве с вузами. Нужно сказать, что взаимодействие высших учебных заведений с бизнес-организациями и частными лицами за последние годы существенно возросло. Для успешного развития стартапам данного типа необходима финансовая поддержка, а также взаимодействие с партнерами-акселераторами. На сегодняшний день инновационными акселераторами стартапов при вузах являются:

1. технопарки — самый основной бизнес-партнер. Технопарк — это имущественный комплекс, который объединяет учебные заведения, деловые центры, исследовательские институты. Отличительными чертами является также наличие жилого поселка и средств транспорта. К крупнейшим технопаркам России можно отнести: Московский технопарк «Строгино», Санкт-Петербургский технопарк «Ингрия»;

2. бизнес-инкубаторы — это учреждения, деятельность которых направлена на поддержку новых стартап-проектов: начиная от разработки проекта до его реализации. Начинающим предпринимателям может быть предоставлено помещение для работы, а также с ними могут заниматься и помогать в принятии правильных решений бизнес-консультанты. Наиболее известные бизнес-инкубаторы — это бизнес-инкубатор МГУ, бизнес-инкубатор НИУ;

3. бизнес-акселераторы — их деятельность направлена на поддержку и развитие бизнеса в самые короткие сроки. Характерные черты акселерационных программ для стартапов, в отличие от других инновационных акселераторов: стартап, разработанный одним предпринимателем не поддерживается, бизнес-акселераторы обеспечивают обучение, а также освещение проекта в средствах массовой информации, проектам выделяются первоначальные инвестиции. Крупные бизнес-акселераторы — это Яндекс. Фабрика, API Moscow.

Сотрудничество инновационных организаций и вузов имеет свои положительные черты [4]. Во-первых, то, что стартапы при вузах дают возможность студентам показать свои разработки и технологии, развитие которых в дальнейшем могут привести к созданию успешного и прибыльного бизнеса. Во-вторых данное сотрудничество выгодно, как для высших учебных заведений, так и для инновационных предприятий.

Вуз может предоставить предпринимателям такие услуги, как:

- работа с техникой и оборудованием вуза;
- льготы. При уплате налогов может применяться Упрощенная система налогообложения, т. е., общая ставка по страховым взносам составляет 14 %, НДС не оплачивается совсем;
- аренда помещения, также на льготных условиях;
- получение доступа к государственным проектам, т. е., к проектам могут допускаться только государственные инновационные организации.

С другой стороны, высшее учебное заведение тоже получает определенные преимущества при сотрудничестве со стартапами:

- использование деятельности инновационного малого предприятия в образовательном процессе, т. е., студенты могут проходить практику в данных бизнес-организациях;
- возможность реализации научных разработок вузов;
- привлечение внебюджетных инвестиций;
- закупка оборудования и техники не на основе конкурсов, а за счет инновационных организаций;
- проведение заказных НИОКР, для того чтобы использовать налоговые льготы.

Самый главный вопрос малых инновационных предприятий — это патентовать или не патентовать свою деятельность. Для этого нужно обязательно взвесить все «за» и «против». При этом, стартапы должны думать о том, что на патентование может уйти значительное количество денежных средств, а также много времени. Также необходимо произвести статистическую

оценку конкурентов, т. е., компаний, занимающимся аналогичным бизнесом. Перед подачей заявки на патент необходимо подумать: на какой стадии находится инновационная разработка (может быть она, пока совсем не подлежит патентованию). Важно учитывать, то, что заявка — это самая значимая часть в процессе патентования, так как здесь стартаперу нужно объяснить всю технологию и все отличительные особенности созданного инновационного продукта. Нужно также уделить внимание вопросу о регистрации патента, так как на это в некоторых случаях может уходить по 2—3 года, и уже здесь стартаперу придется думать о том, будет ли актуальным его изобретение через несколько лет. Основные ошибки малых инновационных предприятий, подающих заявку на патент:

1. стартаперы не проводят патентный поиск;
2. стартаперы не полностью описывают инновацию в заявке;
3. стартаперы больше надеются не на себя, а на инвестора, который сам на себя возьмет патентование.

Таким образом, патентование разработки — это вопрос, который требует значительных вложений, много времени, а также проработанного представления инновационного продукта.

Важным аспектом инновационных предприятий при высших учебных заведениях является организация защиты ноу-хау. Как правило, утечка информации об изобретении является следствием нарушения режима конфиденциальности. Каналами утечки информации являются: договоры о выполнении научно-исследовательских разработок, участие в иностранных и отечественных конкурсах на получение грантов, передача образцов ноу-хау иностранным и отечественным организациям и пр. Каналы утечки информации — это т. н. провалы в информационной системе стартапов при вузах. Поэтому, в инновационных предприятиях защите информации уделяется особое внимание, т. е. патентный и информационный отделы малого инновационного предприятия и другие службы вуза постоянно проводят разъяснительные

работы с персоналом по вопросам защиты новых разработок и технологий [5, с. 19—21].

Многие инновационные учебные заведения широко рекламируют свои услуги для привлечения высоко интеллектуальной молодежи. Данная мера направлена на повышение экономического роста в долгосрочной перспективе [1]. Целевая аудитория данной рекламы: студенты-аспиранты, молодые предприниматели, бизнесмены, желающие повысить квалификацию. Как правило, в хорошем учебном заведении начинающий предприниматель может получить не только знания, но и найти партнеров, а также привлечь инвесторов. Многие вузы имеют собственные бизнес-инкубаторы, поддерживают партнерские отношения с крупными корпорациями, а также имеют программы стажировок и грантов. Примерами таких заведений, широко использующих рекламу являются:

- Международный институт менеджмента ЛИНК;
- Московская международная высшая школа бизнеса;
- Высшая школа экономики;
- Московский Государственный университет имени М.В. Ломоносова;
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;
- Московский физико-технический институт.

Подводя итог, можно сказать, что рынок образования активно развивается. Занимая свое специфическое положение на рынке образовательных услуг, инновационные организации и высшие учебные заведения взаимодействуют в форме сотрудничества, повышая при этом свой статус, а также обеспечивая современное поколение новыми технологиями и проектами, реализуя человеческий потенциал.

## Список литературы:

1. Балацкий Е., Сергеева В. Научно-практическая результативность российских университетов // Вопросы экономики. — № 2. — 2014. — С. 133—148.
2. Костылева С.Ю. Институциональная теория анализа трансформации экономических отношений в высшей школе России // Политическое управление: научный информационно-образовательный электронный журнал. — 2013. — № 3 (06). — С. 85—95.
3. Костылева С.Ю. Инновационный университет и развитие гражданского общества: американско-российский опыт и уроки // Актуальные инновационные исследования: наука и практика. — 2009. — № 2. — С. 22.
4. Костылева С.Ю. Экономические отношения субъектов образовательного пространства в РФ // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. — 2011. — № 5 (97). — С. 52—60.
5. Макаров И.Н. Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход // Российское предпринимательство. — 2013. — № 24 (246). — С. 18—29.
6. Мау В. Человеческий капитал: вызовы для России // Вопросы экономики. — № 7. — 2012. — С. 114—132.
7. Толмачева Е.В. Проблемы формирования человеческого потенциала науки в условиях инновационно-ориентированной российской экономики // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. — № 5. — 2014. — С. 60—66.

## **БИЗНЕС-МОДЕЛИ И СТРАТЕГИЯ ГОЛУБОГО ОКЕАНА**

***Таникулова Парвина Гайбуллажоновна***

*студент 3 курса, экономический факультет,  
Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [tanikulowa@gmail.com](mailto:tanikulowa@gmail.com)*

***Коновалова Оксана Владимировна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, профессор,  
Институт международного права и экономики им. А.С. Грибоедова,  
РФ, г. Москва*

На сегодняшний день в условиях глобализации и быстро меняющихся тенденций рынка, компания, которая имеет уникальную и гибкую бизнес-модель, может рассчитывать на долгосрочную прибыль.

Шаблон бизнес-модели может быть применим не только для существующих компаний на рынке, но и для начинающих предпринимателей как удобный инструмент для превращения их бизнес-планов в бизнес-процессы, который требуется им для управления своей компанией, гарантирующий, что они будут вести свою деятельность таким образом, что клиенты получат максимум удовлетворения, а они — максимум прибыли.

Немаловажным фактом является то, что бизнес-модель служит для привлечения потенциальных инвесторов (бизнес-ангелов), так как позволяет оценить идею и увидеть системно ее плюсы и минусы.

Бизнес-модель компании может изменить характер рынка, породить новые движущие силы и ключевые факторы успеха. Как заметил Сергей Турко, главный редактор издательства «Альпина Паблишер»: «Бизнес-модель — это то, что отличает вас от других, это ваша уникальность, выраженные через взаимосвязи между самыми критичными факторами вашего успеха. Бизнес-модель важнее миссии, стратегии и плана денежных потоков. Это основа вашего конкурентного преимущества» [2, с. 5].

Концепция построения инновационных бизнес-моделей, созданная Алексом Остервальдером совместно с Ивом Пинье, применяется во многих отраслях по всему миру, в частности в настоящее время ею пользуются IBM,



Ericson, 3M, Deloitte, Telenor, Министерство общественных работ и государственных служб Канады и другие организации.

Большой интерес к теме, высокая значимость и инновационный подход определяют актуальность данного исследования.

Чем может быть интересна данная бизнес-модель для российских компаний?

Прежде всего, авторы предлагают лучшие инновационные методы, используемые ведущими компаниями мира, а также системный подход к разработке и применению на практике новых бизнес-моделей, анализ и обновление существующих.

По убеждению авторов, описание любой бизнес-модели должно включать девять блоков, которые отражают логику действий компании, направленных на получение прибыли [2, с. 21]:

1. Потребительские сегменты
2. Ценностные предложения
3. Каналы сбыта
4. Взаимоотношения с клиентами
5. Потоки поступления дохода
6. Ключевые ресурсы
7. Ключевые виды деятельности
8. Ключевые партнеры
9. Структура издержек

Эти девять блоков охватывают четыре основные сферы бизнеса: взаимодействия с потребителями, предложение, инфраструктура и финансовая эффективность компании. Бизнес-модель подобна стратегическому плану, который претворяется в жизнь через организационные структуры, процессы и системы.

Для более детального анализа Алекс Остервальдер и Ив Пинье предлагают объединить инструменты бизнес-моделирования со стратегией голубого океана. Концепция последней была опубликована В. Чан Кимом и Р. Моборном [3, с. 15].

Она заключается в том, что вместо траты сил на конкурентную борьбу (алый океан), компании необходимо обратить внимание на поиск новой ниши или же создать абсолютно новый рынок — голубой океан. В связи с этим организация должна изучить группы населения, не входящих в число потребителей. Стратегия голубого океана как один из аналитических инструментов позволяет выявить ценностные предложения бизнес - моделей в целом, а также изучить новые потребительские сегменты. Один из ключевых акцентов делается на создание инновации ценности. С одной стороны, подразумевается, что это приведет компанию к увеличению ценности ее продукции в глазах покупателей, с другой — снижению издержек. Авторы предлагают исключить те факторы, которые дают наименьшую ценность и сократить стандарты, принятые в обычае данной отрасли. Модель четырех действий, созданная профессорами Кимом и Моборном, бросают вызов стратегической отраслевой логике и общепринятым бизнес-моделям (рис. 1).

<b>ИСКЛЮЧИТЬ</b>	<b>УВЕЛИЧИТЬ</b>
Какие факторы, которые отрасль рассматривает как само собой разумеющиеся, следует исключить?	Какие факторы следует значительно увеличить по сравнению с существующими в отрасли стандартами?
<b>СОКРАТИТЬ</b>	<b>СОЗДАТЬ</b>
Какие факторы следует сократить значительно по сравнению с существующими в отрасли стандартами	Какие факторы из никогда ранее не предлагавшихся в отрасли следует создать?

**Рисунок 1. Модель четырех действий**

Шаблон бизнес-модели дополняет эту стратегию, представляя визуальное отображение целостной картины, которое помогает понять, как изменения в одной части бизнес-модели скажутся на других ее составляющих. Объединение данной стратегии и шаблона бизнес-модели позволит системно проанализировать инновации компании.

Практическое использование шаблона в сочетании с голубым океаном представлено на примере бизнес-модели Metro (рис. 2).

<i>Ключевые партнеры</i>	<i>Ключевые виды деятельности</i>	<i>Ценностные предложения</i>	<i>Взаимоотношения с клиентами</i>	<i>Потребительские сегменты</i>
соглашения о распространении с предприятиями общественного транспорта	создание материала и производство ежедневной газеты, распространение	рекламное место в бесплатной газете с высокими тиражами,  бесплатная городская газета для чтения в транспорте	приобретение, удержание	рекламодатели, пассажиры
обеспечивает широкое распространение за счет бесплатного предложения в зонах большого пассажиропотока	<i>Ключевые ресурсы</i> бренд, сеть распространения и логистика		<i>Каналы сбыта</i> рекламные агенты, общественный транспорт, ж.-д. станции, метрополитен, автобусные остановки	минимизирует затраты, сокращая численность редакционных работников до минимума
<i>Структура издержек</i> материалы, дизайн и печать ежедневной газеты распространение		<i>Потоки поступления доходов</i> бесплатная газета, плата за рекламное место		

**Рисунок 2. Шаблон бизнес-модели Metro**

Metro — бесплатная ежедневная газета, которая изначально издавалась в Стокгольме и которую теперь можно увидеть во многих крупных городах мира. Впервые она была напечатана в 1995 году, и сразу же привлекла большое число читателей, так как распространялась бесплатно на железнодорожных и автобусных станциях. Это привлекло рекламодателей, и газета в скором времени стала очень прибыльной.

Metro изменила традиционную модель ежедневной газеты. В своем бизнес-моделировании она использовала стиль freemium многосторонней платформы. Для данной модели характерна обширная база клиентов, пользующихся бесплатным предложением. Лишь малая часть из них, обычно менее 10 %, становятся подписчиками premium-услуг. И как следствие, одна сторона служит для привлечения пользователей с помощью бесплатного контента, товаров и услуг. А другая — обеспечивает доход, продавая рекламные площади [4, с. 47]. Такая деятельность компании возможна благодаря низким издержкам на обслуживание бесплатных пользователей.

Газета Metro предлагает совершенно иные формат и качество материала, да и ориентирована преимущественно на молодежь, которая раньше вообще

никаких газет не читала. Metro понадобилась собственная дистрибьюторская сеть для реализации газет, но это позволило ей быстро достичь широкой известности. Также редакционные издержки были сведены до минимума: была сокращена численность работников, необходимого для того производства «достаточно хорошей» газеты для чтения в транспорте.

Вскоре появились конкуренты, использующие ту же модель, но Metro их обошла, сделав пару умных ходов. К примеру, она взяла под исключительный контроль стойки новостей на железнодорожных и автовокзалах, вынудив конкурентов в ключевых местах пользоваться более затратным способом — раздачей газет.

Имеется следующая статистика на данный момент: ежедневная аудитория Metro по всему миру превышает 18,5 миллионов человек, а еженедельная аудитория — 37 миллионов человек. Газета выходит по будним дням, и распространяются более чем в 150 крупных городах мира на станциях метрополитена и остановках общественного транспорта [1].

Как отметила Дебора Миллс-Скофилд, консультант крупного и среднего бизнеса по стратегии, партнер Glendary LLC: «Инновации бизнес-моделей-один из наименее широко используемых и один из самых мощных методов обеспечения значительного роста прибыли, экономического развития и создания новых «рынков» и отраслей» [2, с. 267].

Бизнес-модель способствует поиску новых возможностей для развития бизнеса, оценке использования новых бизнес-моделей конкурентами и обсуждения идей о повышении эффективности технологий, маркетинга и инноваций. К сожалению, большинство отечественных компаний не видят целиком собственные бизнес-модели и пытаются работать только с конкретной проблемой. Шаблон бизнес-модели, созданный Алексом Остервальдером и Ивом Пинье и стратегия голубого океана, помогают прояснить все «почему, кто, что, когда, где и как». Все инновации бизнес-моделей содержат в себе творческий и структурный подход, что является основой каждой успешной компании.

## **Список литературы:**

1. История Metro International [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.metronews.ru/about/history/> (дата обращения 25.05.2015).
2. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. Альпина Паблишер, 2012.
3. Чан Ким В., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. Манн, Иванов и Фербер, 2012.
4. Anderson, Chris. Free: the Future of Radical Price, 2008.

## **РИСК МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

*Хараев Аксён Тимурович*

*студент 4 курса, факультет Бизнеса, РЭУ им. Г.В. Плеханова,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [aksxar@yandex.ru](mailto:aksxar@yandex.ru)*

*Спиридонов Юрий Дмитриевич*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры математических  
методов в экономике РЭУ им. Г.В. Плеханова,  
РФ, г. Москва*

Риск менеджмент. В последнее время данный термин все чаще находит свое упоминание в разных сферах финансово-экономической деятельности. Бизнес неразрывно связан с риском. Денежные средства можно вложить в прибыльные инвестиционные проекты, но, как правило, они сопровождаются высокой вероятностью риска. Поэтому, прежде всего, риск обязательно должен быть рассчитан и проанализирован.

Именно поэтому Риск можно отнести как одной из финансовых категорий. Степень риска может изменяться под воздействием финансового механизма с использованием методов финансового менеджмента и особой стратегии. В общей совокупности, стратегия и методы финансового менеджмента формируют своеобразный комплекс по управлению рисков — риск-менеджмент. Соответственно, риск менеджмент является частью финансового менеджмента.

Риск менеджмент представляет собой целенаправленный процесс принятия и исполнения управленческих решений, целью которых является снижение вероятности наступления неблагоприятных ситуаций, а также сведение к минимуму негативных последствий вызванных их реализацией.

Касаемо одной из составляющих риск менеджмента, стратегия в данном контексте означает направление и комплекс всевозможных средств и инструментов для решения поставленной задачи. В свою очередь, данный комплекс ограничен правилами и определенной конъюнктурой вероятности риска при принятии решений. Основной ролью стратегии является увеличение

концентрации на более подходящих вариантах решения. После решения поставленной задачи, стратегия прекращает свое существование. Новые задачи задают новый вектор разработки новой стратегии.

Риск менеджмент как система управления состоит из двух составляющих: управляемой подсистемы (объекты управления) и управляющей подсистемы (субъект управления). Объектами управления являются риск, рисковые вложения капитала и экономические отношения между хозяйствующими объектами в процессе реализации риска. Как правило, эти экономические отношения имеют место между страховщиком и страхователем, заемщиком и кредитором, между предпринимателями и т. п. Субъект управления может быть представлен специальным подразделением организации или отдельными специалистами, которые с использованием различных приемов и способов управленческого воздействия осуществляют функционирование объекта управления.

Основным условием воздействия субъекта на объект управления является постоянный обмен информации между управляющей и управляемой подсистемами. Полная и достоверная информация играет важную роль в принятии конкретного решения в условиях риска. Поэтому, основным важным направлением, которому должен уделять внимание хозяйствующий субъект, является качество информации.

Согласно исследованию «Риск менеджмент: что лежит за пределами бюрократии», проведенное аудиторской организацией KPMG в 2010 году, многие организации в России и других странах на старте интегрирования систем управления финансовыми рисками не видят эффективных результатов и замораживают процесс управления рисками. Причинами этому служат неподготовленные и некомпетентные в сфере рисков сотрудники, которые не в состоянии довести нужную информацию до необходимого круга лиц; создание “громоздких” и неработающих концепций, основанных на лучших мировых практик по управлению риском; а также не принятие во внимание специфики и особенностей ведения бизнеса в России. Отсюда следует, что

организация должна уделять большое внимание достоверности информации, а также грамотно и осознанно подходить к созданию системы управления рисками.

Так, согласно опросу KPMG 66 % организаций на территории России и СНГ выделяют в организационной структуре отдельное структурное подразделение, ответственное за систему управления рисками, а 21 % собираются вводить данную функцию в следующем году. В то время как 94 % опрашиваемых организаций уже утвердили политику управления рисками.

Данные подразделения в виде риск менеджеров или комиссий по управлению рисками занимаются исполнением следующих функции по управлению рисками. Они, в свою очередь, делятся на два типа: функции объекта управления и функции субъекта управления.

К первой группе функций относят разрешения риска, как ранее упоминалось рискованные вложения капитала, работы по снижению величины риска и процессы страхования риска.

Функции субъекта управления риск менеджмента можно наглядно рассмотреть на Таблице 1.

**Таблица 1.**

**Функции субъекта управления**

<b>№</b>	<b>Функция</b>	<b>Описание</b>
1	Прогнозирование	Проводится сравнительный анализ возможных событий по параметрам, определяющих различные варианты развития финансового состояния объекта управления
2	Организация	Создание органов управления, построение иерархии аппарата, построение взаимосвязей между управленческими подразделениями и утверждение правил, нормативов и политики управления рисками.
3	Регулирование	Непосредственно само воздействие на объект управления, результатом которого является достижение устойчивого состояния данного объекта. Иными словами, мероприятия, направленные на устранение возникших отклонений.
4	Координация	Синхронность и согласованность работы всех звеньев системы менеджмента риска, аппарата управления и специалистов.
5	Стимулирование	Мотивирование финансовых менеджеров к достижению поставленных целей.
6	Контроль	Проверка организации работы по снижению величины риска.



После определения цели и распределения функций, организация должна переходить к организации риск менеджмента.

Организация риск менеджмента понимается как комплекс мероприятий, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в едином процессе управления риском.

Итак, первой стадией организации является определение цели риска (определенный результат) и цели рискованных вложений капитала (выигрыш, доход, прибыль). Цели риска и рискованных вложений капитала должны быть четкими, конкретизированными и сопоставимыми с риском и капиталом.

На следующем этапе, сбор и анализ информации об окружающей среде, которая способствует принятию определенного решения. На основе синтеза информации определяется вероятность наступления события, подсчитать степень риска и рассчитать его стоимость.

На основе более конкретной информации, полученной на второй стадии, субъект разрабатывает возможные направления рискованного инвестирования капитала и проводится оценка их оптимальности путем сопоставления риска и ожидаемой прибыли. Далее, согласно полученной вариации возможных направлений инвестирования вырабатываются стратегия и приемы управления риском, а также способы снижения величины риска.

Следующие действия по организации менеджмента рисков «ложатся на плечи» риск менеджера. В зависимости от его риск толерантности и полученного опыта по работе с рисками осуществляется организация мероприятий по выполнению программы определенных действий, объемов и источников финансирования мероприятий, конкретных исполнителей и сроков выполнения.

Последним этапом организации риск менеджмента является контроль над выполнением намеченной программы, анализ и оценка результатов выполнения выбранного варианта рискованного решения.

Таким образом, в настоящее время Российские компании в нестабильных политических и финансовых условиях все чаще стали уделять внимание риск

менеджменту. Как история показывает, после финансового кризиса в конце второй половине 2000-х была пересмотрена система риск менеджмента и развития корпоративной культуры компаний в области управления риска.

Внедрение системы риск менеджмента в рамках всей компании будет иметь успех только в тех организациях, где руководящие работники готовы поверить в продуктивность осуществляемой программы. Процесс создания интегрированной системы риск менеджмента предусматривает деликатный учет интересов различных работников и подразделений. И хотя важным представляется уровень подготовки персонала, все же только руководители, поддерживающие идеи риск менеджмента, смогут добиться успехов во внедрении корпоративной системы управления рисками и раскрытии ее огромного потенциала.

### **Список литературы:**

1. Балабанов И.Т. Риск-Менеджмент: учеб. Пособие. М.: Финансы и Статистика, 1996 — 56—71 с.
2. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками: учеб. пособие. М.: Юнити-Дана, 2011 — 153—159 с.
3. КРМГ Риск-Менеджмент: что лежит за пределами бюрократии. Исследование КРМГ 2010 г.

## СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЭТИКА МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

***Шлыков Егор Артурович***

*студент 2 курса, кафедра маркетинга и логистики  
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»,  
РФ, г. Самара  
E-mail: [egor@hippo.ru](mailto:egor@hippo.ru)*

***Карпова Наталья Петровна***

*научный руководитель, д-р экон. наук, доцент,  
профессор кафедры маркетинга и логистики  
ФГБОУ ВПО «Самарский государственный экономический университет»,  
РФ, г. Самара*

Если внимательно изучить специализированную литературу по менеджменту или профессиональные печатные издания, то можно заметить, что в последнее время имеет место определённая тенденция. Таким аспектам менеджмента, как создание благоприятного корпоративного «климата», «воспитание» персонала и «прививание» ему соответствующих высокоморальных идей, культивирование принципа общественно полезной деятельности как высшей формы профессиональной и т. д., стало уделяться гораздо больше внимания. Всё дело в том, что иначе просто не могло произойти: в период пропаганды здорового образа жизни, борьбы с общественными деформациями, возрастающей популярности волонтёрских и иных общественных некоммерческих организаций социальная роль бизнеса важна, как никогда прежде. Общество в большинстве своём (по крайней мере, хотелось бы в это верить), наконец, осознало, что существующие проблемы решаются не только с помощью денег, которые неизвестно как применить. Теперь вся их эффективность, на наш взгляд, сосредоточена во всевозможных социальных программах, акциях и т. п. Но нельзя забывать, что залог успешного будущего — это успешное будущее каждой мелкой составляющей крупной системы, а организации — это те же экономические ячейки общества. Именно поэтому начинать нужно с развития каждой отдельно взятой организации, в которой этика менеджмента и социальная ответственность играют не последнюю роль.

Всё вышперечисленное наталкивает на мысль об актуальности исследуемой темы.

Современные менеджеры уделяют достаточно много времени проблеме улучшения нравственного климата организации, а также повышению её равнодушия к социальным проблемам, и не зря: им не хочется, чтобы в один прекрасный день компании пришлось занимать защитную позицию, особенно в наше время, когда общественность максимально чувствительна к проявлениям неэтичного поведения.

По весьма эфемерным утверждениям экспертов, менеджмент (и менеджер) обязан создавать и поддерживать такие условия, в которых люди ведут себя по-человечески — только тогда можно рассчитывать на эффективное функционирование структуры. Только вот необходимо конкретно понимать, каким образом руководство организации может контролировать ее моральное «здоровье».

На практике всё это сделать не так уж и сложно — достаточно всего лишь открыто и уверенно поддерживать нормы этичного поведения и выступать с инициативой возобновления соответствующих ценностей [1, с. 598]. Приверженность им необходимо декларировать во время выступлений, в директивах, внутрифирменных публикациях. Но особую роль играют действия высшего менеджмента. Если руководство приносит этику в жертву минутным интересам, в организации мгновенно распространяются слухи об этом. Следующие клятвы в приверженности идеалам напрасны. Таким образом, поведение руководителей задает тон всей организации — это первое, что способствует созданию правильной среды внутри компании. Второе, за счёт чего можно управлять этикой компании — моральный кодекс. Он представляет собой формальное изложение этических и социальных ценностей организации и призван донести до сотрудников основные корпоративные принципы, действующие в данной системе. Эти принципы определяют ценностные ориентиры компании и в целом описывают, например, ее обязанности, качество продукции, отношение к конкурентам и т. д. Политика

организации — это примерное описание порядка действий компании и её сотрудников в конкретных, затрагивающих вопросы этики и морали, ситуациях. Тут речь может идти о чём угодно: о рыночной практике, о соблюдении законов, о патентной практике, о подарках сотрудникам и предоставлении им равных возможностей и т. п. Часто в моральном кодексе указываются требования к поведению персонала.

И, наконец, за счёт чего ещё можно контролировать этический «климат» в компании — это этические структуры. К ним относятся различные системы, программы и должности, с помощью которых компания стремится стимулировать соответствующее моральным принципам поведение сотрудников. Возможно создание комитета по этике компании, который, как правило, образует группа высших руководителей, на которых возложена обязанность следить за соблюдением работниками этических принципов и выносить решения в случае возникновения спорных ситуаций. Кроме того, комитет отвечает за наказание тех, кто нарушает правила, что имеет немаловажное значение, если организация стремится непосредственно повлиять на поведение работников. К примеру, комитет по этике компании Motorola имеет право интерпретировать и корректировать основные положения морального кодекса, доносить до сотрудников информацию о его изменениях, а также выносить решения относительно нарушающих его работников. Существуют и другие этические структуры, такие как учебные программы и «горячие линии». «Горячая линия» — это бесплатная телефонная служба, по которой работники могут доложить о сомнительном поведении, возможном мошенничестве, убытках, несправедливом отношении менеджеров. Однако даже самая сильная программа этической поддержки не гарантирует сотрудникам избежания возможных ошибок. Иметь впечатляющую нравственную программу недостаточно — она должна присутствовать во всех повседневных операциях, побуждать работников принимать морально корректные решения в любой ситуации — только тогда будет достигнут желаемый эффект [2, с. 235—238].

Ярким примером социальной ответственности является поведение фирмы “Monsanto Company”, которая менее чем через два месяца после утечки ядовитых веществ в Бхопале на заводе, построенном фирмой “Union Carbide” в Индии, и гибели почти 2000 жителей этого города вследствие катастрофы, сделала по свидетельству “Business Week” следующее: “Monsanto”, четвертая в химической промышленности, удивила своих критиков, известив о добровольном развертывании программы «Право знать», заключающейся в распространении информации о возможных опасностях и мерах предосторожности, обязательных для людей, живущих вблизи 53 ее заводов [9].

Но почему же всё-таки этика и социальная ответственность менеджмента выступают факторами развития организации? На наш взгляд, подобные вопросы требуют конкретного иллюстрирования, и в качестве примера не рассмотреть деятельность в данной сфере такого по-настоящему крупного, влиятельного и успешного бренда как “Procter & Gamble” просто недопустимо.

Сделать это можно с позиции того, как компания проявляет себя в каждой из следующих сфер:

- Экономическая ответственность (приносить прибыль).
- Юридическая ответственность (соблюдать законы).
- Этическая ответственность (быть этичным: поступать правильно и не причинять вред).
- Принятая на себя ответственность (улучшать благосостояние общества и качество жизни).

Любая коммерческая организация, прежде всего, является основной экономической ячейкой общества, которая несет ответственность за производство необходимых ему товаров и услуг и максимизацию прибыли. Безусловно, нельзя утверждать, что единственная миссия компании — это получение прибыли, но, в то же время, если не будет достаточного количества средств, которые можно пустить на реализацию социальных проектов/программ, то и рассчитывать на успешное осуществление социальной деятельности довольно легкомысленно. В данном случае проблем у “Procter &

Gamble” нет: выручка компании, согласно финансовому отчёту за 2014 год, составила более 83 млрд. долларов [3]. Их чистая прибыль в 2014-м финансовом году зафиксирована на отметке 11,64 млрд. долларов, что на 300 млн. превышает аналогичный показатель в предыдущем году. Стоит ли добавлять, что акции компании стабильно держатся на бирже, а их стоимость увеличилась на 3,84 % по сравнению с предыдущими значениями [4]. Подобная финансовая стабильность позволяет выделять средства на разнообразные социальные программы. За годы своей работы в России — а это чуть больше 20 лет — компания, безупречно находя компромисс в цепочке «прибыль-благотворительность», выделила на вышеуказанные нужды более 13 млн. долларов США [8].

Что касается правовой сферы, то и здесь у “P&G” проблем не возникает: кроме того, что в корпоративных целях данной компании декларируется производство товаров и услуг наивысшего качества и потребительской ценности, улучшающих жизнь сегодняшнего и будущего поколений по всему миру, всё это также легко реализуется на практике. Доказательством можно считать хотя бы то, что товарами “P&G” пользуются 4,4 млрд. из 7 млрд. населения Земли, живущие в 180 разных странах мира [7], а показатель рыночной капитализации организации превышает ВВП ряда государств.

Что касается оценки этической ответственности компании: этически ответственное поведение организации означает общественно полезные действия, которые не предусмотрены законами либо не отвечают прямым ее экономическим интересам. Но, конечно, для того чтобы поведение организации было этичным, ее менеджеры должны придерживаться принципов равенства, честности и непредвзятости, соблюдать права сотрудников.

На официальном сайте “Procter & Gamble” указано: «Наши люди и наши товары являются нашими самыми главными активами, и вместе они представляют собой мощную силу, которая может влиять на то, что действительно важно». Всё это находит выход в корпоративной благотворительности, огромном количестве благотворительных акций, волонтерских программ,

которые являются сферой постоянной социальной деятельности компании.

Среди них проекты:

- «Стирка-помощь детям» (собрано 9 млн. 900 тыс. руб.).
- «Сердечная помощь» (собрано 7 млн. 96 тыс. руб.).
- “Pampers — забота о двоих» (более 8000 малышей из 100 российских домов ребёнка получили в 70 регионах страны одноразовые подгузники).
- «Duracell — заряди улыбку» (4,5 млн. руб. на лечение детей с заболеваниями позвоночника) и т. д.

Знаменитая корпоративная инициатива “P&G” под названием “Live, learn and thrive”/«Живи, учись и процветай» направлена на оказание помощи нуждающимся детям во всём мире. Предусмотренные её программы помогают детям родиться здоровыми, получить доступ к образованию и приобрести навыки, необходимые для жизни. Начиная с 2007 г. “P&G” удалось изменить к лучшему жизнь свыше 210 млн. детей [5].

И, наконец, принятая на себя ответственность. Пожалуй, самый неоднозначный и сложный аспект, оценить который довольно непросто. Здесь речь идёт исключительно о действиях филантропического характера, которых никто не требует и которые не приносят компании ощутимой выгоды. Естественно, всё осуществляется на добровольной основе и связано именно с желанием организации внести безвозмездный вклад в развитие общества. “P&G” характеризуется экологической направленностью действий в данном случае:

- Сокращение водопотребления за счет оптимизации процессов очистки, замены воды паром там, где это возможно, использования более современных специальных систем водоснабжения и усовершенствованных средств управления строительным технологическим оборудованием.
- Выключение освещения в течение обеденного перерыва для экономии электроэнергии (практикуется на 12 объектах в Азии).



- В США и Великобритании, где уборка помещений раньше проводилась по ночам, она теперь начинается раньше с целью сокращения времени работы систем освещения в ночные часы.

- На многих объектах по всему миру вместо одноразовых стаканов для питья используются пригодные для многократного использования акриловые бокалы.

- В Цинциннати, штат Огайо, для упаковывания вещей при переездах вместо картонных коробок используются многоразовые пластиковые контейнеры.

Проводя подобную политику, ориентированную на бережное отношение к природным ресурсам, компания смогла добиться следующих показателей (начиная с 2007 г.):

- 8 % — сокращение потребления энергии
- 28 % — сокращение потребления воды [6].

Таким образом, становится ясно, что фирма “Procter & Gamble” всецело оправдывает свой корпоративный лозунг, общий для всех товарных линий: «Мы рядом, чтобы улучшить вашу жизнь». Но этого мало: проводя подобную политику, они каждый день завоёвывают новую аудиторию, пусть даже в лице всего нескольких человек, соответственно, потребительская лояльность растёт, рынки сбыта расширяются, продажи увеличиваются, а прибыль — и вовсе — измеряется огромными цифрами. Это позволяет “P&G” уверенно двигаться вперёд, это способствует их устойчивому развитию, а что ещё нужно бренду, который занимает ведущие позиции на рынке?

Люди устали от неэтичных и социально безответственных поступков коммерческих фирм, поэтому менеджеры, проводя соответствующую социально-этическую политику, не только вносят ощутимый вклад в повышение качества жизни общества, но и одновременно с этим добиваются значительных экономических успехов.

Конечно, реализация всевозможных специальных социальных программ, а также наличие специфичных структур и подразделений внутри организации

требуют значительных и денежных, и моральных затрат. Нет никаких гарантий того, что Ваша инициатива будет оправдана или, что ещё лучше — прибыльна. Но если есть шанс обеспечить лучший уровень жизни людей, то почему бы им не воспользоваться? К тому же, подобное положение дел не только налагает ответственность, но и открывает новые перспективы.

### **Список литературы:**

1. Дафт Р.Л. Менеджмент: учебник. СПб.: Питер, 2011. — 832 с.
2. Захарова Т.И. Организационное поведение: учебно-методический комплекс М.: ЕАОИ, 2009. — 330 с.
3. Ежегодный отчёт компании «Procter & Gamble». Результаты за 2014 год. // Официальный сайт компании «Procter & Gamble». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.pginvestor.com/interactive/lookandfeel/4004124/PG\\_Annual\\_Report\\_2014.pdf](http://www.pginvestor.com/interactive/lookandfeel/4004124/PG_Annual_Report_2014.pdf) (дата обращения 22.12.2014).
4. Иностранные компании: обсуждение акций, перспектив, новостей и событий: Форум «InvestTalk» — 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://investtalk.ru/forum/index.php?showtopic=16955> (дата обращения: 17.05.2015).
5. Статья «Благотворительные программы «P&G» в России» // Официальный сайт компании «Procter & Gamble» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.pg.com/ru\\_RU/sustainability/social\\_responsibility/cause\\_reated\\_programms.shtml](http://www.pg.com/ru_RU/sustainability/social_responsibility/cause_reated_programms.shtml) (дата обращения: 30.05.2015).
6. Статья «Вклад наших сотрудников в устойчивое развитие P&G» // Официальный сайт компании «Procter & Gamble» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.pg.com/ru\\_RU/sustainability/employee\\_engagement.shtml](http://www.pg.com/ru_RU/sustainability/employee_engagement.shtml) (дата обращения: 30.05.2015).
7. Статья «Сила цели» // Официальный сайт компании «Procter & Gamble» [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.pg.com/ru\\_RU/company/pvp/index.shtml](http://www.pg.com/ru_RU/company/pvp/index.shtml) (дата обращения: 30.05.2015).
8. Статья «Социальная ответственность P&G» // Официальный сайт компании «Procter & Gamble». [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.pg.com/ru\\_RU/sustainability/social\\_responsibility\\_russia.shtml](http://www.pg.com/ru_RU/sustainability/social_responsibility_russia.shtml) (дата обращения: 30.05.2015).
9. Статья «Monsanto at a Glance» // Официальный сайт компании «Monsanto». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.monsanto.com/whoweare/pages/default.aspx> (дата обращения 31.05.2015).

### СЕКЦИЯ 3. РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

#### МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ)

*Журавлева Екатерина Алексеевна*  
студент 5 курса, кафедра ЭУБП ИУБПЭ СФУ,  
РФ, г. Красноярск  
E-mail: [zhueal@gmail.com](mailto:zhueal@gmail.com)

*Бородкина Варвара Владимировна*  
научный руководитель, ст. преп. кафедры ЭУБП ИУБПЭ СФУ,  
РФ, г. Красноярск

Все большее понимание человечеством важности экологического (природного) фактора в его выживании привело к формированию концепции устойчивого развития — экономического развития согласованного с законами природы. Одновременно, укрепляется понимание того, что концепция устойчивого развития должна работать на всех уровнях системы — от глобального до регионального. Устойчивость развития территории — многоаспектный процесс, который отражает динамика эколого-экономических показателей.

Оценка динамики эколого-экономических показателей не только позволяет получить информацию о текущем экологическом и экономическом состоянии территории, но также позволяет определить связь между показателями и направление этой связи.

Обязательным условием для осуществления оценки как комплексного эколого-экономического развития, так и его экологической составляющей является всесторонний анализ данных на всех уровнях национальной хозяйственной системы: межстрановом, национальном (федеральном), региональном (субъекты РФ) и внутрирегиональном (муниципальные образования). Этот порядок касается как разработки системы индикаторов, так и их контроля и оценки [3, с. 31].

При этом, разработка индикаторов должна осуществляться по системе «сверху вниз» (от межстранового уровня до внутрирегионального), а их контроль и оценка — по системе «снизу вверх» (рисунок 1) [2, с. 33].

**Нижний уровень**

<p>Внутрирегиональный уровень</p>	<p>Сбор данных, контроль и оценка индикаторов осуществляется на муниципальном уровне.</p> <p>При этом необходим учет по двум направлениям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка на предмет соблюдения внутренних индивидуальных муниципальных норм;</li> <li>- оценка вклада в развитие субъекта РФ (оценка соблюдения общерегиональных норм).</li> </ul> <p>Данные муниципального уровня передаются на региональный уровень.</p>
<p>Региональный уровень</p>	<p>Сбор данных, контроль и оценка индикаторов осуществляется на региональном уровне.</p> <p>При этом необходим учет по двум направлениям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка на предмет соблюдения внутренних индивидуальных региональных норм;</li> <li>- оценка вклада в развитие РФ (оценка соблюдения общероссийских норм).</li> </ul> <p>Данные регионального уровня передаются на федеральный уровень.</p>
<p>Национальный уровень</p>	<p>Сбор данных, контроль и оценка индикаторов осуществляется на федеральном уровне.</p> <p>При этом необходим учет по двум направлениям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценка на предмет соблюдения внутренних индивидуальных общероссийских норм;</li> <li>- оценка вклада РФ в общемировое развитие (оценка соблюдения общемировых норм).</li> </ul>

**Верхний уровень**

***Рисунок 1. Порядок контроля и оценки индикаторов эколого-экономического территориального развития по системе «снизу вверх»***

Порядок сбора информации, контроля и оценки индикаторов экологической устойчивости по системе «снизу вверх» дает возможность выявить территории «локомотивы» устойчивого эколого-экономического развития и отстающие территории.

Оценка эколого-экономического развития включает в себя три этапа:

- 1 Оценка экологического состояния территории;
- 2 Оценка экономического развития территории;
- 3 Оценка влияния экономического развития на экологическое состояние территории.

Общего показателя, который бы позволили сделать вывод об экологическом состоянии территории, не существует. Оценку общего состояния можно произвести на основании индикаторов развития подсистем:

- лесной комплекс;
- атмосферный воздух;
- водные ресурсы;
- отходы.

Составляющие для расчета индикаторов развития подсистем поделены на показатели, оказывающие положительное и отрицательное влияние на их состояние (таблица 1).

**Таблица 1.**

**Показатели, оказывающие позитивное и негативное влияние на состояние экологических подсистем территории**

Подсистема	Показатели, оказывающие влияние на подсистему	
	позитивное влияние	негативное влияние
Лесной комплекс	Площадь лесовосстановления	Площадь утраты лесов
Атмосферный воздух	Объем уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ	Объем загрязняющих веществ, поступивших в атмосферу
Водные ресурсы	Объем сохранения воды	Объем утраты воды
Отходы	Объем снижения отходов производства и потребления	Объем образования отходов

Способ расчета индикаторов развития подсистем представлен в таблице 2.

**Таблица 2.**

**Расчет индикаторов развития экологических подсистем**

Подсистема	Расчет индикатора
Лесной комплекс	$R_{лес} = \Delta_{лес.вост} - \Delta_{лес.утр}$ , где $R_{лес}$ – индикатор развития подсистемы «Лесной комплекс», $\Delta_{лес.вост}$ – изменение площади лесовосстановления, $\Delta_{лес.утр}$ – изменение площади утраты лесов
Атмосферный воздух	$R_{атм} = \Delta_{атм.улов} - \Delta_{атм.загр}$ , где $R_{атм}$ – индикатор развития подсистемы «Атмосферный воздух», $\Delta_{атм.улов}$ – изменение объема уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ, $\Delta_{атм.загр}$ – изменение объема загрязняющих веществ, поступивших в атмосферу.
Водные ресурсы	$R_{вод} = \Delta_{вод.сохр} - \Delta_{вод.утр}$ , где $R_{вод}$ – индикатор развития подсистемы «Вода», $\Delta_{вод.сохр}$ – изменение объема сохранения воды, $\Delta_{вод.утр}$ – изменение объема утраты воды.

Отходы	$P.отх = \Delta.снж - \Delta.отх.обр,$ где P.отх – индикатор развития подсистемы «Отходы», $\Delta.отх.снж$ – изменение объема снижения отходов, $\Delta.отх.обр$ – изменение объема образования отходов.
--------	---

Оценка развития подсистем производится по трем направлениям: деградация, развитие и стагнация развития подсистемы. Отклонение значения индикатора от базового показателя в пределах 2 % (+/-) отражает состояние стагнации развития подсистемы. Значение индикатора меньше нуля отражает деградацию подсистемы, а значение индикатора больше нуля — ее развитие.

Выводы о развитии подсистем позволяют сделать общий вывод об экологическом состоянии территории в целом. Если две подсистемы и более находятся в состоянии деградации, то и общее экологическое состояние оценивается деградацией. Если три подсистемы и более находятся в состоянии развития, то общее экологическое состояние оценивается развитием. В других же случаях можно говорить об отсутствии экологического развития территории.

Оценку экономического состояния предлагается производить на основании изменения значения показателя ВРП на душу населения. Если значение показателя возросло по сравнению с предыдущим/базовым периодом, то экономическое состояние региона характеризуется экономическим ростом. Если значение показателя уменьшилось — экономической деградацией. Если значение показателя изменилось в пределах 2 % (+/-), то экономическое состояние региона характеризуется отсутствием развития.

Следующим этапом оценки эколого-экономической системы является оценка влияния экономического развития на экологическое состояние территории. Однако на сегодняшний день не существует единой методики такой оценки, что создает проблему выбора наиболее подходящего варианта.

Наиболее подходящим и простым для вычисления является метод определения эффекта «декаплинга». Эффект «декаплинга» означает «использование меньшего количества ресурсов на единицу экономического результата и сокращения негативных экологических воздействий» [1, с. 63].

Он позволяет определить зависимость между изменением показателей давления на окружающую среду и показателями экономического развития.

При выявлении эффекта «декаплинга» рассчитывают показатель декаплинг-фактора (DF) [3, с. 7]:

$$DF = 1 - \frac{\left( \frac{\text{Показатель давления на окружающую среду}}{\text{Показатель движущей силы экономики}} \right)_{\text{конец периода}}}{\left( \frac{\text{Показатель давления на окружающую среду}}{\text{Показатель движущей силы экономики}} \right)_{\text{начало периода}}} \quad (1)$$

Значение показателя декаплинг-фактора, в соответствии с таблицей 3, позволяет судить о наличии или отсутствии эффекта «декаплинга» в конкретный период времени.

Показателем движущей силы экономики является показатель ВРП. В качестве показателей давления на окружающую среду используются показатели:

- объем загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения атмосферного воздуха;
- объем сброса загрязненных сточных вод (без очистки и недостаточно очищенных) в водные объекты, на рельеф, в подземные горизонты,
- образование отходов производства и потребления.

*Таблица 3.*

**Определение наличия эффекта «декаплинга»**

Декаплинг-фактор	Увеличивается ли давление по времени	Декаплинг
DF<0	Безразлично	Отсутствует
DF>=0	Да	Относительный
DF>=0	Нет	Абсолютный

Отсутствие эффекта «декаплинга» при сопоставлении показателей будет свидетельствовать о том, что экономическое развитие региона оказывает влияние на его экологическое состояние.

Эффект «декаплинга» считается относительным, когда скорость увеличения значения экологической переменной положительна, но не превышает темпов увеличения значения экономической переменной.

Снижение значения экологической переменной или ее сохранение на прежнем уровне при увеличении значения экономической переменной будет свидетельствовать о наличии эффекта «декаплинга».

Наличие эффекта «декаплинга» при состоянии деградации экологической системы свидетельствует о том, что ухудшение состояния окружающей среды обусловлено не экономическим развитием, а влиянием каких-то других факторов.

Применение такой методики оценки на примере Красноярского края дало следующие результаты.

**Таблица 4.**

**Результаты оценки экономического развития и экологического состояния Красноярского края**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Экологическое состояние	-	Отсутствие развития	Экологическая деградация	Отсутствие развития	Экологическая деградация	Экологическое развитие
Экономическое развитие		Отсутствие развития	Экономический рост	Экономический рост	Отсутствие развития	Экономический рост

Исходные данные для выявления эффекта «декаплинга» представлены в таблице 5.

**Таблица 5.**

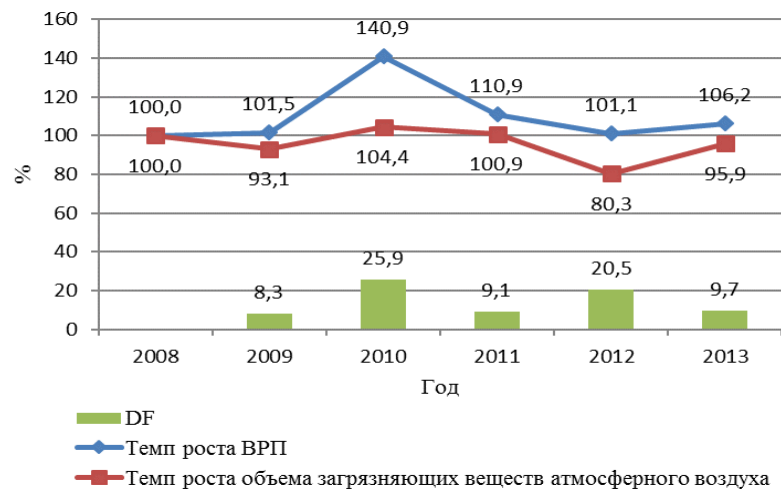
**Показатели по Красноярскому краю, используемые для выявления эффекта «декаплинга»**

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВРП, млрд. руб.	737950	749195	1055525	1170827	1183228	1256675
Темп роста ВРП, %	100,0	101,5	140,9	110,9	101,1	106,2
Объем загрязняющих веществ, отходящих от источников загрязнения атмосферного воздуха, тыс. тн	12254,2	11407,9	11909,7	12011,8	9649,1	9253,0
Темп роста объема загрязняющих веществ атмосферного воздуха, %	100,0	93,1	104,4	100,9	80,3	95,9
Объем сброса загрязненных сточных вод в водные объекты, на рельеф, в подземные горизонты, млн. куб. м	481,50	453,00	444,80	448,40	425,40	391,10



Темп роста объема сброса загрязненных сточных вод, %	100,0	94,1	98,2	100,8	94,9	91,9
Образование отходов производства и потребления, млн. тн	288,10	298,20	302,80	346,20	382,70	354,80
Объем сброса загрязненных сточных вод в водные объекты, на рельеф, в подземные горизонты, млн. куб. м	100,0	103,5	101,5	114,3	110,5	92,7

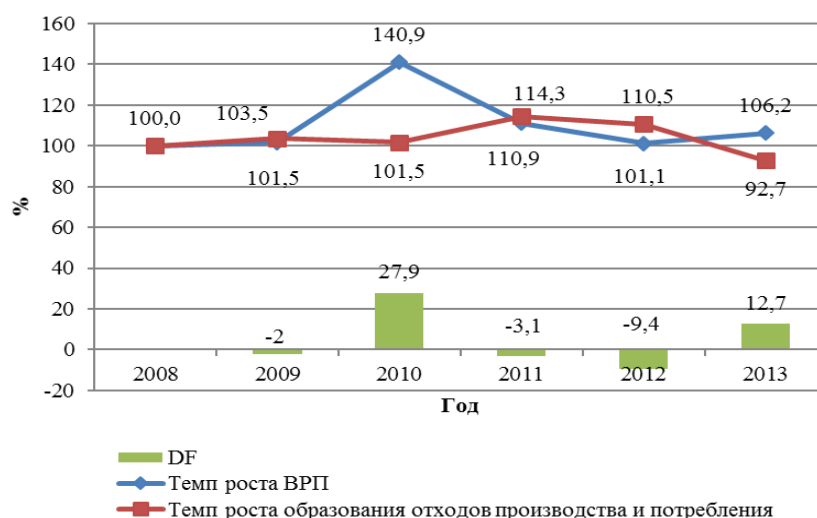
Графическое представление эффекта «декаплинга» представлено на рисунках 3—5.



**Рисунок 2. Эффект «декаплинга» для загрязнения атмосферного воздуха**



**Рисунок 3. Эффект «декаплинга» для загрязнения водных ресурсов**



**Рисунок 4. Эффект «декаплинга» для образования отходов производства и потребления**

Выявление эффекта «декаплинга» для Красноярского края показало, что экономическое развитие региона не оказывает влияния на увеличения значений показателей загрязнения атмосферного воздуха и водных ресурсов, но оказывает влияние на значение показателя образования отходов.

Таким образом, при экономическом развитии Красноярского края его экологической состояние находится в состоянии деградации, однако при этом наблюдается расхождение между некоторыми показателями загрязнения окружающей среды и показателями экономического развития. Это означает, что на ухудшение состояния экологии в крае, помимо экономики, оказывают влияние и другие факторы.

### Список литературы:

1. Бобылев С.Н. «Зеленая» экономика и модернизация. Эколого-экономические основы устойчивого развития. / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров // На пути к устойчивому развитию России. — 2012. — № 60. — 90 с.
2. Бородкина В.В. Оценка устойчивости территориального развития // Экономика, предпринимательство и право. — 2014. — № 2. — С. 31—38. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/32523/> (дата обращения: 20.04.2015).
3. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2013 году».

## СЕКЦИЯ 4. ЭКОНОМИКА

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ В СХПК

*Антонова Анастасия Дмитриевна*  
*магистрант 2 курса, кафедры бухгалтерского учета, финансов и аудита,*  
*ГАУСЗ,*  
*РФ, г. Тюмень*  
*E-mail: [a\\_ad1990@mail.ru](mailto:a_ad1990@mail.ru)*

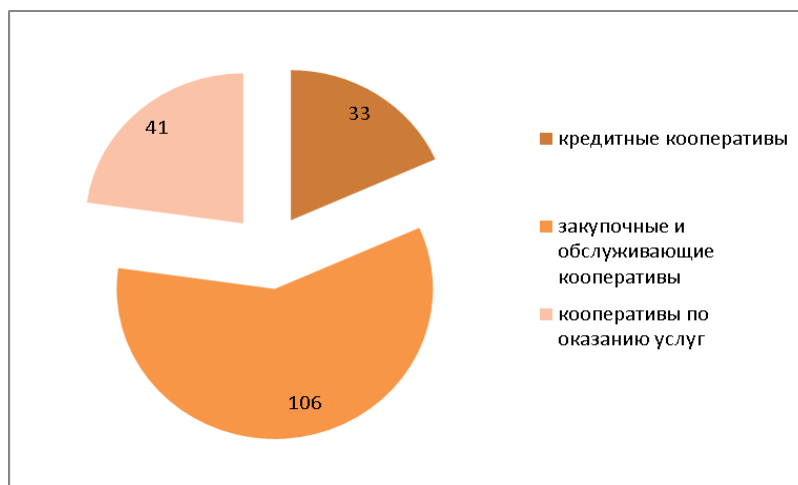
*Ларионова Надежда Павловна*  
*научный руководитель, доцент кафедры бухгалтерского учета,*  
*финансов и аудита, ГАУСЗ,*  
*РФ, г. Тюмень*

Кооперативы являются одной из форм предпринимательской деятельности в различных отраслях народного хозяйства.

В России сельскохозяйственный производственный кооператив это такой сельскохозяйственный кооператив который, создается гражданами для совместной деятельности по производству, переработке и сбыту сельскохозяйственной продукции, а также для выполнения иной деятельности, основанной на личном трудовом участии членов кооператива. Производственный кооператив является коммерческой организацией [4].

Сельскохозяйственный производственный кооператив должен входить в один из ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов.

К 2014 году в Тюменской области насчитывается около 180 кооперативов из них: кредитные кооперативы 33; закупочные и обслуживающие кооперативы 106; кооперативы по оказанию услуг 41 предприятие [2].



**Рисунок 1. Сельскохозяйственная потребительская кооперация Тюменской области**

СХПК может заниматься деятельностью, связанной с производством, переработкой и сбытом сельскохозяйственной продукции. Но следует иметь в виду, что положение СХПК отлично от положения производственного кооператива и регулируется прежде всего законом «О сельскохозяйственной кооперации», а затем гражданским кодексом и законом «О производственных кооперативах». Видами СХПК являются рыболовецкая кооперация (колхоз), сельскохозяйственная (колхоз), и кооперативное хозяйство (коопхоз), и другие виды, созданные в соответствии с требованиями, предъявляемыми к СХПК [6].

Образование кооперативного хозяйства происходит с решением его учредителей. Основным учредительным документом является устав [1].

Распределение прибыли в СХПК следует рассматривать в двух этапах:

Во-первых, в СХПК распределяется прибыль после уплаты налогов, далее из оставшейся прибыли уплачиваются другая часть налогов в местные бюджеты и взыскиваются экономические санкции, штрафы. Для финансирования потребностей производственного и социального развития, происходит формирование фондов и резервов предприятия на основе распределения данной прибыли.

Государство не вмешивается в процесс распределение прибыли СХПК, оставшейся после уплаты налогов, однако, устанавливает минимальный размер резервного капитала, регулирует порядок создания резерва по сомнительным

долгам и под обесценение ценных бумаг. Также стимулирует направление распределения прибыли на капитальные вложения производственного назначения и строительство жилья, на благотворительные цели, с помощью предоставления налоговых льгот.

Сумма чистой прибыли после уплаты налогов (налога на прибыль) в бюджет самостоятельно распределяется в организации согласно устава и учетной политики, зафиксированной СХПК, также и по желанию собственников.

Во-вторых, это и есть распределение и использование прибыли, оставшейся в распоряжении СХПК после осуществления платежей в бюджет. На этом этапе могут создаваться за счет прибыли целевые фонды: Резервный, развития и совершенствования производства, социальных потребностей и поощрения.

Если предприятие делает значительные отчисления в фонды потребления, то можно сказать, что СХПК выбрана подобная стратегия в осуществлении финансовой деятельности не случайно. Это одна из характеристик того, что решение принято для использования части прибыли, как потенциальный резерв собственных средств, которые можно использовать для пополнения оборотных средств, путем соотношения прибыли между резервами потребления и накопления.

По решению общего собрания членов СХПК в течении трех месяцев после окончания отчетного периода чистая прибыль оставшаяся в полном распоряжении после уплаты всех платежей, налогов, сборов определяется и фиксируется в Ф2 Отчет о финансовых результатах.

Далее чистая прибыль распределяется:

1. Резервный фонд, ежегодно, не менее 10 % Паевого фонда, данные средства направляются на погашение задолженностей перед кредиторами при банкротстве кооператива или его ликвидации, реорганизации, для покрытия убытков от независимых обстоятельств: стихийных бедствий, наводнений, пожаров и т. д.; и другие фонды в том числе фонд потребления социальной помощи членам кооператива и их детям.

2. На паевые взносы, до 5 % распределяемой прибыли в зависимости от платежеспособности кооператива

3. На дивиденды и кооперативные выплаты, до 10 %, распределяемые пропорционально личному трудовому вкладу членов СХПК;

4. Вся остальная прибыль направляется в Резервный фонд. Но в резервный фонд можно направить не более 50 % от суммы прибыли, подлежащей налогообложению. Так как эти средства имеют целевой характер, для компенсации рисков и распределения в другие фонды, что возникли в период хозяйственной деятельности кооператива. Также в случае недостатка чистой прибыли при выплате дивидендов по паям участников, можно воспользоваться выплатами из данного фонда [7].

При превышении суммы прибыли, уставным капиталом и фонда накопления в СХПК можно сказать об его финансовой устойчивости и то, что средства используются рационально. Если данные показатели равны, то кооператив находится в предкризисном состоянии. Если средства для потребления больше уставного капитала, то организация близка к банкротству.

Самым важным направлением распределения прибыли является выплаты доходов собственникам и вознаграждений работникам, пособий, надбавок. Также по решению общего собрания членов СХПК часть прибыли может распределяться на выплаты наемным рабочим [5]. Выплата доходов собственникам производится в виде дивидендов, и отсюда часть прибыли распределяется между пайщиками, но только после выплат по налогам, кредитам, процентов, вознаграждений и средствам по расширению производства [3].

Одним из важных направлений распределения прибыли являются премиальные доплаты работникам кооператива, они связаны с достижением перевыполнения плана, определенных показателей, входящие в должностные обязанности руководящих лиц.

## Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kodexy.ru/> (дата обращения 11.05.2015).
2. Данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/tumstat/ru/](http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/) (дата обращения 11.05.2015).
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 32н (ред. от 27.04.2012) "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99".
4. Производственные кооперативы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата обращения 15.05.2015).
5. Распределение прибыли кооператива. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://biznesadvokat.ru/manuals.html> (дата обращения 15.05.2015).
6. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О сельскохозяйственной кооперации» (08 декабря 1995 г.). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/> — КонсультантПлюс, 1992-2014 (дата обращения 11.05.2015).
7. Федеральный закон от 08.05.1996 № 41-ФЗ (ред. от 30.11.2011) «О производственных кооперативах» (08 мая 1996 г.) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/> — КонсультантПлюс, 1992—2014 (дата обращения 11.05.2015).

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И МЕСТО ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

***Багдасарян Асмик Альбертовна***

*студент 5 курса, кафедра мировая и национальная экономика  
Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [Jasmin199111@yandex.ru](mailto:Jasmin199111@yandex.ru)*

***Гурнина Дарья Александровна***

*научный руководитель, канд. социол. наук, доцент  
Московского государственного машиностроительного университета (МАМИ),  
РФ, г. Москва*

Китайская экономика является самой быстроразвивающейся в мире. Начиная с 1953 года, правительство КНР проводило реформы, направленные на улучшение социально-экономического положения страны. Эти реформы реализовывались в рамках «пятилетних планов». В 2015 году заканчивается 12-й пятилетний план, а уже с 2016 в силу вступит 13-й.

Благодаря контролю экономики со стороны государства, поддержки местных производителей, притоку иностранных инвестиций, ориентации на внешнюю экономическую деятельность (экспорт продукции и услуг) и участию в международных экономических отношениях Китай занимает важное место в мировой экономике.

По итогам 2013 года Китай не только увеличил объём внешней торговли, но и обогнал США, заняв первое место в мировом рейтинге. Общий объём внешней торговли страны составил 4160,31 млрд. долл. США, в т. ч. экспорт — 2210,02 млрд. долл. США, импорт — 1950,29 млрд. долл. США.

В структуре экспорта КНР важнейшее место занимает продукция машиностроительной отрасли — 50,48 % (1119,89 млрд. долл. США) от всего объёма экспорта:

- Электрические машины и оборудование, аппаратура для записи — 25,30 %



- Энергетическое, технологическое и другое оборудование, станки, насосы и др. — 17,33 %

- Оптико-, фото-, киноприборы и аппараты, медицинские приборы — 3,40 %

- Автомобили, тракторы и другие транспортные средства — 2,62 %

Китайское машиностроение зародилось в далёком 1931 году, с тех пор прошло 84 года, и отрасль стала одной из важнейших для Китая, а так же для всего мира. Первый завод, на котором производили автомобили (среднее машиностроение) был открыт в 1953 году в городе Чанчунь при поддержке Советского Союза. До 1958 года на заводе производилась военные и коммерческие грузовики, но в конце того же года, на предприятии начали собирать первый китайский автомобиль под названием Hong Qi (в пер. с кит. «Красный флаг»).

Но, начиная с 60-х по 70-е годы, развитие отрасли машиностроения шло довольно медленно. Причин было несколько, одной из них считается радикальная социалистическая политика Председателя Мао Цзэдуна (1893—1976 гг.), вследствие которой промышленность оказалась под жёстким контролем государства.

Уже в 1980-х годах, когда власть сменилась, Дэн Сяопин, не являвшийся руководителем страны, но фактически выведший страну из того хаоса, в котором он был после правления Мао Цзэдуна, поднял экономику страны, тем самым дав толчок развитию машиностроения. Китайским производителям было разрешено вести дела с иностранными предприятиями и организовывать совместные предприятия.

С 1990-х годов произошёл резкий рост отрасли машиностроения Китая. В 1992 году в Китае было произведено около 1 млн. легковых автомобилей и различных транспортных средств. Далее рост отрасли начал развиваться ещё быстрее.

Причин было несколько. Во-первых, Китай-это огромная страна, которая имеет самую большую численность населения. Таким образом, у КНР не было

потребности в работниках. Во-вторых, с начала 2000-х годов в страну начали поступать иностранные инвестиции из-за рубежа. Инвесторы не боялись контроля китайских предприятий со стороны государства, тем самым они помогли стране не только в плане дополнительного капитала, но и привнесли много изменений относительно качества продукции. Зарубежные предприниматели требовали соответствия стандартов производства мировым, это дало толчок к тому, что отрасль машиностроения вышла на новый уровень.

В то же время возникает ещё одна трудность. В Китае большое количество рабочей силы, но очень мало высококвалифицированных специалистов. Для изменения ситуации правительство проводит реформу образования, благодаря которой в КНР выросло число специалистов. В 2000 году было выпущено 200000 инженеров, а в 2010 их уже более 1000000.

За период с начала 2000-х по 2015 года китайские компании завоёвывали новые рынки, обгоняя такие мощные страны, как США и Германия. Например, шанхайская компания Zhenhua Heavy Industry, производящая портовые краны, опередила немецкую компанию Demag Cranes и финскую Kone и стала мировым лидером в группе тяжёлое машиностроение.

В то время как иностранные компании пытаются завоевать китайские рынки, китайские компании активно развиваются и стремительно завоёвывают мировые рынки. В табл. 1 приведены важнейшие проекты с участием китайских инвестиций в машиностроении.

Например, Shanghai Electric Corp. в 2004 году приобретает 75 % акций японской компании Ikegai, производящую токарные и фрезерные станки, за 4,5 млн. долл. США. За 5 млн. долл. США китайская компания Zhejiang Hongsheng Group приобретает немецкую компанию Grosse Webereimaschinen по производству ткацкого оборудования.

**Таблица 1.****Важные проекты с участием китайских компаний [1]**

<b>Покупаемая компания или СП</b>	<b>Продукция</b>	<b>Вид сделки</b>	<b>Китайская компания-покупатель</b>
«Mitsubishi» (Япония) «Wartsila» (Финляндия)	Судовые дизельные двигатели	СП	«China Shipbuilding Industry Corporation»
«Grosse Webereimaschinen» (Германия)	Ткацкое оборудование	поглощение	«Zhejiang Hongsheng Group»
«Ikegai» (Япония)	Токарные и фрезерные станки	СП	«Shanghai Electric Corp.»
«Topcut-bullmer» (Германия)	Оборудование для легкой промышленности	поглощение	«New jack Sewing Machine»
FASS AG (Австрия)	Углепластики	поглощение	«Xi'an Aircraft Industry»
ELKEM (Норвегия)	Композитные материалы	поглощение	«Bluestar Group»

Ещё один успешным примером стала компания Sany, занимающаяся производством строительного оборудования. В 2006 году она открыла производство в Индии за 60 млн. долл. США; в 2007 году открыла представительства в США, а позже инвестировала в строительство завода и нового исследовательского центра в Германии 130 млн. долл. США. В 2010 году Sany инвестировала средства в производственную базу в Германии (200 млн. долл. США), открыла новый завод в Индии. Компания Zoomlion, так же производитель строительного оборудования, в 2008 году приобрела итальянскую компанию CIFA за 422 млн. долл. США.

В 2009 году Китай стал одним из крупнейших экспортёров лесопильного оборудования, средняя цена на него составляла 92 долл. США, что значительно дешевле известных аналогов из Мексики (247 долл. США) и Италии (585 долл. США).

Китай завоёвывает рынок холодильных компрессоров, которые по качеству не уступают известным брендам, но отличаются в цене. Средняя стоимость китайских компрессоров равна 47 долл. США, японский аналог обходится в 113 долл. США, а американский в 204 долл. США [5].

В тот же период китайская компания Shandong Molong Petroleum Machinery Co., производящая нефтеперерабатывающее оборудование, получает

субсидии от правительства на сумму 5,5 млн. долл. США. Дополнительно к этой сумме компания получает 1,2 млн. долл. США в форме возврата НДС, при этом это намного больше, чем стандартный возврат в размере 15—17 %. Компания попадает в список самых высокотехнологических предприятий и правительство снижает налог на прибыль с 25 % до 15 %. В 2009 году та же компания получает вычет в размере 147 тыс. долл. США в качестве компенсации за понесённые расходы на исследования и разработку. В это же время она получила налоговый кредит на сумму 4,4 млн. долл. США под 40 %.

В 2014 году китайское правительство выдало субсидии в размере 293,3 млн. долл. США крупнейшим судоходным компаниям страны. Деньги направлены на модернизацию торгового флота: списание на слом старых судов и строительство новых. Субсидии в размере 246,2 млн. долл. США и 41,8 млн. долл. США получили компании China Cosco и China Shipping соответственно [2].

Судостроение в Китае является одной из отраслей машиностроения, которое полностью находится под управлением правительства и является государственной собственностью, закреплённой за CSSC — China State Shipbuilding Corporation. На долю Китая приходится около 38 % всех заказов по всему миру. КНР занимает первое место по судостроению малых и средних танкеров, что составляет 70 % от объёма производства всех судов в стране. Однако Япония, США и Южная Корея до сих пор являются лидерами по качеству производства [6].

На примере этих компаний можно увидеть, что китайское правительство поддерживает местных производителей и тем самым даёт огромное преимущество в конкуренции с иностранными производителями. В 2001 году Китай вступил в ВТО и вынужден был снизить размер таможенных пошлин на ввоз оборудования с 14,4 % до 6,5 %, но они по-прежнему значительно выше, чем в большинстве развивающихся стран [5].

Немаловажным фактором для Китая является сотрудничество местных предприятий с российскими. За последнее десятилетие между странами подписаны различные соглашения о сотрудничестве в области машиностроения.

В декабре 2014 года дальняя станкостроительная корпорация Poly Ground и российская станкостроительная компания «Группа СТАН» заключили соглашение о стратегическом сотрудничестве по поводу открытия завода в России по производству станков. Объем инвестиций на создание предприятия составил около 300 млн. долл. США.

Китайская компания China National Machine Tool Corporation в декабре 2014 года выразила желание о сотрудничестве со станкостроительными предприятиями Тульской области о возможности продвижения их продукции на рынки КНР. Соглашение было подписано в ходе встречи китайской и тульской делегации, в которые входили представители нескольких промышленных предприятий с обеих сторон.

Летом 2014 года российская и китайская стороны провели встречу касательно авиастроения (общее машиностроение). Во время встречи обсуждались вопросы по поводу производства широкофюзеляжного дальнемагистрального самолёта, создания нового образца гражданского вертолёт, а так же обмен опытом и налаживание производства серийной поставки авиадвигателей и бортового оборудования [4].

По итогам 2014 года объём торговли машиностроительной продукцией между Китаем и Россией составил 9,52 млрд. долл. США, что на 6,7 % больше 2013 года.

Отдельное место в китайской экономике занимает автомобилестроение. Развитие отрасли можно разделить на четыре этапа:

- 1953—1966 гг. — производство и разработка грузовых автомобилей и их комплектующих;
- 1967—1980 гг. — расширение модельного ряда автомобилей и заимствование «идей» у зарубежных компаний;

- 1981—1995 гг. — увеличение количества продукции;
- 1996 г. по настоящее время — увеличение доли легковых автомобилей, ориентация на экспорт.

Китайские компании производили автомобили под местными брендами (Lifan, Geely, Hong Qi, FAW и т. д.) и в основном ориентированы на потребление внутри страны. Так же местные компании ведут совместное производство (СП) с известными зарубежными компаниями (Volkswagen, Toyota, General Motors, Nissan и т. д.). В 2012 году было произведено 32,4 млн. автомобилей, в том числе 11,6 млн. легковых автомобилей [3].

Касательно электротехнической промышленности (точное машиностроение) Китая. На протяжении последнего десятилетия движется к тому, что завоёвывает «имя» на мировом рынке. На территории страны работает большое количество предприятий, как иностранных, так и китайских, производящих электротехническую продукцию. КНР является лидером по производству телевизоров, радиоприёмников, часов и стиральных машин. Так же активно развивается производство мобильных телефонов. Растёт количество, а самое важное качество производимой продукции в Китае. На рынке появляются не только компании, которые осуществляют сборку изделий для зарубежных компании, но и местные производители китайских брендов, например Shenzhen Zhonxing Telecom (ZTE), Huawei Technologies, Amoi, Bird, существуют десятки более мелких изготовителей.

Однако большой проблемой для производителей электротехнической продукции в КНР является копирование или же «клонирование» уже существующих известных мировых брендов. Эти компании производят мобильные телефоны, планшетные компьютеры, ноутбуки, часы из дешёвых материалов, что приводит к снижению издержек, но дискредитирует в целом китайских производителей. Например, корейская компания Samsung подало жалобу в суд против компании Tatung, Sampo, DNET, Polon Electronic, которые копировали корейские флагманы и производили мобильные телефоны для реализации на внутреннем рынке.

Нельзя не отметить, что копирование известных брендов приводило к созданию абсолютно новых телефонов, например телефоны с двумя сим-картами, которые, изначально, были разработкой китайских компаний. Идею оценили мировые гиганты, и компания Samsung разработала собственную линейку продуктов, на основе китайских идей.

В 2014 году отрасль машиностроения Китая выросла на 10 % по сравнению с 2013 годом. Ранее этот показатель был равен 11,2 %. Предприятия получили доход в размере 3,62 трлн. долл. США, что на 9,4 % больше 2013 года. Темпы роста рабочей силы в машиностроении за 2013 год увеличились на 7 %, а численность работников в отрасли увеличилась в два раза и равно 7,5 млн. человек. Если сравнивать ситуацию в отрасли с развитыми странами (США, Германия или Япония), то можно увидеть, что в этих странах за 2012—2014 гг. наблюдается сокращение рабочей силы [3].

Экспорт китайского оборудования в 2014 году составил 1119,89 млрд. долл. США, что равно 50,80 % от всего экспорта КНР. За этот год значительно вырос экспорт авиационного, нефтехимического и электроэнергетического оборудования. По данным 2014 года экспорт локомотивов, произведённых в КНР, достиг 4,6 млрд долл. США, а на долю китайского железнодорожного оборудование приходится 10 % мирового рынка [7].

В целом отрасль машиностроения является одной из крупнейших в мире и обгоняет развитые страны (США, Германия и Япония), которые на протяжении нескольких веков являлись лидерами. Ежегодный прирост объёмов производства в отрасли составляет около 12 %, а по притоку иностранных инвестиций отрасль занимает первое место в мире.

## Список литературы:

1. Глобальный рынок машиностроения // Перспективы — Сетевое издание Центра исследований и аналитики Фонда исторической перспективы. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.perspektivy.info> (дата обращения 20.02.2015).
2. Китайские субсидии на модернизацию торгового флота [Электронный ресурс]//ChinaLogist-все о перевозке грузов из Китая. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.chinalogist.ru/book/news> (дата обращения 20.02.2015).
3. Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ved.gov.ru/> (дата обращения 20.02.2015).
4. Россия и Китай укрепляют сотрудничество в авиастроении [Электронный ресурс]//Mashinprom-машиностроение в России и СНГ. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mashinprom.ru/novosti/rossiya-i-kitaj-ukreplyayut-sotrudnichestvo-v-aviastroenii.html> (дата обращения 20.02.2015).
5. Современное развитие машиностроения в Китае [Электронный ресурс]// South China Services Group-SCS Group. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.scsgroup-consult.com/ru/articles/sovremennoe\\_razvitiye\\_mashinostroeniya\\_v\\_kitae](http://www.scsgroup-consult.com/ru/articles/sovremennoe_razvitiye_mashinostroeniya_v_kitae) (дата обращения 20.02.2015).
6. Страны лидеры по судостроению [Электронный ресурс]// Ship&Boat - энциклопедия речного и морского транспорта. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.shipandboat.ru/novosti-sudostroeniya.html> (дата обращения 20.02.2015).
7. China Statistical Yearbook [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.stats.gov.cn/> (дата обращения 20.02.2015).



# МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАПИТАЛОВОООРУЖЕННОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДИНАМИКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФАКТОРОВ

*Бибиков Ростислав Александрович*

*студент 5 курса, кафедры ЭиСМ СПб ИТМО, РФ, г. Санкт-Петербург*

*E-mail: [7m92@mail.ru](mailto:7m92@mail.ru)*

*Королева Лада Александровна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры ЭиСМ СПб ИТМО,*

*РФ, г. Санкт-Петербург*

Капиталовооруженность (capital-labor ratio) имеет большое значение в исследованиях процессов экономического развития и экономического роста, так как показывает соотношение двух важных факторов производства (рассчитывается как отношение объема капитала к количеству занятых в экономике).

Этот показатель может быть использован в анализе сбалансированности объемов этих ресурсов, поиске оптимального их сочетания с точки зрения достижения максимальной эффективности их использования. Для моделирования дополнительно третьим фактором может быть выбран объем инвестиций в реальную экономику, что связано с мультикативным характером воздействия прироста инвестиций на экономический рост, а также тем, что инвестиции — финансовый ресурс, претерпевающий разные по срокам реализации виды трансформации в основной и оборотный капитал.

В соответствии с задачей исследования была построена трехфакторная модель капиталовооруженности по принципу производственной функции Кобба-Дугласа, которая подтверждает зависимость капиталовооруженности труда ( $CL_n$ ) от величины основного капитала ( $C_n$ ), от количества занятых экономической деятельностью ( $L_n$ ) и величины инвестиций в основной капитал ( $I_n$ ) вида:

$$CL_n = C_n^\alpha * L_n^\beta * I_n^\gamma \quad (1)$$

Самой известной макроэкономической моделью роста совокупного дохода является модель экономического роста Солоу, на основе производственной

функции вида  $Y=F(K,L,E)$ , где  $K$  — капитал,  $L$  — труд,  $E$  — показатель, характеризующий эффективность труда (зависит от квалификации, уровня образования работника и других факторов).

Итак объясняющими переменными в построении модели выбраны капитал, количество занятого населения и уровень инвестиций в основной капитал. Статистические данные аккумулированы в таблице 1.

**Таблица 1.**  
**Динамика макроэкономических показателей России за 2004—2013 гг.**

п	СЛп, млн.руб.	Сп, млн.руб.	Лп, тыс.чел.	Іп, млн.руб.
2004	484,6	32541	67152	2865013,9
2005	571,5	38366	67134	3611109
2006	638,8	43823	68603	4730022,9
2007	784,5	54252	69157	6716222,4
2008	872,7	61798	70814	8781616,4
2009	1165,7	82303	70603	7976012,8
2010	1343,5	93185	69362	9152096
2011	1544,3	108001	69934	11035652
2012	1711,5	121269	70857	12586090,4
2013	1876,0	134218	71545	13450238,2

*Примечание: Составлено по данным Росстата [1; 2]*

Уравнение тренда имеет вид:

$$CL = 199,3067 + 163,367t \quad (2)$$

Для определения тесноты связи объясняемой и объясняющих переменных, были вычислены коэффициенты корреляции  $r_{yx}$  по формуле расчета коэффициента корреляции:

$$r_{yx} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} \quad (3)$$

где:  $\bar{y}$  — среднее значение объясняемой

$\bar{x}_j$  — среднее значение объясняющей переменной.

Результаты расчетов по формуле 2 представлены в таблице 2.

Таблица 2.

## Корреляционная таблица

	CLn	Cn	Ln	In
CLn	1			
Cn	0,999723	1		
Ln	0,804365	0,81462	1	
In	0,965198	0,968171	0,899409	1

Полученные коэффициенты математически подтверждают очевидную тесную связь между капиталовооруженностью труда и выделенными факторами. Далее уравнение  $CLn = C^{\alpha} * L^{\beta} * I^{\gamma}$  было прологарифмировано, построена производственная функция для капиталовооруженности. Преобразованные исходные данные представлены в таблице 3.

Таблица 3.

## Исходные данные после логарифмирования

n	CLn	Cn	Ln	In
2004	6,1833	10,3903	11,1147	14,8681
2005	6,3483	10,5549	11,1144	15,0995
2006	6,4596	10,6879	11,1361	15,3694
2007	6,6650	10,9014	11,1441	15,7200
2008	6,7716	11,0316	11,1678	15,9882
2009	7,0611	11,3182	11,1648	15,8919
2010	7,2030	11,4423	11,1471	16,0295
2011	7,3423	11,5899	11,1553	16,2166
2012	7,4451	11,7058	11,1684	16,3481
2013	7,5369	11,8072	11,1781	16,4145

После потенцирования была получена трехфакторная производственная модель следующего вида:  $CL = C^{0,01443} * L^{0,00057} * I^{0,0000063}$  (4)

В таблице 4 представлены эконометрические характеристики регрессионной модели.

Таблица 4.

## Эконометрические характеристики регрессионной модели

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,999964058
R-квадрат	0,999928117
Нормированный R-квадрат	0,857050436
Стандартная ошибка	12,1365873
Наблюдения	10

<i>Дисперсионный анализ</i>				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>
Регрессия	3	14342848,79	4780950	32457,94
Остаток	7	1031,077258	147,2968	
Итого	10	14343879,87		
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значение</i>
Y-пересечение	0	-	-	-
Cn	0,014429972	0,000446562	32,31351	7,03E-09
Ln	0,000568673	0,000146966	3,869431	0,006136
In	-0,0000063	4,46066E-06	-1,41416	0,200216

Значимость уравнения регрессии проверялась на основе F-критерия Фишера и проверки неравенства  $F_{расч.} > F_{табл.}$ :

$$F_{расч.} = \frac{R_{YX}^2}{1 - R_{YX}^2} (n - k - 1) \quad (5)$$

Расчетное значение  $F_{расч.} = 32457,94$ , табличное значение F-критерия при доверительной вероятности 0,95 и числе степеней свободы  $\gamma_1 = k = 3$  и  $\gamma_2 = n - k - 1 = 10 - 3 - 1 = 6$  составляет 4,76. Таким образом,  $32457,94 > 4,76$  — заявленное неравенство выполняется, следовательно, уравнение регрессии является адекватным.

Из таблицы видно, что множественные коэффициенты корреляции и детерминации ( $R = 0,99996$ ;  $R^2 = 0,99992$ ) подтверждают наличие тесной связи между всеми признаками. Около 99,99 2% вариации зависимой переменной (капиталовооруженность труда) учтено в модели и обусловлено влиянием включенных в нее факторов и на 0,008 % — других факторов, не включенных в модель.

На следующем этапе была оценена значимость параметров регрессионного уравнения с помощью t-критерия Стьюдента. Табличное значение t-критерия при уровне значимости  $\alpha = 0,05$  и числе степеней свободы  $\gamma = n - k - 1 = 6$  равно 2,447. Расчетное значение t-критерия для основного капитала и занятых в экономике составило 32,31 и 3,87 соответственно, по фактору инвестиции оно значительно меньше (-1,41). Следовательно, коэффициенты регрессии при

первых двух факторах в модели являются значимыми ( $t_{расч.} > t_{табл.}$ ), а фактор инвестиции в основной капитал с вероятностью 95 % будет незначим.

Средняя ошибка аппроксимации рассчитывалась по формуле:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} * \sum \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right| \quad (6)$$

Для нашей модели  $\bar{A}=0,718\%$ , следовательно, в среднем теоретические значения  $\hat{y}$  отклоняются от фактических  $y_i$  всего на 0,718 %, что позволяет сделать вывод о нахождении нами качественной модели.

Для получения более оптимальной и значимой эконометрической модели, фактор «инвестиции» из модели был исключен, и путем аналогичных вычислений была построена новая модель:

$$CL = C^{0,01382} * L^{0,00509} \quad (7)$$

Адекватность и значимость полученной модели подтверждается ее эконометрическими характеристиками:  $R^2=0,999908$ ,  $R=0,999954$ , расчетное значение F-критерия:  $F_{расч} = 43277,13$ , а t-критерия:  $t_k=112,2093$ ;  $t_L=3,40888$ . Высокое значение коэффициентов регрессии и детерминации, а также расчетные значения критерия Фишера и критерия Стьюдента, превышающие табличные значения ( $F_{табл.}=4,35$ ,  $t_{табл.}=2,365$ ) с вероятностью 95 %, свидетельствуют об адекватности построенной модели. Включенные в модель факторы в сумме объясняют более 99 % вариации капиталовооруженности труда.

Сравнить влияние на зависимую переменную объясняющих факторов можно с помощью расчета коэффициента эластичности  $\mathcal{E}_j$  ( $j=1,2$ ), рассчитанного по формуле:

$$\mathcal{E}_j = b_j * \left( \frac{x_j}{y} \right) \quad (8)$$

где  $b_j$  — коэффициент регрессии фактора  $j$ ;

$y$  — среднее значение результативного признака;

$x_j$  – среднее значение признака  $j$ .

$$\mathcal{E}_C = 0,0182 * (11,143 / 6,902) = 0,0223$$

$$\mathcal{E}_L = 0,00509 * (11,149 / 6,902) = 0,0082$$

Коэффициенты эластичности показывают, что увеличение объема основного капитала на 1 % вызовет увеличение уровня капиталовооруженности труда на 0,0223 %, а при увеличении занятости трудовой деятельностью на 1 % результативный признак возрастет на 0,0082 %. Следовательно, влияние фактора занятости на капиталовооруженность труда в 2,7 раза больше, чем влияние фактора основной капитал.

Таким образом, мы построили количественно оценили зависимость капиталовооруженности труда от трех факторов: основной капитал, занятость населения и инвестиции. В ходе исследования фактор инвестиций оказался незначим, и его исключили из модели. По фактическим данным мы оценили, как изменяется величина результативного признака во времени, выявили основную тенденцию и построили уравнение тренда:  $CL = 199,3067 + 163,367t$ . Рассмотрели параметры данного уравнения и проверили его адекватность.

Используя методы корреляционно-регрессионного анализа, мы получили эконометрическую модель зависимости капиталовооруженности труда от объема основного капитала и числа занятых в экономике:  $CL = C^{0,01382} * L^{0,00509}$ . Построенная модель служит базой для дальнейшего анализа и прогнозирования динамики капиталовооруженности труда на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Используя методы корреляционно-регрессионного анализа, мы получили эконометрическую модель зависимости капиталовооруженности труда от объема основного капитала и числа занятых в экономике:  $Y = K^{0,01382} * L^{0,00509}$ . Построенная модель служит предпосылкой для дальнейшего анализа и прогнозирования динамики капиталовооруженности труда на основе корреляционно-регрессионного анализа.

Прогнозирование факторных признаков на 2014-2018 гг. проводилось на основе авторегрессионной модели, в связи с чем значения объясняющих

переменных были представлены в виде временного ряда. В таблице 5 приведены данные, отражающие изменение основного капитала и занятых в экономике с 2004 по 2013 гг.

**Таблица 5.**

**Временной ряд для построения прогноза факторных признаков**

t	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
K <sub>n</sub>	32541	38366	43823	54252	61798	82303	93185	108001	121269	134218
L <sub>n</sub>	67152	67134	68603	69157	70814	70603	69362	69934	70857	71545

По данным таблицы были построены авторегрессионные модели первого порядка для двух факторов производственной функции. Для построения авторегрессионной модели первого порядка AR была использована формула:

$$X_t = c + rX_{t-1} + \varepsilon_t \quad (8)$$

Авторегрессионная модель для капитала :

$$K_n = 1,147 * K_{n-1} \quad (9)$$

Ежегодный рост объема основного капитала составляет 14,7 %. Модель является значимой согласно своим эконометрическим характеристикам:  $R^2 = 0,9987$ , Fрасч. = 3086,654, трасч. = 55,56,  $P < 0,05$ .

По фактору занятое население мы получили авторегрессионную модель вида:

$$L_n = 1,00695 * L_{n-1} \quad (10)$$

За исследуемый период ежегодный прирост занятого населения согласно построенной модели составил 0,695 %. Значимость авторегрессионной модели подтверждают следующие ее характеристики:  $R^2 = 0,9999$ , Fрасч. = 55132,44, трасч. = 234,803, значимое P.

Для того, чтобы сделать прогноз на основе моделей (9 и (10) использовалась программа MS Excel. Прогноз был составлен на 5 лет.

Прогнозное значение капитала в 2014 году мы можем найти по авторегрессионному уравнению (9):

$$K_{11} = 1,147 * K_{10} = 153895,9 \text{ (млн. руб.)}$$

Аналогично находим прогнозные значения основного капитала для 2015—2018 гг.:

$$K_{12} = 1,147 * K_{11} = 173611,2 \text{ (млн. руб.)}$$

$$K_{13} = 1,147 * K_{12} = 195788,7 \text{ (млн. руб.)}$$

$$K_{14} = 1,147 * K_{13} = 220922 \text{ (млн. руб.)}$$

$$K_{15} = 1,147 * K_{14} = 249286,6 \text{ (млн. руб.)}$$

Полученные данные позволяют вычислить величину предельной ошибки прогноза, ее значение мы найдем по формуле:

$$\Delta \hat{y}_{\text{пр}} = t_{\text{кр}} * S_{\text{ост}} \sqrt{x_{\text{пр}} * (X'X)^{-1} * X'_{\text{пр}}} \quad (11),$$

где:  $t_{\text{кр}}$  — табличное значение коэффициента Стьюдента для уровня значимости  $\alpha=0,05$  и числа степеней свободы  $Y=n-k-1$ ;

$S_{\text{ост}}$  — стандартная ошибка прогноза, полученная по уравнению тренда;

$x_{\text{пр}}$  — прогнозное значение фактора  $x^i$ ;

$X$  — матрица значений фактора  $x^i$ .

Для фактора основной капитал  $t_{\text{кр}} = 2,228$ ,  $S_{\text{ост}} = 4755,9$ , а для фактора занятые в экономике получены следующие значения переменных  $t_{\text{кр}} = 2,228$ ,  $S_{\text{ост}} = 891,6$ .

Таким образом, были найдены прогнозные значения основного капитала и занятых в экономике по соответствующим уравнениям тренда и предельная ошибка прогноза на 2014—2018 гг. В 2014 году по капиталу  $K_{\text{пр}} = 153985,9$  млн. руб. и по занятым  $L_{\text{пр}} = 72042,2$  тыс. чел. Предельная ошибка полученного прогноза по формуле (1.9) составила 8224,5 млн. руб. (5,4 %) по капиталу и 1257,9 тыс. чел. (1,7 %) по занятым экономической деятельностью.



Однако вероятность осуществления точечного прогноза практически равна нулю. Поэтому далее на основе полученных по трендовому уравнению прогнозных значений фактора был вычислен доверительный интервал, который показал, что величина отклонения результата от значения, полученного по точечному прогнозу, не превышает предельную ошибку:

$$Y_{\hat{y}_{\text{пр}}} = \hat{y}_{\text{пр}} \pm \Delta \hat{y}_{\text{пр}} \quad (12)$$

Кроме того, для проведения дальнейших расчетов учитывалось, что значения фактора, взятые для построения тренда, соответствуют исходным данным с лагом 1, и после того, как мы рассчитали по ним прогноз, можем утверждать, что и они имеют некое отклонение от тренда. Исходя из этого, было спрогнозировано и отклонение следующего значения переменной от тренда после вычисления поправочного прогнозного отклонения по формуле (13) и затем, самого прогнозного значения с учетом поправки по формуле (14).

$$\Delta \hat{y}_{\text{пр}}^{\text{попр}} = \frac{1}{10} * (4 * \Delta y_n + 3 * \Delta y_{n-1} + 2 * \Delta y_{n-2} + \Delta y_{n-3}), \quad (13)$$

$$\hat{y}_{\text{пр}}^{\text{попр}} = \hat{y}_{\text{пр}} + \Delta \hat{y}_{\text{пр}}^{\text{попр}} \quad (14)$$

С полученными данными на 2014—2018 гг. можно ознакомиться в таблицах 6, 7, 8.

**Таблица 6.**

**Прогнозные значения факторов основной капитал и занятые в экономике в 2014—2018 году**

Отчетный период, t	Исходный ряд, $K_n$	Предыдущее значение ряда, $K_{n-1}$	Прогнозное значение $K_{\text{пр}}$	Исходный ряд, $L_n$	Предыдущее значение ряда, $L_{n-1}$	Прогнозное значение $L_{\text{пр}}$
2004	32541			67152		
2005	38366	32541	37333,71	67134	67152	67618,70
2006	43823	38366	44016,62	68603	67134	67600,57
2007	54252	43823	50277,34	69157	68603	69079,78
2008	61798	54252	62242,35	70814	69157	69637,63
2009	82303	61798	70899,74	70603	70814	71306,15
2010	93185	82303	94424,75	69362	70603	71093,68

2011	108001	93185	106909,48	69934	69362	69844,06
2012	121269	108001	123907,61	70857	69934	70420,03
2013	134218	121269	139129,75	71545	70857	71349,45
2014	<b>151323,9</b>	134218	<b>153985,90</b>	<b>72096,36</b>	71545,00	<b>72042,23</b>
2015	<b>170654,4</b>	151323.95	<b>173611.25</b>	<b>72774,13</b>	72096,36	<b>72597,42</b>
2016	<b>192561,2</b>	170654.38	<b>195788.70</b>	<b>73449,63</b>	72774,13	<b>73279,90</b>
2017	<b>217720,3</b>	192561.16	<b>220921.96</b>	<b>74111,38</b>	73449,63	<b>73960,09</b>
2018	<b>246680,1</b>	217720.31	<b>249786.61</b>	<b>74778,63</b>	74111,38	<b>74626,44</b>

**Таблица 7.**

**Доверительный интервал для фактора основной капитал, млн. руб.**

Год	Прогнозное значение с учетом поправки	Отклонение, $y_{\text{поп}}^{\text{пр}}$		
Нижняя граница Верхняя граница 2014	151323,9	-2661,95	145761,4	162210,4
2015	170654,4	-2956.87	163608,3	183614,2
2016	192561,2	-3227.55	183725,9	207851,5
2017	217720,3	-3201.65	206488,2	235355,7
2018	246680,1	-3106.49	232602,1	266971,1

**Таблица 8.**

**Доверительный интервал для фактора занятые в экономике, тыс. чел.**

Год	Прогнозное значение с учетом поправки	Отклонение, $y_{\text{поп}}^{\text{пр}}$		
Нижняя граница Верхняя граница 2014	72096,36	54,13332	70784,35	73300,1
2015	72774,13	176,7079	71127,17	74067,67
2016	73449,63	169,7309	71538,90	75020,89
2017	74111,38	151,2868	71942,65	75977,54
2018	74778,63	152,1889	72334,08	76918,81

Подводя итог вышеизложенному отметим, что с вероятностью 95 % величина основного капитала в 2014 году будет находиться в интервале от 145761,4 до 162210,4 млн. руб., занятых в экономике — от 70784,35 до 73300,1 тыс. чел. соответственно. Прогнозные значения по факторам в 2014 году попадают в свои доверительные интервалы и составят:  $K = 151323,9$  млн. руб.,  $L = 72096,36$  тыс. чел.

По найденным трендовым значениям труда (количества занятых) и капитала рассчитан прогноз для капиталовооруженности труда. В 2014 году показатель капиталовооруженности труда будет равен 3368,1 млн. руб., а предельная ошибка составит 366,67 млн. руб.

Доверительный интервал для капиталовооруженности труда по соответствующим прогнозным значениям факторов найден при включении в модель фактора времени  $t$ .

Для дальнейших расчетов будем использовать линейные модели следующего вида:

$$K_t = 1710,7 + 16183,7 * t \quad (15)$$

$$L_t = 67330,4 + 493,6 * t \quad (16)$$

На следующем этапе были найдены прогнозные значения результативного признака с учетом поправки для 2014 года и последующих 2015—2018 гг. Результаты представлены в таблице 10.

**Таблица 10.**

**Результаты прогнозирования капиталовооруженности труда на 2014—2018 гг. по авторегрессионной модели**

Год	Трендовое значение, млн. руб.	Предельная ошибка прогноза, млн. руб.	Нижняя граница доверительного интервала, млн. руб.	Верхняя граница доверительного интервала, млн. руб.	Поправочное отклонение, млн. руб.	Прогнозное значение с учетом поправки, млн. руб.
2014	3368,1	366,67	3001,43	3734,77	301,12	3669,22
2015	3795,5	446,72	3348,78	4242,22	301,12	4096,62
2016	4215,7	539,93	3675,77	4755,63	301,12	4516,82
2017	4698	650,37	4047,63	5348,37	301,12	4999,12
2018	5369,6	782,73	4586,87	6152,33	301,12	5670,72

Прогнозирование капиталовооруженности труда было проведено на основе нелинейной модели вида  $Y = K^{0,01382} * L^{0,00509}$ . Значение капиталовооруженности труда к 2018 году достигнет 5369, млн. руб. по трендовому уравнению, что примерно в 3 раза больше, чем в 2013 году. При благоприятной экономической ситуации в стране уровень капиталовооруженности труда может приблизиться

к отметке в 6152,3 млн. руб. (рост в 3,3 раза относительно 2013 года), а при неблагоприятной — к 4586,87 млн. руб. (увеличение в 2,5 раза к 2013 году).

### **Список литературы:**

1. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./Росстат. М., 2010. — 813 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб./Росстат. М., 2014. — 693 с.
3. Христиановский В.В., Щербина В.П. Экономико-математические методы и модели: теория и практика. Учебное пособие. - Донецк: ДонНУ, 2010. — 336 с.

## **ЧЕРНАЯ БУХГАЛТЕРИЯ: ПРИЧИНЫ, МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ**

***Васюков Станислав Олегович***

*студент кафедры Экономики и Статистики Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москвы  
E-mail: [sta-vasyukov@yandex.ru](mailto:sta-vasyukov@yandex.ru)*

***Логвинова Марина Николаевна***

*студент кафедры Экономики и Статистики Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москвы  
E-mail: [marina.logvinova95@yandex.ru](mailto:marina.logvinova95@yandex.ru)*

***Голощанова Людмила Вячеславовна***

*научный руководитель, доцент Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

Ни для кого не секрет, что каждый человек ищет множество способов сэкономить свои денежные средства, особенно, если речь идет о крупных суммах. Очень часто эти способы противоречат законодательству страны. Поэтому необходимость выявления мнимых и притворных экономических объектов является одной из самых актуальных и необходимых вопросов, необходимых для решения. Речь идет о «черной бухгалтерии», явлении, встречающегося все чаще и чаще в нашей жизни.

А ведь способствует всему этому несовершенство нормативно-правовой системы регулирования мнимых и притворных объектов. В Гражданском кодексе РФ даны понятия «мнимая сделка», «притворная сделка» (ст. 130) [1]. Мнимая сделка — это сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия. Притворная сделка — это сделка, совершенная с целью прикрыть другую сделку. Однако фиктивность других объектов учета (активов, обязательств, доходов, расходов) не приводятся в законодательстве, что не позволяет привлечь к уголовной ответственности пользующихся этим пробелом в законодательстве людей [5]. Также в России не разработана методика выявления данных объектов.

Таким образом можно сказать, что неэффективная правовая система является одной из самых острых проблем нашей страны, которая нуждается в грамотной и скорой доработки. Только убрав все существующие «лазейки» в законе, можно добиться успехов в борьбе с таким явлением, как «черная бухгалтерия».

На основании многолетнего опыта можно выделить следующие ситуации, которые связаны с отражением мнимых и притворных объектов:

- выплата «серой» заработной платы;
- использование «черной» наличности;
- «раздувание» активов при продаже организации как имущественного комплекса;
- оформление фиктивных договоров для сокрытия незаконных операций;
- возмещение НДС по несуществующим закупкам.

Для борьбы с такими явлениями необходимо научиться выявлять их. Всего можно выделить способа выявления данных объектов: правовой, психологический, аналитический [2].

Правовой метод заключается в том, что необходимо обратить внимание на следующие моменты:

- наличие нестандартных для договора условий;
- ненадлежащее выполнение обязательств, предусмотренных в договоре;
- идентичность прикрываемого и притворного договоров.

Психологический метод состоит в изучении личностей бухгалтера или экономиста, которые связаны со сделками. В результате сравнения психологических портретов честных налогоплательщиков и налоговых преступников можно сделать вывод, что у второй группы по сравнению с первой более развитые коммуникативные способности, однако по уровню интеллекта они ниже. Можно сказать, что преступникам в области налогообложения присущи следующие черты характера: уверенность, амбициозность, гибкость.

Но конечно, перечисленные выше методы выявления очень сложно применить на практике, так как они показывают скорее косвенные признаки.

Наиболее актуальным является аналитический подход, который заключается в анализе финансовой отчетности предприятия.

По международным стандартам используются следующие способы выявления преднамеренного искажения финансовой отчетности:

1. закон Бенфорда;
2. система показателей Бениша;
3. анализ расхождения денежного потока и операционной прибыли.

Суть закона Бенфорда состоит в том, что в искусственно созданном массиве данных, данные распределяются по другому закону в отличие от систем, где отсутствовало какое-либо внешнее вмешательство. На практике данный закон применить очень просто: необходимо изучить все первые цифры элементов в исследуемом числовом массиве данных. А затем сравнить частоту появления каждой цифры с частотой появления согласно закону Бенфорда (рис. 1) [3].



**Рисунок 1. Частота появления первой цифры в случайных массивах данных по Бенфорду**

Метод, разработанный профессором Мессодом Бенишем основывается на выявлении необычных данных, полученных путем сравнения наибольшего с наименьшим значениями, наибольшим со вторым по значимости и базового с фактическим. Свою работу он назвал «Картой нормативных отклонений

финансовых индикаторов», которая включает в себя восемь показателей, свидетельствующих о наличии факта мошенничества.

Очень часто на практике встречается факт искажения показателя прибыли. Расхождения в темпах роста операционной прибыли и денежного потока от операционной деятельности подвержены объективным причинам и искусственным, выявление которых на ранних этапах позволяет обнаружить факт мошенничества [6].

Как мы уже отмечали, проблему наличия «черной бухгалтерии» обуславливает несовершенство налогового законодательства нашей страны. Поэтому для борьбы с этим явлением необходимо совершенствование правовой стороны.

Во-первых, необходимо дополнить понятие «мнимый объект» следующими его формами:

1. Мнимые активы — имущество, отраженное в балансе организации и которое учитывается при расчете чистых активов, но фактически отсутствующие в организации.

2. Мнимые обязательства — задолженность организации перед бюджетом, внебюджетными фондами, физическими и/или юридическими лицами, которая зарегистрирована в бухгалтерском учете и отражена в балансе организации, а также учитывается при расчете чистых активов или собственных средств организации, но фактически отсутствует в организации, либо по которой срок возникновения не наступил в установленном законодательством порядке.

3. Притворные обязательства — задолженность организации перед бюджетом, внебюджетными фондами, физическими и/или юридическими лицами, учтенная в бухгалтерском учёте, отраженная в балансе организации и учитываемая при расчете чистых активов или собственных средств организации, но фактически предназначенная на покрытия иной задолженности [4].

Также необходимо закрепить способы выявления и признания сделки мнимой. А также установить ответственных лиц, которые будут этим



заниматься. 2. Граник И.С. «Борьба с коррупцией начнется издалека»: журнал - № 1-2 (51) июнь 2014.

Также необходимо установить уголовную ответственность причастных лиц (руководителя, главного бухгалтера и т. д.).

Конечно, борьба с «черной бухгалтерией» является приоритетным направлением. Необходимо немедленное и кардинальное реформирование законодательства нашей страны. Только так можно добиться уменьшения фактов искажения данных финансовой отчетности.

### **Список литературы:**

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Граник И.С. «Борьба с коррупцией начнется издалека»: журнал № 1—2 (51) июнь 2014.
3. Мусин Н.П. «Судебно-экономическая экспертиза в органах внутренних дел Российской Федерации»: учеб. пособие. М.: ЭКЦ МВД России, 2013.
4. Сафонова М.Ф. «Судебно-бухгалтерская экспертиза»: учеб. пособие Ростов н/Д: Феникс, 2014.
5. ФЗ «о бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
6. Швырева И.О. «Внутренний контроль расчетов с контрагентами» 2013.

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ**

***Верин Сергей Владимирович***

*магистрант 2 курса направления «Учет, анализ и аудит»  
ФГАОУ ВПО Казанский (Приволжский) федеральный университет  
Институт управления, экономики и финансов,  
РФ, г. Казань  
E-mail: [1231100@mail.ru](mailto:1231100@mail.ru)*

В современной экономике инновационная деятельность является необходимым условием для долгосрочного устойчивого функционирования любого предприятия. Это обусловлено тем, что эффективность предприятия во многом зависит от его способности адаптироваться к быстро меняющимся внешним условиям, способности к нововведениям.

Ведущая роль в глобальном инновационном процессе принадлежит крупному бизнесу, обладающему необходимым интеллектуальными и финансовыми ресурсами. Инновационные компании могут поддерживать свое преимущество на рынке с помощью снижения издержек в результате внедрения новых технологий. Успешная деятельность по НИОКР ведет также к выпуску новой продукции, что открывает перед компанией возможности по созданию нового рынка или увеличения доли на уже освоенном рынке.

Необходимо отметить, что, согласно современным исследованиям крупнейших американских консалтинговых компаний [3, с. 3], в последние годы эффективность деятельности по исследованиям и разработкам в крупных компаниях развитых стран падает. Поэтому важно определить, является ли такая деятельность эффективной в российских условиях, т. е. в условиях развивающейся экономики.

В целом можно отметить, что для развитых экономик сложно вычислить какую-либо зависимость между НИОКР и ростом рыночной цены компании, поскольку для компаний из этих экономик инновационная деятельность является обычным явлением, в то время как в развивающихся странах данная практика еще не получила достаточного распространения.

В нашем исследовании мы предполагаем, что величина затрат на инновационную деятельность крупных российских компаний влияет на ее показатели эффективности, а именно на рыночную стоимость компании (капитализацию) и выдвигаем следующие гипотезы:

- существует значимая связь между изменением объемов затрат на инновационную деятельность и изменением рыночной стоимости крупных российских компаний;

- существует значимая связь между изменением величины результатов исследований и разработок компании (статья бухгалтерского баланса) и изменением рыночной стоимости крупных российских компаний.

В качестве наблюдений были взяты данные по 30 крупным российским компаниям, осуществляющие затраты на инновационную деятельность (затраты на НИОКР). Были исключены финансово-кредитные организации, инвестиционные компании, компании, основной деятельностью которых являются исследования и разработки.

Для моделирования были собраны следующие данные (на основе финансовой отчетности организаций [2]):

- рыночная стоимость компании на 01.01.2013 и 01.01.2014 года [1];
- величина чистой прибыли / (убытка) компаний за 2013 отчетный год;
- затраты на исследования и разработки, понесенные компаниями за 2012 и за 2013 годы, включая как затраты на НИОКР, которые привели к положительному результату, так и затраты на НИОКР, которые не дали положительного результата и были списаны на расходы текущего периода;

- величина балансовой статьи «Результаты исследований и разработок» на 01.01.2013 и 01.01.2014;

- величина чистых активов организации на 01.01.2013 и на 01.01.2014;

- величина выручки организации на 01.01.2013 и на 01.01.2014.

Следующим этапом нашего исследования мы определили выявление значимых факторов, влияющих на изменение рыночной стоимости компании

за год, а также выявления прямой зависимости между изменением рыночной стоимости компании и величиной затрат на инновационную деятельность.

Для определения уровня значимости между величиной затрат на инновационную деятельность и изменением капитализации компании при использовании программного продукта «Gretl» с помощью классического метода наименьших квадратов мы оценили параметры модели:

- в качестве зависимой переменной «Y» мы взяли изменение рыночной стоимости компании в течение года;
- в качестве фактора «X1» мы приняли изменение величины затрат на инновационную деятельность, которые понесла компания в отчетном году по сравнению с предыдущим отчетным периодом;
- фактор модели «X2» представляет собой изменение величины статьи баланса «Результаты исследований и разработок» за отчетный период;
- в качестве переменной «X3» мы взяли величину чистой прибыли либо убытка компании за отчетный год.

Также первоначально мы включили в модель переменные X4 (изменение величины чистых активов компании за отчетный год) и X5 (выручка компании за отчетный период, отраженная в отчете о финансовых результатах). Далее данные факторы (X4 и X5) были исключены из модели ввиду их незначимости с целью повышения качества построенной модели.

Таким образом, нами получена модель в следующем виде:

$$Y = 0,2134 + 1,5344x_1 + 0,0596x_2 + 2,6038x_3,$$

где: Y — изменение рыночной стоимости компании (капитализации) за год ( $\Delta\text{Кап}$ ), тыс. руб.;

X1 — изменение величины затрат на инновационную деятельность за отчетный год по сравнению с предыдущим годом ( $\Delta\text{Зир}$ ), тыс. руб.;

X2 — изменение балансовой статьи «Результаты исследований и разработок» за год ( $\Delta\text{Рир}$ ), тыс. руб.;

X3 — величина чистой прибыли организации за год (ЧП), тыс. руб.

Таким образом, модель можно представить в следующем виде:

$$\Delta\text{Кап} = 0,2134 + 1,5344*\Delta\text{Зир} + 0,0596*\Delta\text{Рир} + 2,6038*\text{ЧП}$$

Результаты множественной регрессии в численном виде представлены в таблице 1.

*Таблица 1.*

**Факторы, включенные в модель**

	<b>Коэффициент</b>	<b>Ст. ошибка</b>	<b>t-статистика</b>	<b>P-значение</b>	
const	0,213400	0,174633	1,222	0,2257	
X1	1,534377	0,107799	4,401	0,0133	**
X2	0,059631	0,0896282	1,988	0,0406	**
X3	2,603800	0,0804851	2,867	0,0506	*

Среднее зав. перемен	4,210526	Ст. откл. зав. перемен	2,699708
Сумма кв. остатков	17,36107	Ст. ошибка модели	0,491046
R-квадрат	0,838240	Испр. R-квадрат	0,836917
F(3, 26)	731,6654	P-значение (F)	7,87e-54
Лог. Правдоподобие	-51,73221	Крит. Акаике	111,4644
Крит. Шварца	120,7873	Крит. Хеннана-Куинна	115,1903

Коэффициент множественной корреляции R — выражает степень зависимости независимых переменных (X) и зависимой переменной (Y). Эта величина принимает значения в интервале от нуля до единицы.

Построенная модель является качественной, так как коэффициент детерминации равен 0,8382 (максимальное значение 1). Это говорит о том, что учтенные в модели факторы на 83,82 % объясняют изменение капитализации компании, всего 16,18 % приходится на долю неучтенных в модели факторов.

Коэффициент детерминации равен 0,8382, кроме того скорректированный коэффициент детерминации (0,8369) близок по величине к коэффициенту детерминации, что свидетельствует о хорошей спецификации уравнения регрессии.

Также качество модели определяется показателем P-значение. В построенной модели P-значение составляет 7,87e-54. Это говорит о высоком качестве модели, так как если  $p < 0,01$ , то это означает, что вероятность ошибки составляет 1 %, то есть степень надежности составляет 99 %.

Достоверность модели можно определить путем сопоставления стандартной ошибки и коэффициента детерминации. В случае если стандартная ошибка больше коэффициента детерминации, то этот коэффициент незначимый. Однако в данной модели стандартная ошибка составляет 0,491, что меньше коэффициента детерминации (0,8382). Соответственно по данному критерию построенная модель является достоверной.

С целью определения корреляционной зависимости была построена корреляционная матрица на основе 30 наблюдений (для исследования степени корреляционной зависимости между переменными). Корреляционная матрица приведена в таблице 2.

5 % критические значения (двухсторонние) = 0,2257 для  $n = 30$

**Таблица 2.**

**Корреляционная матрица**

X1	X2	X3	Y	
1,0000	0,4732	0,4733	0,7638	X1
	1,0000	0,5774	0,5829	X2
		1,0000	0,8752	X3
			1,0000	Y

Чем ближе коэффициент корреляции к единице, тем сильнее корреляционная зависимость между переменными. Наибольшее значение имеет коэффициент корреляции между изменением рыночной стоимости компании и величиной чистой прибыли за год ( $R_{yx3}=0,8752$ ).

По результатам исследования также с помощью инструментов программы «Gretl» был проведен тест Вайта на гетероскедастичность и тест на наличие мультиколлинеарности. Мультиколлинеарность и гетероскедастичность в модели отсутствуют.

В процессе проведенного анализа на первом этапе исследования нами были поставлены три гипотезы и сделаны следующие выводы и рекомендации:

а. гипотеза 1: «существует значимая связь между изменением объемов затрат на инновационную деятельность и изменением рыночной стоимости компаний» — была подтверждена. Корреляционный анализ и Р-значение коэффициента показали статистическую значимость фактора X1 (изменение

затрат на инновационную деятельность) при его влиянии на изменение рыночной стоимости компании. Согласно модели, изменение величины затрат на инновационную деятельность на 1 тыс. руб. приведет к изменению капитализации компании на 1,534 тыс. руб. при неизменности остальных факторов.

б. гипотеза 2: «существует значимая связь между изменением величины результатов исследований и разработок компании (статья бухгалтерского баланса) и изменением рыночной стоимости компаний», — была подтверждена. Корреляционный анализ и Р-значение коэффициента показали статистическую значимость фактора X2 (изменение за год величины результатов исследований и разработок) при его влиянии на изменение рыночной стоимости компании. Согласно модели, изменение данного фактора на 1 тыс. руб. приведет к изменению капитализации компании на 0,0596 тыс. руб. при неизменности остальных факторов.

В итоге, в трехфакторной модели была доказана прямая корреляционная зависимость на изменение рыночной стоимости компании через изменение величины затрат на инновационную деятельность. Из трех вышеуказанных факторов наибольшее влияние на изменение капитализации компании оказывает величина чистой прибыли и мы не можем достоверно полагать, что затраты на инновационную деятельность в существенной степени влияют на рыночную стоимость компании. Но согласно результатам исследования, в большинстве случаев увеличение затрат на инновационную деятельность, не значительно, но способствуют повышению стоимости компании в глазах инвесторов.

Таким образом, можно предложить следующие рекомендации по результатам нашего исследования.

Необходимо отметить крайне малые вложения крупного российского бизнеса в исследования и разработки. Несмотря на заявленные цели по внедрению инноваций, ускорению инновационной деятельности, российский бизнес отдает предпочтение покупке технологий вместо ведения

собственных разработок. Именно увеличение и грамотное использование инвестиций в НИОКР могло бы способствовать динамичному развитию российской экономики и привлечению дополнительных иностранных инвестиций.

Была установлена положительная зависимость между стоимостью российской компании, затрат на инновационную деятельность и наличием результатов исследований и разработок. Это дает возможность предположить, что научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы организованы достаточно эффективно, положительно сказываются на деятельности компании и повышают доверие к ней, что в свою очередь выражается в увеличении стоимости акций.

### **Список литературы:**

1. Рыночная капитализация // Официальный сайт Московской биржи [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://moex.com/s26> (дата обращения 29.05.2015).
2. Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.e-disclosure.ru/poisk-po-kompaniyam> (дата обращения 28.05.2015).
3. Jaruzelski B., Loehr J., Holman R. The Global Innovation 1000. Why Culture is Key? // Strategy + business, № 2, 2011.



## РОЛЬ ИНФЛЯЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

*Газизова Чулпан Флюровна*

*Загирова Альбина Айдаровна*

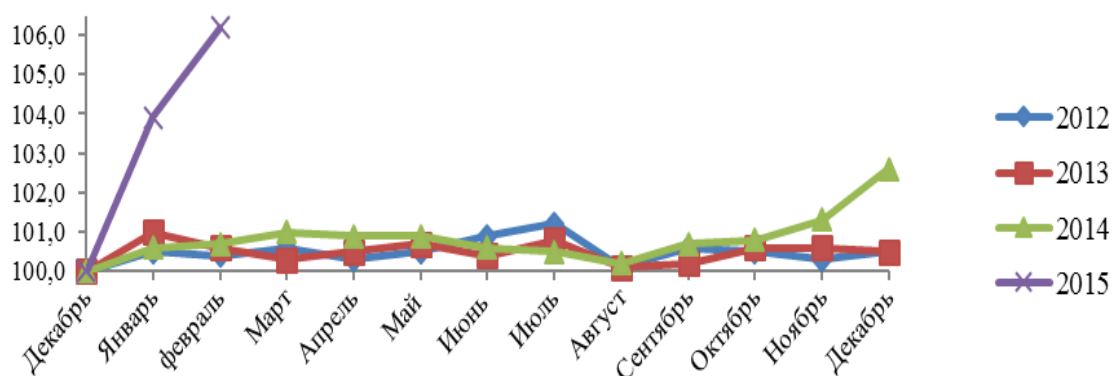
*студенты 3 курса, экономико-математический факультет,  
ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Университет»,  
РФ, г. Нефтекамск  
E-mail: [zvezda.7794@mail.ru](mailto:zvezda.7794@mail.ru)*

*Шакирова Альфия Фаритовна*

*научный руководитель, старший преподаватель, экономико-математический  
факультет/ кафедра государственного управления и финансов,  
ФГБОУ ВПО «Башкирский Государственный Университет»,  
РФ, г. Нефтекамск*

Инфляция — это одна из наиболее острых проблем развития экономики, отрицательно влияющая на все стороны жизни общества.

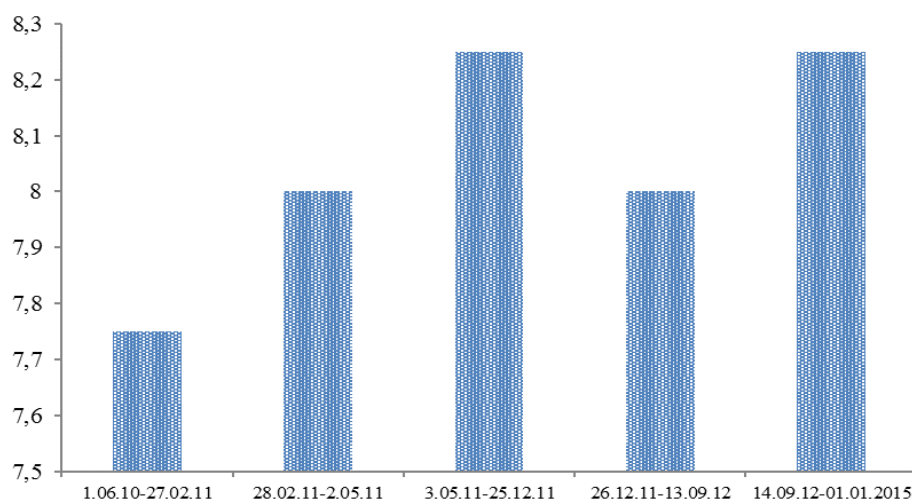
При инфляции происходит обесценивание (частичная потеря ценности) денег, в результате чего снижается покупательная способность населения. Так, согласно данным Росстата, индекс потребительских цен в начале 2014 года составил 102,6 %. Это значительно выше, чем за аналогичный период 2013 года — 100,5 %. Учитывая, что инфляция прошлого года оказалась выше прогнозируемой и составила 11,4 %, то в текущем году можно ожидать, что темп инфляции не снизится. Только за два первых месяца (январь-февраль) 2015 года, ИПЦ составил 106,2 %, что на 5,5 % больше, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (рисунок 1) [3].



**Рисунок 1. Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2012—2015 гг., %**

Основными мерами, применяемыми в рамках работы антиинфляционной политики в России, являются:

Регулирование ставки рефинансирования. Ставка рефинансирования позволяет влиять на инфляцию в стране. Для снижения уровня инфляции, ЦБ РФ повышает ставку рефинансирования. В результате спрос людей на кредит уменьшается. В итоге падает покупательная способность людей, у них становится меньше денег и они покупают только необходимые товары. Продукция с более высокими ценами становится невостребованной, и поэтому продавцам приходится снижать цены. В результате инфляция в стране падает. Из представленного рисунка 2 видно, что за последний трехлетний период ставка рефинансирования в РФ имеет динамику роста. Так с 2011 года она увеличилась на 0,5 %, и на текущий период составляет 8,25 % [4].



**Рисунок 2. Динамика изменения ставки рефинансирования за 2010—2015 гг., %**

Регулирование обязательных резервов. Банк России для изменения антиинфляционной политики применяет нормативы обязательных резервов, которые в текущем периоде составляют 4,25 % по всем категориям резервируемых обязательств. С ростом объемов денежной массы и увеличением темпов инфляции Центральный банк Российской Федерации принимает решения о повышении показателей нормы обязательных резервов в 2011 году. В результате показатели нормы обязательных резервов по обязательствам

кредитных организаций перед юридическими лицами — нерезидентами были увеличены на 2 % с 01.02.11 по 28.02.13, (чуть позже нормативы были уменьшены на 1,25 % и составили 4,25 %). Что касается нормативов по обязательствам перед физическими лицами и иных обязательств кредитных организаций, то эти показатели были повышены на 1,25 % (таблица 1) [2].

*Таблица 1.*

**Нормативы обязательных резервов за 2011—2015 гг., %**

Дата действия	обязательства перед юридическими лицами-нерезидентами	обязательства перед физическими лицами	иные обязательства кредитных организаций
01.02.11—28.02.11	3,5	3	3
01.03.11—31.03.11	4,5	3,5	3,5
01.04.11—28.02.13	5,5	4	4
01.03.13—01.01.15	4,25	4,25	4,25

Нагрузка на бюджет Российской Федерации достаточно тяжелая, инфляция за последние три года выросла. На фоне этого становится очевидным, что какое-либо колебание ставок может лишь усугубить экономическую ситуацию в стране, не говоря уже о положительных эффектах. Таким образом, решение Центрального банка Российской Федерации оставить размер ставки рефинансирования без изменений выглядит как наиболее адекватное и нейтральное решение для финансовой политики Российской Федерации.

Рост норматива обязательных резервов приводит к уменьшению денежного мультипликатора и ведет к сокращению денежной массы. Таким образом, изменяя норму резервов, Банк России воздействует на динамику денежного предложения, тем самым, изменяя уровень инфляции, увеличивая или уменьшая его.

Проанализируем динамику инфляции в Российской Федерации. Целью анализа является наблюдение за изменением уровня инфляции в 2011—2014 гг., которое можно представить в виде таблицы 2, выявление факторов, влияющих на его рост и прогнозирование на ближайший период.

**Таблица 2.****Динамика инфляции в Российской Федерации за 2011—2014 гг., % [1]**

Год	2011	2012	2013	2014
Инфляция	6,1	6,6	6,5	11,4

Стоит отметить, что наименьший уровень инфляции в новейшей истории РФ был зафиксирован в 2011 году на уровне 6,1 %. В январе 2015 года рост потребительских цен в РФ в годовом выражении ускорился до 15 % с 11,4 % по итогам 2014 года. Всплеск инфляции был вызван сильными проинфляционными факторами, прежде всего, значительным ослаблением курса рубля. По прогнозам ЦБ, пик инфляции будет во втором квартале этого года. «Инфляция может быть чуть даже выше нынешних уровней. И после второго квартала инфляция начнет снижаться», — ожидает председатель ЦБ. Прекращение роста цен на данный момент задача, стоящая на первом месте у правительства и ЦБ. В планы правительства, по решению роста инфляции, входит импортозамещение, т. е. замещение импортных товаров, на товары отечественного производства. Таким образом, Россия станет менее зависима от роста курса доллара.

Таким образом, можно сделать вывод, что главным приоритетом в денежно-кредитной политике должен стать контроль за инфляционными процессами. Основными мерами, применяемыми в рамках работы антиинфляционной политики в России, являются: регулирование ставки рефинансирования, регулирование обязательных резервов. Однако следует отметить, что современная экономика инфляционная по своей сути. Поэтому роль антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень достаточно умеренным.

## Список литературы:

1. Инфляция на потребительском рынке // Официальный сайт Банка России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro\\_sub](http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=macro_sub) (дата обращения 02.04.2015 г.).
2. Нормативы обязательных резервов (резервные требования) Банка России // Официальный сайт Банка России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/require\\_res.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/require_res.pdf) (дата обращения 12.04.2015 г.).
3. Потребительские цены // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#) (дата обращения 02.04.2015 г.).
4. Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации // Официальный сайт Банка России. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit\\_statistics/refinancing\\_rates.htm](http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm) (дата обращения 12.04.2015 г.).

## **ДИСПАНСЕР КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ СПРОСА НА НАРКОТИЧЕСКИЕ ВЕЩЕСТВА**

***Галенко Юлия Александровна***

*студент 3 курса, кафедра экономической теории НИУ ВШЭ,  
РФ, г. Пермь  
E-mail: [Slendi94@mail.ru](mailto:Slendi94@mail.ru)*

***Шеина Марина Витальевна***

*научный руководитель, преподаватель, доцент НИУ ВШЭ,  
РФ, г. Пермь*

Одной из основных угроз для здоровья и безопасности нации выступает употребление наркотических средств и психотропных веществ, поскольку оно непосредственным образом влияет на количество (рост смертности) и качество (ухудшение здоровья, снижение производительности труда и т. п.) человеческого капитала. По данным ежегодно проводимого Государственным антинаркотическим комитетом, уровень наркотизации на 2014 год в Российской Федерации составляет порядка 6 % населения страны (8,5 млн. человек, из которых около 1,5 млн. — активные наркопотребители). Если же вспомнить времена двадцатилетней давности, то сопоставление показателей впечатляет. В 1990 году в России диагноз «наркомания» был поставлен 4,6 тысячи человек, в 1996 году — уже 30,4 тысячи, в 2000 году — 73,3 тысячи, а в 2010 году — 358 тысячам человек. В соответствии с ростом количества наркозависимых растёт и число выявленных преступлений, связанных с незаконным оборотом наркотиков. Если в 1990 году было зарегистрировано около 16 тысяч наркозависимых, то в 2009-м — уже 238,5 тысячи, то есть в 15 раз больше.

Современная наркоситуация в России характеризуется неуклонным ростом незаконного распространения наркотических средств и их немедицинского потребления. Отсутствие адекватных мер по контролю за ситуацией угрожает безопасности страны и здоровью нации. Поэтому актуально предвидеть, какие меры могут привести к стимулированию ведения здорового образа жизни, а также меры государства, которые необходимы для борьбы с проблемой употребления наркотических веществ в рамках ограниченной информации. Для

того чтобы приблизиться к ответам на интересующие вопросы в данной работе мы будем использовать эконометрический анализ. Впервые в данной работе на базе данных о наркопотребителях города N исследован диспансер как фактор снижения спроса на наркотические вещества. К сожалению, эконометрических работ изучающих диспансер — меру государственной политики — как фактор снижения спроса на наркотические вещества нет. В имеющихся исследованиях в сфере наркотиков чаще всего констатируются различные отрицательные последствия употребления наркотических веществ на основе статистических данных. В работе использована линейная вероятностная модель, оцененная с помощью метода наименьших квадратов.

Из-за высокой сложности получить необходимую для изучения спроса достоверную информацию в нашем исследовании будем использовать эвентологический подход к измерению спроса. Данный подход заключается в измерении спроса как вероятности наступления того или иного события. В нашем случае — это вероятность прекращения употребления наркотических веществ. Мы надеемся, что наши результаты помогут выявить основные тенденции наркоситуации, а тем самым определить направления государственной политики, выбрать мероприятия, необходимые для снижения наркопотребителей и разработать рекомендации по снижению спроса на наркотики. Обладая уникальными данными о наркопотребителях включая информацию, о прохождении диспансера, мы надеемся ответить на наш исследовательский вопрос: окажет ли влияние диспансер на вероятность снижения спроса на наркотические вещества?

Объектом исследования являются наркопотребители города N. Предметом исследования выступают микроэкономические факторы, оказывающие влияние на потребление наркотических веществ, в частности в данной работе мы исследуем прохождение наркологического диспансера. Для достижения цели необходимо выполнить следующие задачи:

- ознакомится с предыдущими исследованиями;

- выявить влияние диспансера на спрос на наркотические вещества и интерпретировать результаты

- посмотреть другие факторы спроса на наркотические вещества и выделить значимые из них

- выдвинуть гипотезы;

- обозначить методы и информационную базу;

- построить эконометрическую модель;

- дать интерпретацию полученным результатам;

- выявить недостатки построенной модели и предложить способы ее улучшения.

Опираясь на работы предыдущих лет, можно выдвинуть следующие гипотезы.

H0: Человек, который прошел лечение в наркологическом диспансере, обладает большей вероятностью прекратить потребление наркотических средств, нежели наркопотребитель, не прошедший его.

H1: Принято считать, что принадлежность к мужскому полу, увеличивает вероятность того, что человек будет употреблять наркотики.

H2: Чем выше образование человека, тем больше вероятность прекращения употребления наркотических средств.

В нашем исследовании использовались данные города N о наркопотребителях, которые предоставила нам государственная организация. База данных включает данные по 1041 потребителю наркотических веществ с 1995 по 2014 года. Город N — это малый город с численностью населения 45,9 тысяч жителей (2014 год). Градообразующее предприятие — это металлургический завод. Ведущая отрасль промышленности города — чёрная металлургия. Город N разделен рекой, поэтому части города называются правобережные и левобережные. Левобережная часть города характеризуется старыми постройками 50-х годов, а правобережная часть города более новыми и современными постройками и лучшей инфраструктурой по сравнению с левобережной частью города.



Далее перейдем к данным нашей статистики. В среднем потребитель наркотических веществ характеризуется как человек, не имеющий детей и потребляющий наркотические вещества 4 года. Более того такой наркопотребитель перестает предъявлять спрос на наркотические вещества в возрасте 33-х лет.

Важно отметить, что подавляющее большинство потребителей — это мужчины (90 %), а также это неженатые/незамужние люди (80 %). (см. Приложение 4).

В основном — 61 %, это наркопотребители, проживающие в левобережной части города, которая характеризуется старыми постройками и домами, а также слаборазвитой инфраструктурой. Более того, в основном, потребитель наркотических веществ — это человек, закончивший 11 классов — 43 %, либо получивший среднее специальное образование — 39 % (см. Приложение 5).

И наконец, важной статистической переменной для нашего исследования является прохождение диспансера. Из 985 наркопотребителей диспансер назначается только 527 людям. Это связано с тем, что если человек имеет диагноз «наркомания» — то он вправе пройти лечение, однако если потребление эпизодическое, то диспансер ему не назначается. Из 527 назначенных проходить лечение в диспансере, только 316 индивидов прошли его

Цель нашего исследования была ответить на вопрос: снижает ли диспансер вероятность спроса на наркотические вещества? Понимая недостатки нашей модели, мы попытались ответить на этот вопрос.

Линейная спецификация модели:

$$\begin{aligned} y = & 0.63 - 0.01a_{genumber} - 0.05child + 0.03statnuber \\ & - 0.35applieddispanser + 0.05dispansergo - 0.10dummyeduc_2 \\ & - 0.04territorybinar_2 \end{aligned}$$

В связи с тем, что оценка искомого параметра получилась ненадежной и противоречащей здравому смыслу, мы не можем сделать вывода, основываясь на нее. Но интересным оказался тот факт, что при увеличении

количества раз прохождения диспансера, вероятность прекращения потребления наркотических средств увеличивается на 3 %. А значит, прохождение диспансера наркозависимыми является эффективной мерой в борьбе с потреблением наркотических веществ (наркоманией).

Также важным результатом нашего исследования оказался факт того, что, чем старше становится индивид, тем сложнее прекратить употребление наркотических веществ. Поэтому меры государства в борьбе с наркоманией, прежде всего, должны быть акцентированы на выявлении и раннем лечении наркопотребителей. А также большее внимание нужно уделять молодым потребителям наркотических средств.

И наконец, завершающим результатом можно отметить, что большинство людей, употребляющих наркотические вещества, это лица со средним и средним специальным образованием, неженатые и незамужние, а также не имеющие детей. А значит, меры государства должны быть направлены также в сферу института семьи и брака (например: поддержка и контроль семьи, члены которой бывшие наркопотребители). Немаловажную роль играет образование, поэтому должны быть активные меры государства в стимулировании окончания высшего образования.

Прежде всего, данное исследование представляет огромный интерес для самого города N и близлежащих городов Пермского края со схожими характеристиками города.

Бесспорно, мы понимаем серьезный недостаток нашей модели: гетероскедастичность случайной ошибки, которая ведет к неэффективным оценкам. А также проблема эндогенности в модели связана, прежде всего, с важными пропущенными факторами, такими как: цены на наркотические вещества и доход наркопотребителя. Но, к сожалению, в связи с ограниченностью информации в сфере наркотиков, данная проблема будет иметь место всегда.

Более того, мы определили, что спецификация модели — Линейная вероятностная модель, оцененная методом наименьших квадратов, выбрана

неверно. И оценки, полученные с помощью ее, не дают нам возможность сделать прогноз вероятности прекращения потребления лицами с диагнозом наркомания. Поэтому, мы считаем, что целесообразно в нашем случае построить пробит — модель, которая оценивается методом максимального правдоподобия. В-первых, это решит проблемы Линейной вероятностной модели, а во-вторых даст более надежные и эффективные оценки.

### **Список литературы:**

1. Анатольев С. «Оформление эконометрических отчетов», 2008 // Квантиль № 4 // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://quantile.ru/04/04-SA.pdf>
2. Арженовский С. «Социально-экономические детерминанты курения в России», 2006 // Квантиль № 6 // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.quantile.ru/01/01-SA2.pdf>
3. Цыплаков А. «Мини-словарь англоязычных эконометрических терминов, часть 1», 2007 // Квантиль № 3 // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://quantile.ru/03/03-AT.pdf>

## КОНЬЮНКТУРА СОВРЕМЕННОГО РЫНКА КОФЕ

*Гулина Анастасия Вячеславовна*

*Спиридонова Ольга Игоревна*

*студенты 2 курса, факультет «Экономики и Статистики» МЭСИ,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [Sinita4@yandex.ru](mailto:Sinita4@yandex.ru)*

*Хмелёв Игорь Борисович*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры Мировой экономики  
и международных отношений МЭСИ,*

*РФ, г. Москва*

Кофе — один из самых популярных напитков чуть ли не в любой стране. Однако не многие задумываются о его происхождении, о причинах постоянно скачущих на него цен.

Существует 2 основных вида кофейных зёрен: арабика и робуста. Весь производимый кофе приблизительно делится в следующем соотношении: 74 % — арабика, 34 % — робуста и 2 % остальных, менее известных и популярных сортов. Лидирующими странами по экспорту зерен арабики являются: Бразилия, Колумбия и Мексика. Несмотря на то, что зёрна робусты зреют быстрее и являются более устойчивыми к различным вредителям, этот вид считается менее изысканным и произрастает в тропических районах Африки, во Вьетнаме, Индии и Индонезии [1].

Вкусовые качества и ценность кофе определяет одно — его происхождение. Зная родину кофе можно сразу дать характеристику в общих чертах: вкус, форма и размер зерен, их экстрактивность и многое другое. На все эти черты оказывает влияние высота плантации, климат, высота над уровнем моря и конечно же сам сорт кофейных зерен.

**Эфиопия** — родина кофе. Арабику в Эфиопии очищают сухим и влажным способом, часть всего урожая дают даже дикие кофейные деревья. Кофе высшего сорта из данной страны обладает ярко-выраженным цветочным и виноградным привкусом, и такой кофе можно найти исключительно в Эфиопии.

В **Кении** арабика обладает насыщенным вкусом с кисловатым привкусом, а очищают её влажным способом.

**Бразилия** — самая крупная страна происхождения кофе. В этой стране выращивают преимущественно Арабику, очищаемую сухим способом. Бразильский кофе отличается мягким насыщенным вкусом и является основой для изготовления многих кофейных смесей, особенно предпочтителен для кофе Эспрессо.

В **Колумбии** арабику очищают сухим способом, плантации расположены на большой высоте над уровнем моря (до 2000 м). Колумбийский кофе имеет отчетливо выраженный мягкий вкус и аромат.

В **Гватемале** выращивают преимущественно Арабику и используют влажный способ очистки. Произрастает кофе в горных районах вулканического происхождения. Кофе отличается насыщенным вкусом с ярким оригинальным, ароматом.

**Коста-Рика** специализируется на Арабику со сбалансированным, ароматным вкусом.

Основные районы выращивания кофе в **Индии** находятся в её южной части. Там выращивают как арабику, так и робусту, и в основном используют сухой способ очистки, благодаря которому напиток приобретает мягкий вкус.

**Индонезия** и **Вьетнам** специализируются на выращивании робусты с сухим способом очистки.

Существует множество факторов, оказывающих влияние на стоимость кофе. Так, например, цены каждого сорта непосредственно связаны между собой. Установившиеся неблагоприятные условия или поселившиеся вредители на кофейных плантациях Африки, Вьетнама, Индии и т. д., где выращивается сорт «Рабуста», напрямую вызовут повышение цен на «Арабику». Данные отрицательные условия для производства сразу же находят отклик на стоимости фьючерсов (независимо от того, сократятся ли в итоге объемы урожая). Немаловажное значение играют сезонные факторы, например, цены могут меняться при скорой распродаже кофейных запасов в ожидании нового

урожая. Но главным фактором, влияющим на цену, всегда останется соотношение спроса и предложения.

С каждым годом мировой спрос на ароматные зёрна растёт. Популяризация кофе, главным образом, обязана маркетинговым ходам компаний. За последние 5 лет значительно вырос спрос на кофе и в России, в США спрос вырос на 8 %, в Европе на 6 %, а Великобритания, где исторически доминировал чай, увеличила потребление кофейных зёрен аж на 35 %. Ежегодно потребление кофе будет иметь только растущую тенденцию. Это связано с развитием кофейной культуры, увеличением кофеен, кофе — автоматов, кофе — магазинов по всему миру [2].

Для России кофе — импортный товар, а значит имеет привязку к ценам экспортирующих стран. Однако стоит заметить, что 85—90 % переработки жаренного молотого и 50 % производства растворимого кофе сегодня осуществляется на территории Российской Федерации. На Российском рынке кофе можно выделить такие крупные компании: «Московская кофейня на паяхъ», ОАО «Русский продукт», ООО «Чайно-кофейная компания «Гранд», ЗАО «Золотые купола».

Согласно информации «Российской Бизнес — газеты», за период с 2011 по 2013 год темп роста производства натурального кофе в России составил 8 %, а растворимого 5 %. По данным ФТС (Федеральной таможенной службы), импорт кофе в РФ за 2013 год увеличился в среднем на 32 %. На настоящий период времени по сравнению с январём 2014 года возросли объёмы импортных закупок кофе на 15 %. Рост контрактных цен на кофе составил 6 с небольшим % [3].

Так же, как и фьючерсные контракты на какао, деривативы на кофе торгуются на специальной площадке Нью-Йоркской товарной палаты с конца XIX века. Так как фьючерсы пользуются высокой волатильностью и ликвидностью, а кофе устойчивым спросом, данный инструмент очень удобен для портфеля инвестора. Динамика цен деривативов достаточно легко

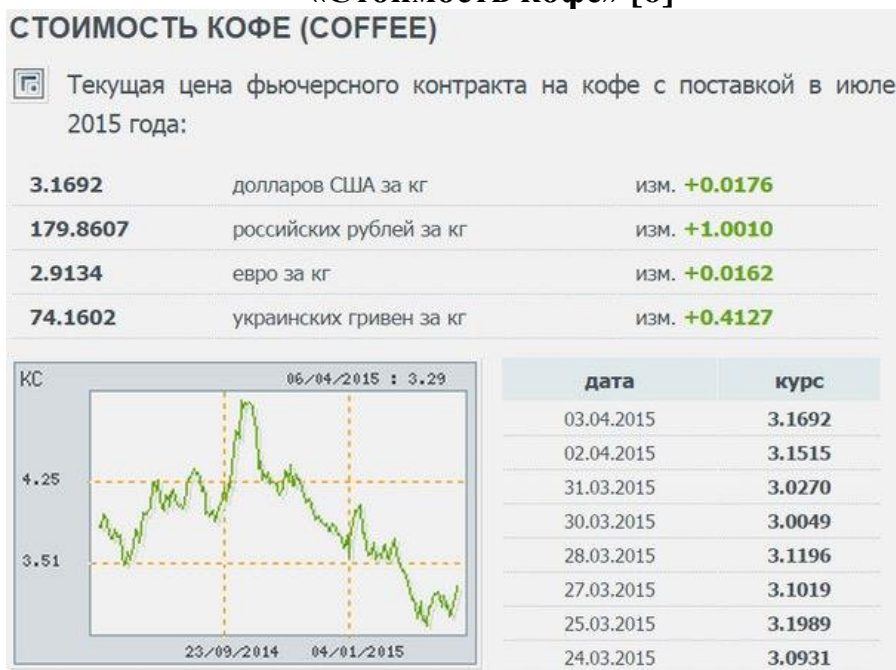
прогнозируема, это и позволяет трейдерам получать доход на колебаниях котировок [4].

Кофе — товар, продаваемый и покупаемый владельцами жаровен, брокерами и капиталом — вкладчиками как ходовой продукт. Фьючерсные кофейные контракты для очищенной арабики заключаются на Нью-Йоркской товарной бирже и имеют свой биржевой знак — КС, договора о поставке заключаются ежегодно в марте, мае, июле, сентябре и декабре. Кофейные фьючерсные контракты для сорта «робуста» заключают на Лондонской международной бирже финансовых фьючерсов, и с 2007 года на Нью-Йоркской Межконтинентальной Бирже (ICE) [5].

Последние несколько лет до зимы 2013—2014 года на рынке кофе зафиксировался профицит. Стоимость данной культуры снизилась с 185 долларов за 1 фунт до 120 долларов. Цена длительное промежуток времени находилась ниже скользящей средней. Однако положение дела резко изменилось в следствии установившейся небывалой засухи в Африке. В феврале 14 года стоимость за 1 фунт кофе подскочила в среднем на 30 %, максимальная стоимость составила 144 доллара за единицу (Таблица № 1 «Стоимость кофе»).

**Таблица 1.**

**«Стоимость кофе» [6]**



Вот уже не одно столетие как кофе перебрался с северо-востока Африки на Аравийский полуостров, он играет значительную роль в мировой истории. Широкое распространение кофе объясняется тем, что он обладает высокими вкусовыми качествами и благотворно влияет на организм человека. Кофе принадлежит к тем немногим культурам, которые определяли собой целые эпохи в экономическом развитии таких стран, как Бразилия, Колумбия, Эфиопия, Йемен, Гвинея и ряд других.

### **Список литературы:**

1. Вендинг в России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.infovending.ru/2009/10/market-overview-bean-coffee/> (Дата обращения 03.04.15).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 05.04.15).
3. Финам.ру: рынок ценных бумаг, информация и аналитика [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finam.ru/> (Дата обращения 04.04.15).
4. Финансовый портал [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.investing.com/> (Дата обращения 04.04.15).
5. International Coffee Organization [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ico.org/> (Дата обращения 05.04.15).
6. Optima-Finance [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.optima-finance.ru/information/commodity/kc> (Дата обращения 03.04.15).



## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА КОФЕ В РОССИИ

**Калашникова Дарья Васильевна**

*студент 2 курса, факультет экономики и управления филиал  
ЧОУВО Московский Университет им. С.Ю. Витте,  
РФ, г. Пенза*

*E-mail: [daria.kalashnikova@yandex.ru](mailto:daria.kalashnikova@yandex.ru)*

**Кафтулина Юлия Анатольевна**

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры экономической  
теории и мировой экономики, Пензенский государственный университет,  
РФ, г. Пенза*

Кофе занимает второе место в мире по объемам международных сделок после сделок с нефтью. В России по данным маркетинговых исследований отраслевой рынок кофе располагается в стадии динамичного развития [5, с. 340]. Кофейный рынок России ступил на путь прогрессивного развития. На сегодняшний момент 74 % рынка состоит из растворимого сегмента и 26 % из зерновой кофе, который потребляется в основном сферой HoReCa. В последние годы заметен активный рост потребления именно зернового кофе. 4 марта 2015 года Совет Федерации ратифицировал закон о присоединении России к международному соглашению по кофе, принятое 28 сентября 2007 года в Лондоне. Согласно Федеральному закону от 8 марта 2015 г. № 24-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Международному соглашению по кофе 2007 года» Россия стала полноправным членом Международной организации кофе, до этого долгое время считалась наблюдателем. Россия получила возможность вносить в повестку дня мирового сообщества кофе вопросы, представляющие важное экономическое значение для российских предприятий. Потребление кофе в России увеличилось относительно 1998 года более чем на 50 %: на 250 тыс. тонн в год. Объем рынка — около 3 млрд. долларов США. Присоединение России активно поддерживалось представителями российского кофейного бизнеса: Российской ассоциацией производителей чая и кофе и Организацией производителей кофе в России. Соглашение носит обязательный характер, следовательно, на основании подпункта «а» пункта 1 статьи 21 и подпункта «д» пункта 1

статьи 15 Федерального закона от 15 июля 1995 года № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» решение о присоединении Российской Федерации к Соглашению принято в форме федерального закона [6]. Первоочередными вопросами признаются: 1. Модернизация базовых принципов поставки сырья на фоне высокой волатильности (изменчивости) цен на бирже для российской кофейной индустрии. 2. Гармонизация требований к качеству сырья и готовой продукции при импорте кофе на территорию России. 3. Уменьшение числа посредников на пути поставок кофейного сырья из стран-производителей на рынок России, влекущее за собой урезание стоимости продукции. Экономический эффект от решения этих вопросов расценивается экспертами в несколько миллионов долларов США.

По данным Росстат, производство кофе в России в натуральном выражении в 2014 году составило 64,7 тыс. тонн. За I полугодие 2014 года произвели около 30 тыс. тонн, что на 13 % больше, чем за тот же период 2013 года. Доля растворимого кофе в общем объеме снизилась до 74 % [2]. Предложение кофе на российском рынке за 2009—2014 годы повысилось почти на 80 %: с 70,1 тыс. т до 125,5 тыс. т. Самое большое прибавление товара на рынке зафиксировали в 2012 году — на 25 % больше относительно 2011 года. В 2012 году российские компании-производители кофе нарастили выпуск готовой продукции на 83,6 % относительно 2011 года. Наибольший вклад в общий объем предложения вносит готовая импортная продукция. За 2009—2014 годы доля поставок кофе была в среднем 56,7 % от всего объема предложения. Но существует небольшая проблема в том, что собственный кофе в России не растет, мы занимаемся только обработкой и обжаркой зерна. За 2009—2014 годы доля готового кофе к продаже была около 48 %. Соответственно, на сырье, предназначенное для промышленной переработки, приходилось 52 %. Импорт готовой продукции в Россию будет падать, а импорт необработанного продукта, наоборот, увеличиваться. Эту тенденцию связывают с развитием в стране техники обжарки, появляющейся на предприятиях

по производству кофе. Таким образом, можно говорить, что увеличение производства и потребления кофе свидетельствует о выраженном интересе к нему в России. География поставок широка, и это значит, что Россия вовлечена в полной мере в мировой кофейный рынок [1].

Главная тенденция российского кофейного рынка заключается в увеличении объемов производства. По оценке генерального директора ассоциации «Росчайкофе», объем кофейного рынка России достиг почти 90 тыс. тонн в год и в денежном эквиваленте порядка 800 млн. долларов США в розничных ценах. Господствующую позицию в структуре производства кофе имеет производство экстрактов, эссенций и концентратов (их доля 68 % от общероссийского производства), доля кофе без кофеина и жареного 31 %, производство продуктов готовых на основе экстрактов, эссенций или концентратов кофе — около 1 % [8].

Вследствие разделения в 2003 г. кодов в Товарной номенклатуре ВЭД впервые получилось зафиксировать соотношение импорта нефасованного и фасованного растворимого кофе, которое составило 80 на 20 в сторону фасованного продукта. В отличие от сегмента натурального кофе, в котором почти 75% продукции производится внутри России, в сегменте растворимого кофе господствуют импортные производства. Сегментационно основных отечественных участников рынка кофе можно классифицировать следующим образом: зеленый кофе: «Орими трейд»; натуральный жареный/молотый кофе: «Орими трейд», “Tchibo”, «Крафт фудс», “Paulig”; растворимый кофе: «Нестле», “Tchibo”, «Крафт фудс», «Русский продукт», «Гранд», «Московская кофейня на паях» [2], [7].

Растворимый кофейный рынок, в свою очередь, классифицируется как: агломерированный кофе среднего ценового сегмента (40 тыс. тонн), безоговорочный лидер — Nescafe Classic (более 50 %), Maxwell House и дешевый кофе Pele, потребляемый малообеспеченными покупателями; сублимированный кофе (15 тыс. тонн) премиальный (Nescafe Gold, Jacobs Monarch) и суперпремиальный (Carte Noire). Крафт, смог вытеснить Tchibo

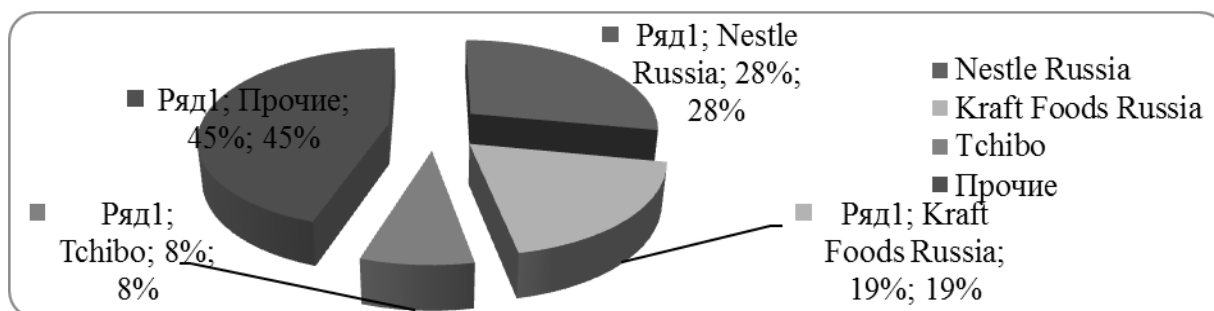
со второго места, и нарастить долю для Jacobs Monarch, но Nescafe Gold прочно держит лидирующее положение. Carte Noire господствует в одиночку в суперпремиальном сегменте красивых банок [1], [7].

В мировой практике потребителей устраивает уровень качества агломерированного кофе, но в России все стремятся к премиальному качеству и за низкую цену. На рисунке 1 мы видим, в каком количестве и какой кофе потребляют россияне [4]:



**Рисунок 1. Предпочтения россиян в кофе, %**

Существенная часть отечественного рынка кофе находится под влиянием транснациональных корпораций. Более 50 % рынка в стоимостном выражении доводится на трех фаворитов: Nestle Russia (марки Nescafe), Kraft Foods Russia (сейчас «Монделис Русь») (Jacobs, Maxwell House, Carte Noire) и Tchibo. По данным исследовательской группы, 28 % сегмента растворимого кофе контролирует Группа компаний Nestle, 19 % — Kraft Foods Inc., около 8 % занимает Tchibo, что представлено на рисунке 2 [2]:



**Рисунок 2. Доли компаний на рынке кофе России**

На российском рынке натурального кофе доминируют отечественные компании, на их долю доводится более 65 % рынка: «Орими Трейд»,

«Московская кофейня на паяхъ», ООО «Чайно-кофейная компания «Гранд» (Москва). Среди иностранных игроков на российском рынке можно также обозначить финскую компанию Paulig, которая в 2011 году открыла завод по обжарке кофе (мощностью 6 тыс. т кофе в год) в индустриальной зоне Тверской области «Боровлево-2». Доходность подразделения Paulig Group (ООО «Паулиг кофе») в России за 2014 год составила около 465 млн. рублей [9].

Игроков кофейного рынка можно систематизировать следующим способом:

1. По владельцу контрольного пакета акций компании-производителя:
  - а) российские компании-производители («Орими Трэйд», «Московская кофейня на паяхъ», ООО «Чайно-кофейная компания «Гранд» (Москва));
  - б) представительства иностранных производителей в России (Nestle Russia, Kraft Foods Russia, Tchibo, Paulig).
2. По специализации производителя:
  - а) только кофейная продукция (Tchibo, Paulig, «Московская кофейня на паяхъ», Strauss Group);
  - б) широкий спектр продукции (Nestle Russia, Kraft Foods Russia, «Орими-Трэйд»).
3. По типу производимого кофе:
  - а) жареный/молотый кофе: Paulig, Русский продукт;
  - б) растворимый кофе: Kraft Foods Russia;
  - в) жареный/молотый и растворимый кофе: Nestle Russia, Tchibo, Strauss Group, «Орими-Трэйд», «Московская кофейня на паяхъ».
4. По объемам производства в год:
  - а) крупные компании (3000 тонн и более): Nestle Russia, Kraft Foods Russia, Tchibo, Paulig, «Орими-Трэйд», Strauss Group;
  - б) средние компании (500—3000 тонн): «Московская кофейня на паяхъ», «Русский продукт»;
  - в) небольшие компании (до 500 тонн): Монтана Кофе, Сафари кофе и еще более 50 компаний, которые почти не известны потребителям [2].

В апреле 1995 года Societe pour l'Exportation des Produits Nestle S.A. открыло свое первое представительство в Москве. Через год ООО «Нестле Фуд» стала полноценной российской компанией. В 2006 компания расширила географию своей деятельности и начала вести бизнес в регионе Россия-Евразия. С 1 января 2007 года начал реализовываться план по слиянию юридических лиц Группы компаний Nestle в единую компанию под названием «Нестле Россия».

Т. к. группа компаний Nestle уже широко представлена в масштабах России, то первостепенная стратегия заключается в усилении позиций, интенсификации присутствия и увеличении доступности продукции в регионах. Продажи Nestle в регионе Россия-Евразия в 2013 году увеличились на 12 %, до 78,2 млрд. рублей, что явилось самыми высокими показателями за последнее пятилетие. Общая выручка Nestle в 2013 росла более низкими темпами (на 2,7 %, до 92,2 млрд. швейцарских франков).

Представительство Kraft Foods Inc в России открылось в 1994 году. Kraft за весь период совместной работы с Россией инвестировала более 200 млн. долларов США. Россия является приоритетным рынком для корпорации. Преимущества Kraft Foods: часть крупнейшей транснациональной компании, а также компания № 2 на российском рынке кофе и в сегменте растворимого кофе с широкой сетью филиалов в России; достаточно высокие показатели знания марок Jacobs и Maxwell House, а также премиального бренда Carte Noire показывают довольно устойчивый рост; завод полного цикла, а также упаковки для кофе на территории России; продукция представлена почти во всех основных сегментах рынка; интенсивная стратегия развития в России и СНГ наряду с высокой активностью продвижения на рынке (реклама, PR) [7].

Компания «Орими Трэйд» вышла на рынок кофе в 1999 году с натуральным кофе под маркой «Жокей». С 2001 года на заводе «Орими Трэйд» (фабрика ООО «Невские пороги», Ленинградская область) функционирует цех по переработке зеленых зерен, обжарке, помолу и фасовке готового кофейного продукта в вакуумную упаковку. На конец 2014 года «Жокей» занимал приблизительно 30% потребительского рынка натурального обжаренного кофе в России. Общий объем производства кофейной продукции составляет более 7 тыс. тонн в год [1], [3]. У компании «Орими Трэйд» логично выделить ряд преимуществ: ключевой игрок сегмента зеленого кофе; продукция представлена во всех сегментах рынка; имеет завод полного цикла и производство упаковки для кофе на территории России; интенсивное внедрение в Россию и страны СНГ.

Компания Tchibo GmbH на российский рынок пришла в 1993 году. В 2003 году внедрила современную производственную линию по упаковке растворимого кофе в России. К преимуществам компании относятся то, что является частью крупнейшей международной корпорации; имеет довольно высокие показатели знания марок Tchibo; существует производство упаковки для кофе на территории России и проводят широкую рекламную кампанию [7].

На сегодняшнем этапе «Московская кофейня на паяхъ» входит в пятерку лидеров кофейного рынка России, основана в 1997 году. Сразу ввела в работу завод по производству жареного кофе. В 2004 году запустила первый в Восточной Европе завод полного цикла по производству растворимого сублимированного, гранулированного и порошкообразного кофе. Продукты представлены более чем в 200 федеральных и региональных сетях, а также в тысячах розничных торговых точек. Более того, «Московская кофейня на паяхъ» имеет в своем распоряжении больше 50 собственных торговых представительств по России. Преимущества «Московской кофейни на паяхъ»: есть завод полного цикла на территории России; широкая ассортиментная линейка; продукция представлена во всех сегментах рынка; стратегия развития в России и СНГ.

Gustav Paulig Ltd. считается в России вторым крупным поставщиком обжаренного кофе. Компания Paulig приступила к работе на рынке кофе России в 1992 году и в сейчас признается одной из ведущих в сегменте натурального кофе. К преимуществам Gustav Paulig Ltd. можно отнести следующее: спешная лидирующая компания в странах с высокими показателями потребления кофе на душу населения (в первую очередь, страны Скандинавии); завод полного цикла и производства упаковки для кофе на территории России; широкая ассортиментная линейка, в которую входит премиальная и суперпремиальная продукция; интенсивное развитие в России и СНГ в сочетании с активной рекламной кампанией. [7]

Российская фирма «Гранд» основана в 1994 году и считается одним из ведущих предприятий на чайном и кофейном рынках в России. Располагает

широкой дистрибьюторской сетью по всей России. С 2006 года реализует свою продукцию в региональные и федеральные розничные сети. В 2009 году было основано совместное предприятие по фасовке чая и кофе при участии группы «Гранд» (49 %), группы «Tata» (33 %) и Европейского банка реконструкции и развития (18 %). В 2004 году организовано совместное российско-германское предприятие «Крюгер-Гранд» по изготовлению кофе-смесей, растворимого чая, какао и горячего шоколада. Преимущества компании: имеется производство по фасовке кофе на территории России; стратегия развития в России и СНГ в альянсе с сильной корпорацией Tata (крупнейшая кофейная компания в Азии); активное продвижение на рынке (реклама, PR) [2].

Strauss Group — крупная международная компания, занимающаяся продуктами питания. На рынке СНГ функционирует с 1992 года. Владеет фасовочным заводом в Московской области. На конец 2014 года, доля Strauss Group на российском рынке составляет 15 %, а объем продаж повысился на 32 %. В 2010 году Strauss приобрела бренд LeCafe и 51 % компанию LeCafe Group. За последние 3 года Strauss Coffee Service в России завоевал уверенную позицию на рынке [2], [10]. Преимуществами выступают то, что 1) имеется производство по фасовке кофе на территории России; 2) выпускается широкий ассортимент товаров, которые представлены в премиальных и суперпремиальных сегментах; 3) активно развивают и предлагают комплексные продукты для out-of-home потребления кофе (сегмент HORECA, офисы); 4) предлагают продукцию для капсульных кофейных машин домашнего использования. По данным лидирующих компаний компаниям на российском рынке кофе целесообразно провести сравнительную характеристику, что представлено в таблице 1 и 2 [1]:



Таблица 1.

## Сравнительная характеристика игроков кофейного рынка России

	Нестле Россия	Крафт Фудс Россия	Tchibo	Орими Трэйд
Тип компании	Часть ТНК	Часть ТНК	Международная	Российская
Наличие производства в России	Полного цикла	Полного цикла	Нет	Полного цикла
Наличие производства упаковки для кофе в России	нет	есть	есть	нет
Год начала работы на рынке	1995	1994	1993	1999
Объем производства в России, тонн	31 тыс.	12—13 тыс.	10—11 тыс.	около 7 тыс.
Молотый кофе / кофе в зернах	+	+	+	+
Растворимый гранулированный	+	+	–	+
Растворимый сублимированный	+	+	+	+
Растворимый порошковый	–	–	–	+
Кофейные смеси	+	+	–	+
Показатели знания / потребления основных марок	Высокие	Высокие	Высокие	Средние
Доля рынка, %	29 %	19 %	8 %	менее 4 %
Доля в сегменте растворимого кофе, %	40 %	25 %	8 %	Незначит.
Доля в сегменте кофе молотого / в зернах, %	Незначит.	Незначит.	Незначит.	30 %
Активность продвижения (PR, Реклама и пр.)	Высокая	Высокая	Средняя	Низкая

Таблица 2.

## Сравнительная характеристика игроков кофейного рынка России

	Московская кофейня на паяхъ	Strauss Group	Paulig	«Гранд»
Тип компании	Российская	Международная	Международная	Российская
Наличие производства в России	Полного цикла	Фасовочный завод	Кофеобжарочный завод	Фасовочный завод
Год начала работы на рынке	1997	1992	1992	1994
Молотый кофе / кофе в зернах	+	+	+	–
Растворимый гранулированный	+	+	–	+
Растворимый сублимированный	+	–	–	+
Растворимый порошковый	+	+	–	+
Показатели знания / потребления основных марок	Средние	Средние	<i>Низкие</i>	Средние
Доля рынка, %	6%	менее 5%	менее 5%	менее 5%
Доля в сегменте кофе молотого / в зернах, %	Незначит.	Незначит.	16%	Незначит.
Активность продвижения (PR, Реклама и пр.)	Низкая	Средняя	Низкая	Средняя

Учёт экспорта и импорта продукции осуществляет Федеральная таможенная служба (ФТС). Баланс экспорта и импорта кофе в России приведен в таблице 3: [11].

**Таблица 3.**

**Баланс экспорта и импорта кофе в России за 2010—2014 годы, тыс. т.**

Параметр	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт	5,00	6,11	7,06	7,18	7,85
Импорт (готовая продукция)	42,05	49,24	53,07	57,51	67,80
Чистый импорт	37,05	43,14	46,01	50,33	59,96

По итогам 2014 года в тройку лидеров по объёму закупок российского кофе вошли Украина (64,92 %), Беларусь (21,47 %) и Абхазия (4,73 %). За 2010—2013 годы объем поставок готовой продукции в Украину увеличился на 55,2 %. Поставки в Беларусь также выросли на 60,5 %. Все данные приведены в таблице 4 [11]:

**Таблица 4.**

**Экспорт кофе по странам мира из России за 2010—2014 годы, тыс. т**

Страна	2010	2011	2012	2013	2014
Абхазия	19,23	23,19	47,69	215,14	372,91
Армения	176,70	187,49	119,52	97,97	95,53
Беларусь	1054,12	1231,10	1455,20	1616,01	1691,65
Грузия	199,78	199,27	154,63	175,53	184,39
Казахстан	97,71	124,44	206,20	113,20	144,50
Киргизия	16,53	39,38	35,45	30,61	44,65
Латвия	10,01	6,17	8,05	18,55	17,80
Молдова	85,01	98,09	125,23	123,66	143,59
Туркмения	17,24	2,42	2,89	4,65	11,79
Узбекистан	17,35	5,46	6,20	2,17	12,15
Украина	3297,35	4165,61	4834,15	4748,34	5116,45
Все страны мира	5016,82	6113,57	7067,06	7186,68	7880,66

Касаемо стоимостного объема экспорта кофе, этот показатель получается путем умножения веса «нетто» груза (тыс. т) на цену тонны груза (долл. / т), причем учитывается вес всех перевозимых через границу России грузов в течение всего года, а за единицы учета экспорта кофе принимаются все предприятия, занимающиеся ВЭД в России (таблица 5):

**Таблица 5.****Экспорт кофе, РФ, 2010—2014 годы, млн. долл.; % [11]**

Параметр	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт (млн. долл.)	32,89	43,77	49,29	53,02	55,92
Динамика (% к предыдущему году)	19,50	33,10	12,6	7,60	5,5

Таким образом, в России наметилась тенденция роста потребления в России кофе. По итогам 2014 года в тройку лидеров по объёму закупок российского кофе вошли Украина (64,92 %), Беларусь (21,47 %) и Абхазия (4,73 %). Рынок кофе является одним из стратегически важных рынков в экономике многих государств, в том числе и России. Сделки по поставкам и продаже кофе, заключаемые на международном рынке, занимают второе место после сделок по продаже нефти. Что позволяет сделать вывод о большой значимости кофе, как мирового продукта. По итогам исследования получены существенные результаты, а также представлен ряд выводов: 1. В последнее время в России наметилась тенденция роста потребления в России кофе в зернах или молотого. Подавляющая часть отечественного рынка кофе находится под влиянием Nestle Russia (28 %), Kraft Foods Russia (19 %) и Tchibo (8 %). Большое значение в российской кофеиндустрии ООО «Орими Трэйд», ЗАО «Московская кофейня на паяхъ», ООО «Монделис Русь». Благодаря присоединению России к Международному соглашению по кофе 2007 года, она получила возможность вносить в повестку дня мирового сообщества кофе вопросы, представляющие важное экономическое значение для российских предприятий. По итогам 2014 года в тройку лидеров по объёму закупок российского кофе вошли Украина (64,92 %), Беларусь (21,47 %) и Абхазия (4,73 %). 2. Объем рынка натурального кофе будет расти, достигая среднегодового темпа роста 9% в период с 2011 по 2016 годы, а по растворимому кофе будет равен всего 3%. В перспективе: повышение уровня качества кофе, увеличение инвестиций в кофейное производство, комфорт употребления, потребление вне дома, благодаря многочисленным возможностям (различного рода кофейни, принцип «кофе с собой» и т. п.).

## Список литературы:

1. Анализ рынка кофе в России в 2009-2014 годы, прогноз на 2015—2018 годы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://businessstat.ru> (дата обращения: 21.01.2015).
2. Запекина Н.В., Журавлева Л.А. Национальные и региональные аспекты развития российской кофейной отрасли // Мир науки, культуры, образования. — 2014. — № 4(35). — 30—33 с.
3. Компания «Орими Трэйд». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ogimi.com> (дата обращения: 23.01.2015).
4. Кудрин А.Л. Обзор российского рынка кофе // Экономика России: XXI век. — 2014. — № 16. — 14—25 с.
5. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: Юнити-Дана, 2012. — 647 с.
6. О международных договорах Российской Федерации : федерал. закон Российской Федерации от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ (ред. 12.03.2014 г.).
7. Отчет Международной Организации кофе // International Coffee Organization. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ico.org> (дата обращения: 21.01.2015).
8. Рогожин П. Рынок кофе в России // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2014. — № 6. — 101—110 с.
9. Романова Т. Вкус кофе в чашке должен быть постоянен // Ведомости. — 2014. — № 207 (2477).
10. Ткаченко Е. «Черная карта» сливает. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gazeta.ru/business/2012/10/29/4828693.shtml> (дата обращения: 23.01.2015).
11. Федеральная таможенная служба российской Федерации. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 21.01.2015).

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ МОЛОДЁЖИ В РСО-АЛАНИЯ**

*Каранетяни Анжелика Николаевна*

*студент 3 курса, кафедра «Экономика и финансы»,  
Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал),  
РФ, г. Владикавказ  
E-mail: [liko4ka0745225@mail.ru](mailto:liko4ka0745225@mail.ru)*

Проблемы, которые определяют рост молодежной безработицы в РСО-Алания, хорошо известны. Во-первых, это переизбыток на рынке труда специалистов финансово-экономического профиля, юристов, менеджеров. ВУЗы дублируют друг друга, при этом помимо них этих же специалистов готовят средние специальные и даже некоторые учреждения начального профессионального образования [1, с. 95].

Кроме того, одной из объективных причин является также отсутствие необходимого стажа, опыта работы, а также должной квалификации. При отсутствии опыта работы, зачастую работодатель даже не допускает выпускника до собеседования.

Отдельная, очень важная проблема — сельская занятость. В силу недостатка рабочих мест и менее развитой инфраструктуры в селах практически нет вакантных рабочих мест. Поэтому молодежь вынуждена переезжать во Владикавказ, а зачастую и в другие регионы [2].

По данным Росстата численность экономически активного населения республики Северная Осетия-Алания на I квартал 2015 года составило 333 тыс. чел., из них 299 тыс. чел. заняты в экономике и 34 тыс. чел. — безработные. Уровень общей безработицы — 10,4 %.

За январь 2015 года в службу занятости Северной Осетии за содействием в поиске подходящей работы обратились 1835 человек. По данным ведомства, за тот же период прошлого года количество обратившихся составляло 2121 человек.

Уровень регистрируемой безработицы в РСО-Алания на 1 февраля текущего года составил 2,6 % от экономически активного населения.

Прошлогодний показатель был равен 3,3 %. На учете в службе занятости республики в качестве безработных на начало февраля состояли 9033 человека. На соответствующий период 2014 года в республике было зарегистрировано 11229 безработных граждан [3].

Напряженность на рынке труда по РСО-Алания составила 3,9 человек на одну вакансию (9,2 человек в 2014 году). В начале февраля центры занятости населения республики располагали сведениями о наличии 1929 рабочих мест. Средний размер заработной платы по имеющимся вакансиям составил 10247 рублей. Всего в службу занятости с начала года поступили сведения о 338 вакансиях от 83 работодателей.

Как отмечают в ведомстве, в профессионально-квалификационном разрезе вакансий спрос по рабочим профессиям составляет 70 %, для специалистов — 30 %. Самыми востребованными в Северной Осетии остаются инженеры, врачи, менеджеры, медицинские сестры, бухгалтеры. Среди рабочих профессий высок спрос на водителей, подсобных рабочих, поваров, продавцов, уборщиков помещений. На предприятиях востребованы грузчики, слесари-сантехники, электрики, каменщики, штукатуры и маляры. Больше всего безработных граждан в городе Владикавказе, Моздокском, Правобережном и Пригородном районах.

За последние годы в Северной Осетии сложилась устойчивая тенденция — около 40 % от общего числа регистрируемых государственной службой занятости безработных — молодые люди. В 2014 году искать работу при содействии органов занятости пришли 8,7 тыс. парней и девушек в возрасте от 16 до 29 лет. У большей половины молодежи из числа клиентов службы занятости, а именно у 55 %, есть высшее или среднее профессиональное образование.

После окончания учебного заведения, а точнее в течение календарного года после «выхода» на свободный рынок труда, в 2014 году в службу занятости за помощью пришли более 1 тыс. выпускников.

Но, как наиболее эффективное, в республике отмечается программа «стажировки выпускников учреждений профессионального образования». Численность участников данного мероприятия в 2014 году — 434 человека, наставников — 295 чел. Стажеров приняли 132 организации, индивидуальных предпринимателя. Из них государственных учреждений, органов власти, муниципальных учреждений — 110 организаций, акционерных обществ — 16, индивидуальных предпринимателей — 6.

Статистика регистрируемого рынка труда свидетельствует о проблемах в сфере занятости молодежи в республике. Из обратившихся в органы службы занятости за содействием в поиске работы более 40 % — молодые люди в возрасте от 16 до 29 лет.

Низкая конкурентоспособность молодежи обусловлена недостатком профессиональных знаний, отсутствием необходимой квалификации и трудовых навыков, а в отдельных случаях низкой активностью при решении вопросов трудоустройства.

В основном, сведения работодателей о потребности в квалифицированных кадрах предполагают наличие опыта практической работы не менее 2-х лет.

Рынок труда республики ориентирован на рабочие профессии (около 70 %), в то время как молодежь, состоящая на учете в службе занятости, имеет высшее и среднее профессиональное образование.

Конкретные меры, направленные на снижение молодежной безработицы, реализуются в рамках мероприятий государственной программы «Содействие занятости населения Республики Северная Осетия-Алания» на 2014—2018 годы, цель которых достижение эффективной, оптимальной занятости трудоспособного населения в республике.

Для молодежи в возрасте 16—29 лет, получивших статус «безработных», оказаны следующие услуги в сфере занятости:

- профессиональная ориентация — беседы о востребованных на рынке труда профессиях, специальное компьютерное тестирование, направленное на определение профессиональных склонностей;

- психологическая поддержка — освоение навыков техники поиска работы — «Клуб ищущих работу»;

- профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации — ежегодно свыше 60 % молодых людей из числа безработных граждан, повышают уровень квалификации, пройдя различные виды профессионального обучения.

С целью получения опыта работы, поддержания доходов, адаптации в условиях трудовых коллективов службой занятости ежегодно создаются временные рабочие места для молодежи в рамках стажировки выпускников учреждений профессионального образования, организации временной занятости несовершеннолетних граждан в свободное от учебы время, выпускников учреждений начального и среднего профобразования, общественных работ, временного трудоустройства граждан, испытывающих трудности в поиске работы.

К числу основных проблем развития сферы занятости населения, в т. ч. молодежи в республике, относятся следующие:

- дисбаланс между спросом и предложением рабочей силы вследствие несоответствия ее профессионально-квалификационной структуре требованиям работодателя;

- недостаточно адаптированная к рыночным условиям система профессионального образования;

- низкий уровень занятости сельского населения, прежде всего молодежи;

- вынужденная неполная занятость;

- дифференциация сельского и городского рынка труда по условиям обеспечения занятости, уровню безработицы и составу безработных граждан;

- высокая трудоизбыточность республики;

- отнесение Республики Северная Осетия-Алания к территориям с напряженной ситуацией на рынке труда.

Государственная служба занятости может дать оценку рынка труда только лишь с позиции, складывающейся на регистрируемом рынке труда.



### **В связи с этим предлагаем:**

1. С целью выявления потребности в специалистах различных направлений, в РСО-Алания проведен опрос предприятий и организаций различных форм собственности.

К сожалению на данный момент в опросе приняли участие всего лишь 75 субъектов хозяйственной деятельности республики различных форм собственности (в том числе 14 организаций, реализующих и планирующих реализацию инвестиционных проектов) на территории республики до 2021 года.

С целью уточнения и выявления реальной потребности в специалистах в республике, необходимо:

1. Расширение числа работодателей участвующих в опросе;
2. Вынести вопрос о проблемах подготовки молодых рабочих кадров и их закреплении на общее собрание промышленников и предпринимателей (работодателей);
3. Всем заинтересованным организациям объединить усилия партнеров рынка труда для решения вопросов подготовки, востребованных специалистов.

Образовательные учреждения от школ до вузов, совместно с другими социальными структурами, должны готовить молодежь к работе и жизни в новых условиях и развивать, наряду со специальными профессиональными знаниями и умениями, основные социально-профессиональные навыки — формирование ценности труда и трудовой мотивации, готовность к труду, инициативное поведение на рынке труда, планирование и реализацию профессиональной карьеры и др.

Решать проблемы безработицы должны сообща органы государственной власти, администрации местного самоуправления, общественные организации, бизнес.

### **Список литературы:**

1. Региональная Экономика: Учебник для студентов вузов. Под ред. Г.Б. Поляка М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 — 225 с.
2. Региональная экономика: учебник / под ред. проф. Т.Г. Морозовой. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2011.
3. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Официальный интернет-ресурс. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 25.05.2015).

## ПРОБЛЕМЫ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

*Каранетянц Анжелика Николаевна*

*студент 3 курса, кафедра «Экономика и финансы»,  
Финансовый университет при Правительстве РФ (Владикавказский филиал),  
РФ, г. Владикавказ  
E-mail: [liko4ka0745225@mail.ru](mailto:liko4ka0745225@mail.ru)*

Малый бизнес уже давно занял свою нишу в сфере экономического развития страны. Именно на малые предприятия полагаются большие надежды с целью поднятия уровня развития государства.

Малый бизнес не поддерживается инвестициями и кредитованием. Можно смело говорить, что основной проблемой, которая не дает малому бизнесу утвердиться и развиваться, являются финансовая проблема.

Для банков представляется значительный интерес в кредитовании малого бизнеса в силу высокой доходности (средние годовые ставки по валютным — 13—21 %, рублевым кредитам — 21—26 %) и относительно небольших сроков оборачиваемости ссудного капитала .

К основным тенденциям на рынке кредитования малого бизнеса относятся:

1. со стороны малого бизнеса постоянно растущий спрос на банковские услуги;
2. увеличение сроков кредитования? снижение ставок по валютным и рублевым займам;
3. развитие скоринговых технологий путем стандартизации процесса кредитования;
4. смягчение к заемщику банковских требований;
5. активная деятельность иностранных банков.

Банковские кредиты доступны лишь немногим, так как широко распространено мнение о высокой степени риска при работе с малыми заемщиками.

Следует отметить, что ряд банков, специализирующихся на кредитовании малого бизнеса, опровергают этот стереотип.

Доля просроченных кредитов составляет в среднем около 1,0—1,5 % от общей суммы кредитов, выданных малому бизнесу.

Основными препятствиями, возникающими у малого бизнеса при получении кредитов, являются высокая процентная ставка и отсутствие залогового обеспечения.

В мировой практике широко применяются механизмы, направленные на снижение банковского риска при кредитовании малого бизнеса.

Опыт функционирования кредитных организаций в некоторых регионах России показывает, что есть пути, которые могут выбрать банки для кредитования малого бизнеса и у нас.

Одним из направлений могут выступать соглашения между банками и субъектами власти региона, в соответствии с которыми власти вносят залог и субсидируют процентную ставку по кредитам банка. При этом необходимо создание специализированной гарантийной организации, обладающей финансовыми ресурсами.

Расширение деятельности банка в регионе, власти которого создали одинаковые условия для кредитной деятельности всех банков, ведет к возникновению конкуренции между банками, осуществляющими кредитование малого бизнеса.

Малое и среднее предпринимательство играет значительную роль в социально-экономической структуре Республики Северная Осетия-Алания. Оно присутствует во всех отраслях экономики. Деятельность малого и среднего предпринимательства оказывает существенное влияние на социально-экономическое развитие республики: создает конкурентную рыночную среду, обеспечивает занятость населения, наполняемость бюджета налоговыми и неналоговыми доходами, самозанятость граждан, смягчая социальные проблемы.

По сведениям Росстата по РСО-Алания, в сфере малого предпринимательства по итогам 2013 года действовало 6471 малых предприятий из них 5997 микропредприятия, численность работающих в этой сфере составила

30302 человек. Удельный вес работающих на малых предприятиях от общего числа рабочих мест на предприятиях республики составил 10 % [2].

Малыми предприятиями отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг в 2013 году на сумму 68071,0 млн. руб. Удельный вес отгруженных товаров собственного производства малыми предприятиями в общем объеме отгруженных товаров по всем отраслям экономики республики составил 7,9 %.

В республике также предпринимаются шаги в данном направлении.

Предполагается создание двух специализированных фондов — гарантийного и фонда микрофинансирования. Из федерального центра на эти цели уже выделено 75 млн. рублей.

Гарантийный фонд должен будет выступать гарантом перед банком при получении кредитов малыми предприятиями.

Средства же фонда микрофинансирования будут выдаваться на развитие малого предпринимательства в размере до 1 млн. рублей и сроком до 1 года.

Для получения этих услуг малым предпринимателям необходимо будет защитить свои бизнес проекты в соответствующих инстанциях.

В целях уточнения объема кредитования малого предпринимательства республики, Комитетом Республики Северная Осетия-Алания по развитию предпринимательства и сопровождению инвестиционных проектов проведена аналитическая работа по изучению действующей системы и условий кредитования малого бизнеса в банках республики.

По предоставленным сведениям в 2013 году банковскими структурами, действующими на территории республики, профинансировано более 100 субъектов малого предпринимательства на сумму свыше 181 млн. руб.

По сведениям, предоставленным администрациями местных самоуправлений районов республики, в 2013 году в муниципальных бюджетах было предусмотрено выделение средств на поддержку и развитие малого предпринимательства: Пригородного района — 1,5 млн. руб., Кировского — 300 тыс. руб., Ардонского района — 200 тыс. руб.

В других районах республики выделение средств в бюджетах на поддержку и развитие малого предпринимательства не было предусмотрено.

Фактически средства, заложенные в бюджетах, были выделены только в Пригородном районе

В целях реализации государственной политики в области поддержки и развития малого и среднего предпринимательства, Правительство республики приняло 15 ноября 2013 года Республиканскую программу «Поддержка и развитие малого, среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания на 2014—2016» [1].

В соответствии с данной Программой министерству финансов и министерству экономики республики необходимо обеспечить финансирование данной программы за счет средств республиканского бюджета в размере:

Из средств федерального бюджета — 856 800 тыс. руб., в том числе по годам:

2014 год — 305 600 тыс. руб.,

2015 год — 285 600 тыс. руб.,

2016 год — 265 600 тыс. руб.;

Из средств республиканского бюджета — 252 081,2 тыс. руб. в том числе по годам:

2014 год — 90 037,2 тыс. руб.,

2015 год — 83 329,4 тыс. руб.,

2016 год — 78 714,6 тыс. руб.

### **Выводы**

Результаты наших исследований показали, что кредитование малого бизнеса может осуществляться с минимальным риском как для субъектов малого предпринимательства, так и для кредитных учреждений, если данный процесс будет протекать с использованием федеральной программы, то есть с участием гарантийных фондов и фондов микрофинансирования.

## **Список литературы:**

1. Основные мероприятия Республиканской программы «Поддержка и развитие малого, среднего предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания на 2014—2016 годы», г. Владикавказ. (дата обращения 20.05.2015).
2. Статистический бюллетень о финансовом положении малых предприятий и организаций РСО Алания по видам экономической деятельности за 2013 год, г. Владикавказ. (дата обращения 25.05.2015).

## ТЕНДЕНЦИИ ТРУДОУСТРОЙСТВА СПЕЦИАЛИСТОВ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ И ОТРАСЛЕВАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

*Коннина Марина Андреевна*  
студент 5 курса ИТМО,  
РФ, г. Санкт-Петербург  
E-mail: [marika\\_marika@mail.ru](mailto:marika_marika@mail.ru)

*Королева Лада Александровна*  
научный руководитель, доцент кафедры ЭиСМ ИТМО,  
РФ, г. Санкт-Петербург

В России необходимо создавать условия для эффективного использования системы знаний и трудового потенциала, так как это один из важнейших факторов конкурентоспособности страны. Эффективная стратегия образовательной политики должна предусматривать обеспечение молодых специалистов рабочими местами в соответствии с их профессиональной подготовкой, а также приоритетами развития национальной экономики.

В статье анализируется статистика трудоустройства и влияние наличия высшего образования у работников на уровень заработка. На основе данных государственной службы статистики сделан анализ динамики уровня заработной платы специалистов, имеющих высшее образование, в различных отраслях экономики.

В таблице 1 собраны показатели количества выпуска бакалавров, специалистов, магистров государственными и муниципальными образовательными организациями высшего образования (очная форма обучения). Как видно из таблицы 2, в рамках целевой контрактной подготовки за исследуемый период было выпущено 524,7 тыс. чел. с высшим образованием, удельный вес данных лиц в общем выпуске государственными вузами составил 12,7 %. При этом большинство «целевиков» (около 80 %) получили направление на работу в соответствии с заключенными договорами.



Таблица 1.

**Выпуск бакалавров, специалистов, магистров государственными  
и муниципальными образовательными организациями высшего  
образования (очная форма обучения), тыс. чел.**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Выпущено бакалавров, специалистов, магистров	359,2	380	342	382,7	386	397	404,6	393,7	379,1	364,3	354,8
Из них в рамках целевой контрактной подготовки	38,3	39,9	41,5	52	51,5	51,9	52,2	54,8	52,9	49,1	40,6
Получили направление на работу	168,7	174,6	166,6	189,2	196,1	204,5	199,3	186,1	180,2	172,8	166,6
В том числе в соответствии с заключенными контрактами в рамках целевой подготовки	27,2	28,1	33,4	41,3	41,6	42,1	40,5	42,2	40,4	37,3	37,1
Не получили направление на работу	28,4	24,4	23,80	23,80	21,90	22,10	24,00	28,30	27,80	20,30	21,40
Из них из-за отсутствия заявок	13,3	11,7	9,1	9,1	9,4	8,6	8	8,8	6,9	5,8	6,2
Не участвовали в распределении	155,5	160,1	151,5	167,5	164,7	159,5	166,8	179,2	171,2	171,3	166,8
И изъявили желание трудоустроиться самостоятельно	93	100,5	96,3	104,7	100,9	97,2	95	93,7	88	90,7	83,8
Продолжают обучение на следующем уровне по очной форме	51,8	48,1	44,6	50,1	52,2	49,8	56,7	61,9	58,5	58,6	61,3

*Источники: [1; 2]*

Следует отметить, что почти половина выпускников очного обучения получили направление на работу. Около 6,4 % выпускников не получили направление на работу, четверть изъявили желание трудоустроиться самостоятельно, а 14,3 % — продолжают обучение на следующем уровне.

Большинство выпускников вузов (97 %) в настоящее время имеют постоянную или временную работу. При этом в 2013 году численность выпускников образовательных организаций высшего образования, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, составила 5,9 тыс. человек, что на 20 % ниже, чем в 2012 году. Всего официальный уровень безработицы среди выпускников высших учебных заведений за исследуемый период снизился на 14,7 %.

Надо отметить, что в ряду факторов, стимулирующих стремление студентов к трудоустройству в период учебы, важным является материальный. Да и сам факт получения высшего образования молодежь оценивает, прежде всего, как доступ к высококвалифицированному и высокооплачиваемому труду, как гарантию конкурентоспособности на рынке труда.

В таблице 2 рассмотрена связь основной работы с полученной специальностью у выпускников с высшим образованием. Можно отметить, что у 70% выпускников работа связана с полученной специальностью, и только 30 % выпускников работают не по специальности.

Если специалисты в области культуры и искусства редко меняют свои предпочтения в выборе профессии и карьеры, то из выпускников со специальностью в сфере сельского и рыбного хозяйства только 52,2 % работают по полученной специальности. Самые высокие значения данного показателя мы наблюдаем в сфере здравоохранения — 95 % выпускников, окончивших медицинские академии и университеты, работают по полученной специальности, ведь получить диплом врача достаточно сложно и долго, на это может уйти больше 10 лет. На втором месте нашего рейтинга расположились специалисты сферы информационных технологий, 83,8 % выпускников с дипломом бакалавра или специалиста информатики и вычислительной техники заняты в этой востребованной и высокооплачиваемой области деятельности.

Таблица 2.

**Связь основной работы с полученной специальностью у выпускников  
с высшим образованием**

Выпускники, тыс. чел.		В том числе по связи основной работы с полученной профессией (специальностью)		Удельный вес выпускников, работающих по специальности, %
		Связана	Не связана	
Высшее образование	2834	2003	831	70,7
Специальности и направления подготовки:				
экономика и управление образованием и педагогика	1100	758	343	68,9
гуманитарные науки	414	275	139	66,4
здоровоохранение	468	324	144	69,2
архитектура и строительство	138	131	7	94,9
энергетика, энергетическое машиностроение и электротехника	120	85	35	70,8
сельское и рыбное хозяйство	86	65	22	74,7
металлургия, машиностроение и материалобработка	67	35	32	52,2
информатика и вычислительная техника	70	46	24	65,7
транспортные средства	148	124	24	83,8
физико-математические специальности	75	49	26	65,3
электронная техника, радиотехника и связь	45	31	14	68,9
культура и искусство	42	31	11	73,8
	60	48	11	81,7

*Источник: [2]*

Спрос на высшее образование в России растет, но вместе с тем заметная часть выпускников вузов не удовлетворены полученным образованием, работают не по специальности или оказываются безработными. Поэтому существует мнение, что образование в России мало ценится.

Федеральная служба государственной статистики, начиная с октября 2005 года, раз в 2 года проводит обследование заработной платы работников по категориям персонала и профессиональным группам. В исследовании принимают участие организации основных отраслей экономики кроме

субъектов малого предпринимательства и организаций с численностью персонала менее 15 человек.

В таблице 3 представлены данные о средней заработной плате на предприятиях основных видов экономической деятельности. В таблице 4 представлена средняя начисленная заработная плата работников с высшим образованием по видам экономической деятельности. Анализ этих данных позволяет оценить размер заработной платы специалистов с высшим образованием по основным видам экономической деятельности, проследить динамику данного показателя за период 2005—2013 гг., выделить отрасли, предлагающие наиболее высокие ставки заработной платы, а также выявить отличия в заработной плате специалистов с высшим образованием от среднего уровня заработной платы в отрасли.

Данные таблиц 3 и 4 свидетельствуют о том, что в России существует значительная отраслевая дифференциация по уровню средней заработной платы, в том числе и специалистов с высшим профессиональным образованием. Так, наивысший уровень данного показателя наблюдается в таком виде деятельности, как добыча полезных ископаемых, и наименьший — в образовании, показатель дифференциации между ними составляет более 2.

Наиболее высокий уровень заработной платы для работников с высшим профессиональным образованием, как было отмечено выше, предлагает сектор добычи полезных ископаемых. В 2013 году средняя заработная плата для данной категории специалистов составила здесь 70261 руб., что на 30 % больше среднего заработка по всем категориям рабочих в отрасли. За исследуемый период оплата труда на предприятиях добывающего сектора увеличилась в 2,75 раза, в то время как высококвалифицированные специалисты стали получать в 2,3 раза больше. Высокий уровень оплаты труда в данной отрасли связан с тяжелыми условиями труда, ведь большинство регионов по добыче полезных ископаемых расположено на Крайнем Севере.

Таблица 3.

## Средняя заработная плата в видах деятельности

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего в экономике	67152	67134	68603	69157	70814	70603	69362	69934	70857	715
в том числе по видам экономической деятельности:										
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	7796	7430	7381	7141	6925	6675	6580	6656	6583	6467
рыболовство, рыбоводство	116	113	138	146	145	142	141	143	147	142
добыча полезных ископаемых	1112	968	1051	1043	1040	1044	996	1057	1063	1080
обрабатывающие производства	11932	11787	11506	11359	11368	11191	10385	10292	10281	10170
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1890	1900	1912	1923	1909	1884	1900	1945	1950	1947
строительство	4520	4678	4916	5073	5274	5474	5267	5380	5474	564
оптовая и розничная торговля; ремонт	10462	10743	11088	11317	11713	12020	11974	12057	12174	12292
гостиницы и рестораны	1150	1152	1163	1185	1260	1274	1272	1183	1218	1250
транспорт и связь	5205	5243	5369	5426	5450	5451	5393	5347	5361	5430
финансовая деятельность	771	835	858	958	1046	1132	1097	1122	1182	1223
операции с недвижимостью, аренда и предос- тавление услуг	4859	4730	4879	4957	5004	5146	5210	5380	5514	5709
из них научные исследования и разработки	1217	1165	988	954	905	855	829	904	907	880
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	3266	3447	3458	3504	3618	3727	3786	3905	3801	3734
образование	6092	6125	6039	6009	6016	5980	5944	5902	5789	5697
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4469	4488	4548	4574	4644	4666	4717	4621	4604	4573
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	2295	2330	2460	2533	2573	2621	2626	2531	2529	2547

Источники: [3; 4]

Таблица 4.

**Средняя начисленная заработная плата работников с высшим образованием по видам экономической деятельности, рублей**

	<b>2005</b>	<b>2007</b>	<b>2009</b>	<b>2011</b>	<b>2013</b>
Добыча полезных ископаемых	30639	36120	31387	57855	70261
Обрабатывающие производства	14165	19965	18721	32376	40164
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	18130	21896	19896	36073	44385
Строительство	19040	25947	24609	41593	50502
Оптовая и розничная торговля	16613	20141	19626	38128	48306
Гостиницы и рестораны	12957	19775	17114	32164	37817
Транспорт и связь	20118	24675	22295	39273	49195
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	17803	24673	25764	41064	56830
Научные исследования и разработки	16550	22705	27141	39242	57761
Образование	8392	11488	12061	20127	32821
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	8728	15391	13617	24784	35393
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	9195	14392	14995	24225	33371

*Источники: [5; 6; 7; 8; 9]*

Важно отметить, что в период финансового кризиса 2008—2009 гг., уровень заработной платы практически по всем видам производства заметно сократился: на 23 % снизилась оплата труда рабочих с высшим образованием сектора добычи полезных ископаемых, гостиничного и ресторанного бизнеса, более чем на 20 % — в здравоохранении, на 10 % на предприятиях по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, отрасли транспорта и связи. Несмотря на эти негативные экономические явления, на сегодняшний день уровень оплаты труда стабилизировался, мы можем наблюдать высокие темпы прироста по всем рассматриваемым нами отраслям.

По уровню оплаты труда за отраслью добычи полезных ископаемых следует отрасль научных исследований и разработок, где в 2013 году специалист с высшим профессиональным образованием может претендовать на получение порядка 58 тыс. рублей в месяц за свою работу. Как было отмечено ранее, в данную отрасль необходимо привлекать высококвалифицированные кадры, способствующие переходу России к инновационной

экономике, достижению нашей страной высоких показателей в сфере инноваций.

Высокий уровень знаний, навыков и способностей в трудовой деятельности сопровождается получением конкурентных преимуществ предприятий, использующих такой труд. В свою очередь, высококвалифицированная рабочая сила успешно адаптируется к технологическим, институциональным и социальным изменениям, активно включается в освоение новых знаний и навыков, быстро реагирует на достижения научно-технического прогресса и начинает внедрять их в своей повседневной практике.

Наименее оплачиваемыми отраслями остаются образование и здравоохранение, в которых значительно ощущается дефицит высококвалифицированного персонала. Средняя заработная плата учреждений образования и здравоохранения в 2013 году составила 32821 и 35393 рубля соответственно. Труд обладателей вузовских дипломов в данных отраслях оценивается в 2 раза ниже, чем лиц, задействованных в добывающих и наукоемких производствах.

Нестабильная ситуация в отраслях образования и здравоохранения сохраняется и по сей день: низкая заработная плата специалистов приводит к усилению текучести кадров, к нежеланию молодежи получать педагогическое и медицинское образование, которое за рубежом является одним из престижных.

То же самое можно сказать и о видах деятельности, связанных с организацией отдыха и развлечений, культуры и спорта. Большая часть персонала здесь относится к работникам бюджетной сферы, как правило, финансируемой из средств государства на низком уровне. Средняя заработная плата занятых с высшим образованием в отрасли по данным 2013 года составила 33371 руб., что на 140 % больше, чем в 2011 году и в 3,6 раза превосходит уровень базисного периода.

Указом Президента Российской Федерации Путина В.В. от 07.05.2012 г. № 597 «О мерах по реализации государственной политики» запланировано повышение заработной платы в отношении работников бюджетной сферы,

а именно предполагается рост их заработка более чем в 1,5 раза к 2015 году. В том числе медицинский персонал с высшим образованием может рассчитывать на заработную плату вдвое большую, чем средняя по региону. За период 2014—2015 гг. на повышение заработной платы из бюджета будет выделено около 200 млрд. рублей, а из субъектов РФ — 900 млрд. рублей.

За последние годы был принят ряд мер, направленных на повышение уровня трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования. Введена контрактная система подготовки специалистов с высшим и средним профессиональным образованием. В ряде образовательных учреждений созданы специализированные подразделения по работе с выпускниками.

Тем не менее, проблема трудоустройства молодых специалистов остается актуальной и острой. В 2013 году в Госдуме был принят законопроект о квотировании рабочих мест для выпускников вузов, предусматривающий также штрафы за неисполнение этой нормы. Авторы законопроекта предлагают внести изменения в закон «О занятости населения в РФ», Кодекс об административных правонарушениях и закон «Об образовании в РФ». В настоящее время содействие в трудоустройстве осуществляется только гражданам в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников учреждений начального и среднего профессионального образования, ищущих работу впервые. Это, по мнению авторов законопроекта, серьезно ограничивает категорию выпускников, которым может быть оказано содействие в трудоустройстве.

Проведенный анализ позволяет констатировать, что на сегодняшний день учреждения высшего профессионального образования все в большей степени ориентируются на потребности рынка труда. Однако данный процесс недостаточно структурирован ввиду отсутствия эффективной государственной политики по обеспечению взаимосвязи образования и рынка труда, замедленных темпов разработки механизмов их взаимодействия, которые



и вызывают диспропорции между структурой предложения специалистов с высшим образованием и спроса на них.

### **Список литературы:**

1. Образование в Российской Федерации: 2010: статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2010, — с. 54.
2. Образование в Российской Федерации: 2014: статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014, — с. 95.
3. Образование в Российской Федерации: 2014: статистический сборник. — Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. — с. 91.
4. Россия в цифрах. 2010: Крат.стат.сб. / Росстат. М., 2014. — с. 130—134.
5. Россия в цифрах. 2014: Крат.стат.сб. / Росстат. М., 2014. — с.136-138.
6. Статистический бюллетень № 9(170) / Федеральная служба государственной статистики / М., 2010. — с. 28—29.
7. Статистический бюллетень № 9(130) / Федеральная служба государственной статистики / М., 2006. — с. 30—31.
8. Статистический бюллетень № 8(148) / Федеральная служба государственной статистики / М., 2008. — с. 32—33.
9. Статистический бюллетень № 6(187) / Федеральная служба государственной статистики / М., 2012. — с. 54—55.

## ИГРОВАЯ ВАЛЮТА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

*Кулик Сергей Дмитриевич*

*Гусаров Александр Анатольевич*  
*студенты группы ДЭЭ-1336, МЭСИ,*  
*РФ, г. Москва*  
*E-mail: [thes8k@gmail.com](mailto:thes8k@gmail.com)*

*Хмелев Игорь Борисович*  
*научный руководитель, доцент кафедры Мировой экономик и международных*  
*отношений, МЭСИ,*  
*РФ, г. Москва*

В настоящее время игровая индустрия является одной из самых динамично-развивающихся сфер, а размеры внутри-игрового денежного оборота в мировом масштабе имеют впечатляющие цифры. Актуальность этой темы вызвана её спецификой. Именно поэтому стоит разобраться в таком понятии, как виртуальная валюта. Виртуальная валюта или игровая валюта — это частные электронные деньги, которые используются для приобретения и продажи виртуальных товаров в различных сетевых сообществах: социальных сетях, виртуальных мирах и онлайн-играх.

Впервые игровая валюта приняла свое истинное значение в качестве нефинансовых электронных денег, которые использовались для покупки или продажи виртуальных товаров в рамках виртуального мира с возникновением онлайн-игр. Виртуальная валюта, которая наблюдается в непрерывных виртуальных мирах, как правило возникает в результате обмена виртуальными товарами в рамках онлайн-игры. Обычно, это ведет к тому, что пользователи участвуют в виртуальной экономике для развлечения и отдыха, а не ввиду необходимости. Таким образом, в виртуальной экономике обычно отсутствуют некоторые элементы реальной экономики, которые не расцениваются игроками как «веселые» (например, в виртуальном мире персонаж обычно не обладает естественными биологическими потребностями, за редкими исключениями). Тем не менее, некоторые пользователи взаимодействуют с виртуальной экономикой, чтобы получить выгоду в «реальной».

В каждой среде виртуальная валюта используются для специфических целей:

- покупка аватаров;
- покупка различных игровых артефактов: например, оружия, земли, статуса;
- приобретение дополнительных возможностей;
- покупка расширенных возможностей пользования форумом и т. д.

Применение виртуальной валюты явно отслеживается в играх жанров MUD и MMORPG. Также виртуальная валюта встречается в играх жанра симулятор жизни, при этом в них могут быть предприняты наиболее радикальные меры в соединения виртуальной экономики с реальным миром. Довольно явно это наблюдается в Second Life, где имеется признание прав на интеллектуальную собственность в отношении активов, которые созданы «внутри мира» игроками, а также соблюдается принцип невмешательства в отношении покупки и продажи Linden Dollars (официальная игровая валюта) за реальные деньги на сторонних сайтах. Также существование виртуальной валюты возможно в браузерных играх, в которых игрок может как потратить деньги, так и открыть пользовательский магазин, или же в качестве элемента эмерджентного геймплея.

В 2004 году произошел выход игры World of Warcraft от Blizzard Entertainment, которой вскоре сопутствовал большой успех в мировом масштабе. Это способствовало укреплению позиций как игр жанра MMORPG, так и вторичных рынков этих игр, в результате чего открылось большое количество новых площадок для торговли виртуальной валютой. Так запрос «WOW gold» в поиске Google выдает большое количество сайтов, где продается «золото» (игровая валюта World of Warcraft). Объем рынка услуг, который исчисляется в валюте реального мира, и который связан с виртуальными экономками, превосходящий миллиарды уже реальных долларов. В 2001 году игроки Everquest Брок Пирсом и Алан Дебонневилл основали компанию Internet Gaming Entertainment Ltd (IGE), которая не просто

специализируется на продаже виртуальных товаров за реальные деньги, но также на профессиональной поддержке пользователей. Компания имеет в своем распоряжении обширный штат работников, которые разрешают финансовые вопросы, обращения пользователей и службой техподдержки, задача которых заключается в том, чтобы клиент был удовлетворен каждой тратой реальных денег. Также она сумела достичь глобального охвата синтетических миров, организовав цеха в Гонконге, в которых впечатляющее количество технически подкованных, но низко оплачиваемых людей способно выполнять поставленные задачи, посредством загрузки персонажей, добычи ликвидных товаров, и предоставления их по первому требованию. Этот весьма прибыльный рынок стал первым, при этом дав дорогу целому новому типу экономики с достаточно размытыми границами между реальным и виртуальным миром. Многие компании добились на этом рынке значительных успехов.

Отдельно стоит отметить оборот виртуальной валюты в онлайн-играх, связанный с покупкой-продажей игровых ценностей за реальные деньги. В настоящее время, можно заметить все больше и больше сервисов и предложений о продаже игрового оружия, экипировки и персонажей за реальные деньги. По оценкам европейского агентства безопасности информационных сетей, которое провело исследование в виртуальном мире в конце 2014 года, доход с продаж игровых предметов и персонажей составил — 7 млрд долларов. В реальности эта цифра будет значительно выше, в связи с тем, что часть торговли осуществляется на черном рынке, с целью обойти правила игры, обычно запрещающие такие продажи.

Сейчас самые популярные игры работают по схеме freemium. Игры, которые работают по такой системе являются условно бесплатными, но внутри присутствуют микро-транзакции. Такие микро-транзакции, как правило, направлены на покупку различных игровых ценностей. Микроплатежи очень прижились среди игроков, принося огромную прибыль игровым производителям. Именно таким образом, Финская компания Supercell создав всего две игры Clash of Clans и Hay Day для мобильной платформы iOS,

зарабатывает 2,4 миллиона долларов в день, хотя на деле таких примеров сейчас огромное количество. Отдельное внимание привлекают некоторые игроки, превращая микро-транзакции в самые настоящие «макро-платежи». Так 35-летний программист Ян Панасюк заплатил \$100000 за целый астероид в Entropia Universe. Позже он переделал его в планету Pleasure Island и открыл там элитный ночной клуб Neverdie. Что любопытно, Джейкобсу удалось заработать на покупке: некогда необитаемый астероид вскоре стал приносить владельцу по \$200000 в год. Клуб и планета стали настоящим бизнес-предприятием, на которое быстро нашлись покупатели. Основная часть астероида была продана бизнесмену Джону Калуну за \$ 335000; остатки виртуальной недвижимости ушли другим покупателям, что принесло Джейкобсу в общей сложности более \$ 635000.

Известно, что игроки подавляющего большинства многопользовательских онлайн игр (MMORPG) имеют возможность заработать в игре или купить за реальные денежные средства внутриигровую валюту. Непосредственно заработок игроков на играх, а в частности на игровой валюте, имеет далеко не единичные случаи. Компании, занимающиеся продажей виртуальной валюты за реальные деньги, само-собой нуждаются в поставщиках этой самой валюты. Так некоторые наиболее опытные игроки (фармеры) продают заработанный внутри игры виртуальный капитал, а магазины аккумулируют деньги многочисленных фермеров и предлагают их конечному покупателю готовым продуктом. Подобным образом работал аукцион в Diablo III, который иногда можно было использовать как источник дохода. Так, пользователь с ником WishboneTheDog однажды рассказал, что с момента запуска игры он заработал на Diablo III порядка \$ 10000. В качестве подтверждения своих слов он предоставил квитанции денежных переводов, которые получил от продажи виртуального золота. По словам данного игрока, единственной инвестицией были \$60, отданные им за коробку с игрой. Он не использовал сторонние программы, а лишь без конца «фармил» игровую валюту, а также постоянно следил за выгодными предложениями на аукционе Diablo III.

Он постоянно скупал ценные вещи по изначально заниженной цене, перепродавая их в три и более раз дороже. Полученное золото игрок сбывал за настоящие деньги. В общей сложности WishboneTheDog заключил более 2500 сделок. Возникает вопрос, а является ли законной такого рода деятельность, осуществляемая организациями и индивидуальными предпринимателями? В большинство современных стран не существует каких-либо запретов или ограничений.

Таким образом, значимость виртуальной валюты, постоянно подтверждается растущим оборотом конвертации виртуальной и реальной валюты, а также готовностью некоторых людей тратить баснословные суммы денег на несуществующие предметы. Это в лишний раз доказывает, что игры сегодня воспринимаются серьезнее, чем когда-либо. Для многих людей это уже не просто развлечение, а самая настоящая вторая жизнь, где тоже хочется произвести впечатление на окружающих своим внешним видом, вещами и виртуальным поместьем.

### **Список литературы:**

1. Бандурин В.В., Рацич Б.Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. М.: Буквица, 1999. — 279 с.
2. Жук И.Н., Киреева Е.Ф., Кравченко В.В. Международные финансы: Учебное пособие / Под общ. ред. И.Н. Жук. Мн.: БГЭУ, 2001. — 149 с.
3. Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие / Калинингр. ун-т. Калининград, 2000. — 82 с.
4. Хмелев И.Б. Мировая экономика: Учебно-методический комплекс. М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2009. — 360 стр.

## **БАНКОВСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Лашманова Дарья Владимировна*

*Лисицына Инна Викторовна*

*студенты 3 курса, факультет экономики и финансов МЭСИ,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [Inna\\_4525@mail.ru](mailto:Inna_4525@mail.ru)*

*Чернышева Елена Николаевна*

*научный руководитель, доцент кафедры БУАиА,  
РФ, г. Москва*

Развитие банковской финансовой отчетности в России являлось прогрессирующим, когда активизировался финансовый рынок страны в конце XX века. Успешно выпускались «еврооблигации», массово создавались акционерные общества с эмиссией акций в свободную продажу, появилось множество холдинговых структур, которые формировали консолидированную отчетность.

В последнее время утверждение закона о консолидированной отчетности, а также признание Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ стали основными этапами развития банковской финансовой отчетности на законодательном уровне РФ.

Быстрое развитие финансовой отчетности банков привело к множеству проблем в отдельных рискованных областях. Данные проблемы были связаны с учетом финансовых активов, финансовых обязательств, резервов, инвестиционной собственности, а также с раскрытием качественной и количественной стороны финансовых рисков.

На сегодняшний день можно выделить следующие проблемы банковской финансовой отчетности, которые тесно взаимосвязаны между собой: методические, организационные, психологические и надзорные.

Одной из методических проблем является то, что в современных нормативных документах нет четких и однозначных понятий и видов оценки. Это ведет к недопониманию их на практике, и исходя из этого может привести

к несопоставимости показателей финансовой отчетности, что достаточно сильно затормаживает процесс гармонии российского бухгалтерского учета с международными стандартами финансовой отчетности.

Методологической проблемой также является и сложность определения справедливой стоимости, являющейся приоритетной не только по учету финансовых инструментов. На данном этапе законодательство РФ не находится на том уровне тщательной разработки вопросов, касающихся учета финансовых инструментов, как в Международных стандартах финансовой отчетности. Это связано с тем, что в российской системе есть существенные недостатки нормативного регулирования бухгалтерского учета, а также недостаточно развит национальный финансовый рынок.

На данный момент в использовании находится лишь малая часть финансовых инструментов, которые представлены на западных рынках. Однако развитие финансового рынка вызывает определенные трудности, которые касаются сделок с финансовыми инструментами. В связи с этим повышаются требования к качеству их учета и информации в финансовой отчетности, которая предоставляется по ним.

Так же немаловажной проблемой является раскрытие финансовых рисков. Проблема состоит в нахождении равновесия между недостатком и избытком информации, которая связана с обязательным и дополнительным раскрытием рисков в соответствии с IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

Для того чтобы решить методические проблемы необходимо использовать опыт применения Международных стандартов финансовой отчетности. Например, для достоверного отражения финансовых инструментов следует подробно изучить опыт применения соответствующих стандартов: IAS 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка»; IFRS 9 «Финансовые инструменты»; IFRS 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

К организационным проблемам формирования банковской финансовой отчетности относится слабость системы внутреннего контроля. Раньше



в отечественной литературе не было обращения к подходу внедрения внутреннего контроля в формирование финансовой отчетности. Поэтому не существует определения выявления внутреннего контроля с точки зрения управления, управления финансовыми рисками.

При формировании банковской финансовой отчетности достаточно распространенными являются следующие организационные проблемы:

- оперативность сбора и хранения информации с учетом поставленных задач;
- отсутствие регламентов по распределению функций персонала для слаженной работы всех подразделений;
- низкий уровень автоматизации.

Для того чтобы решить данные проблемы, необходимо использовать зарубежный опыт построения системы внутреннего контроля, а также советы определенных организаций, которые регламентируют порядок формирования и представления финансовой отчетности:

- Базельского комитета по банковскому надзору;
- Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC);
- Центрального Банка России;
- Комитета по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации;
- Комитета спонсорских организаций (COSO);
- Федеральной службы по финансовым рынкам.

Банковская финансовая отчетность должна быть подготовлена на основе эффективной системы внутреннего контроля. Данное требование связано с тем, что необходимо качественное управление кредитной структурой, а также нужно соблюдать нормы организаций, которые регулируют порядок формирования и представления финансовой отчетности.

В связи со стремительным реформированием финансовой отчетности банков появилось множество различных психологических проблем:

- сложность в восприятии и понимании Международных стандартов финансовой отчетности специалистами кредитных организаций и внешними пользователями;

- отсутствие реальной необходимости кредитных организаций в отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности;

- малая заинтересованность и востребованность отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности внешними пользователями.

Проблемы банковского надзора непосредственно взаимосвязаны с финансовой отчетностью по Международным стандартам финансовой отчетности, так как именно с помощью нее проводится оценка ликвидности и достаточности капитала банков.

В России долгое время существовала система контроля и надзора за российскими банками со стороны Центрального Банка РФ. Но она так и не смогла разрешить проблему прозрачности российских банков, которая подвергалась сомнению. Пытаясь «задуализировать» свою финансовую деятельность банки столкнулись с рядом других проблем: зависимость от государственных кредитов; высокая доля сомнительных активов; временной разрыв между привлеченными и размещенными финансовыми инструментами.

Как считают многие специалисты, российские банки могут составлять отчетность по Международным стандартам финансовой отчетности, используя их как метод трансформации отчетности, которая подготовлена по российским стандартам бухгалтерского учета, так и как метод ведения параллельного учета.

Первый метод является менее сложным, менее трудоемкий, однако, в результате него может возникнуть погрешность от 10 до 50 %. Трансформация отчетности осуществляется по этапам:

- структурная трансформация баланса и отчета о прибылях и убытках. В результате делается перегруппировка и агрегирование отдельных статей финансовой отчетности в целях подготовки базы данных для последующих корректирующих проводок;

- совершение корректирующих проводок, направленных на устранение качественных различий между российской отчетностью и отчетностью по Международным стандартам финансовой отчетности;
- составление на основе откорректированного баланса и отчета о прибылях и убытках прочих форм финансовой отчетности по МСФО;
- подготовка описательной части отчета.

Как правило, отчетность трансформируют при помощи построения так называемых трансформационных таблиц. Все таблицы связаны между собой и позволяют в итоге получить трансформированный отчет о прибылях и убытках, баланс банка и отчет о движении денежных средств.

В 2014 году кредитные организации в бухгалтерской отчетности по Российским стандартам бухгалтерского учета отражают отложенные налоговые активы и обязательства, рассчитанные в соответствии с требованиями Банка России. При этом, по мнению аудиторов, у кредитных организаций имеются проблемы обоснования отражения налогового актива в отчетности, в связи с трудностями оценки вероятности получения налогооблагаемой прибыли в будущих периодах, и определения (соотнесения) сроков погашения (выбытия) активов (обязательств), по которым возникли вычитаемые временные разницы.

В течение 2015 г. Банк России планирует установить порядок раскрытия кредитными организациями финансовой отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности перед широким кругом пользователей, а также порядок ее представления в Банк России, в том числе в электронном виде.

Устанавливаемый порядок аналогичен порядку раскрытия годовой (промежуточной) консолидированной финансовой отчетности банковскими группами. В части дальнейшего развития регулирования банковских холдингов будет уточнен порядок направления в Банк России головными организациями банковских холдингов уведомления об образовании банковского холдинга.

Кроме того, будет установлен порядок уведомления Банка России о создании управляющей компании банковского холдинга и предоставленных ей полномочиях, а также порядок представления в Банк России отчетности банковских холдингов в виде электронных сообщений.

Центральный Банк РФ при использовании своих полномочий, намерен проводить различного рода проверки, для того, чтобы выявить те банки, которые предоставляют недостоверную отчетность, а также у которых имеются существенные признаки несостоятельности. Особенно тщательно будет проверяться правильность расчета собственных средств и достаточности капитала.

Используя данные, которые получены из официальной финансовой отчетности в ходе проверок, в случае недостоверности отчетности, законодательство будет отзываться лицензию на осуществление банковских операций у таких банков.

### **Список литературы:**

1. Актуальные комментарии по банковскому аудиту: проблемы финансовой отчетности банков // ФБК. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fbk.ru/publications/columns/13593/> (дата обращения 30.05.2015).
2. Альтапова А.Ф. Проблемы формирования финансовой отчетности в наиболее рискованных областях учета кредитных организаций России // Молодой ученый. — 2014. — № 4. — С. 456—458.
3. Кондрашев П. А. Исторический аспект формирования отчетности в соответствии с МСФО в коммерческих банках // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3.
4. Семенов С. Финансовый кризис и нормативы банков // Бухгалтерия и банки. — 2009. — № 9. — С. 15—24.
5. Центральный банк РФ // [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru>. (дата обращения 30.05.2015).

## ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО В ОТРАСЛИ ТЯЖЕЛОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

*Власова Алена Дмитриевна*

*Моргунова Валерия Алексеевна*

*Email: [alenaavlasova@gmail.com](mailto:alenaavlasova@gmail.com);*

*Email: [lerikahideki@mail.ru](mailto:lerikahideki@mail.ru)*

*студенты группы ДЭЭ-133б, Московский Государственный Университет  
Экономики, Статистики и Информатики,  
РФ, г. Москва*

*Хмелев Игорь Борисович*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры Мировой экономики  
и международных отношений, Московский Государственный  
Университет Экономики, Статистики и Информатики,  
РФ, г. Москва*

Актуальность рассматриваемой проблемы объясняется тем, что членство России в ВТО заметно скажется на экономике страны, от условий вступления зависит ее будущее. Оценка негативных и позитивных последствий вступления России в ВТО является одним из самых обсуждаемых и острых.

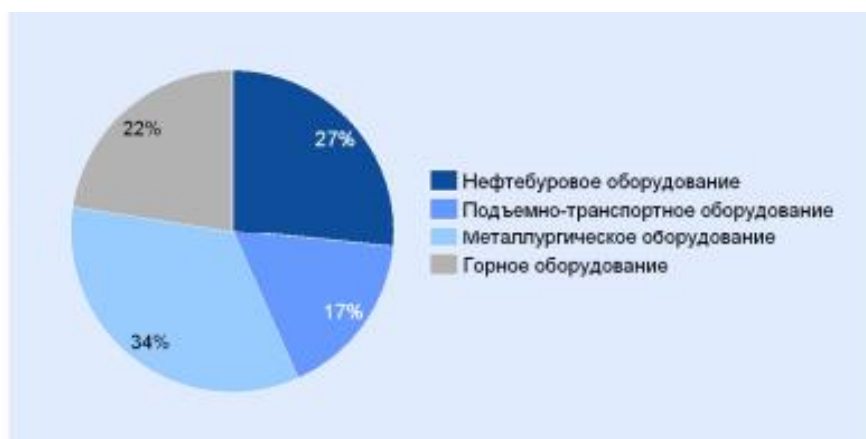
Развитие тяжелого машиностроения является одним из ключевых направлений развития России, оно носит стратегическое значение. На самом деле, как таковой прямой вклад данной отрасли в валовой национальный продукт не является определяющим, так как отрасль производит 1,2 % ВВП и обеспечивает занятость всего лишь 210 тыс. человек. Однако, именно тяжелое машиностроение является фундаментом для большинства добывающих и перерабатывающих отраслей российской экономики. Основные потребители продукции тяжелого машиностроения (предприятия нефтегазового комплекса, металлургии и горнодобывающей промышленности) формируют более 40 % ВВП, обеспечивают более 80% российского экспорта и около 80% поступлений в бюджет.

Около трети всех затрат сырьевых отраслей — это затраты на приобретение, обслуживание и эксплуатацию тяжелого оборудования. Заметно, что отрасль тяжелого машиностроения в очень сильной мере определяет эффективность базовых отраслей народного хозяйства. На деле

выходит, что рентабельность предприятий тяжелого машиностроения сильно, даже в несколько раз отличается от рентабельности потребителей их продукции. В 2009 г. предприятия отрасли в сумме показали убыток, исчисляемый 1,4 млрд. руб.



**Рисунок 1. Вклад тяжелого машиностроения и его потребителей в экономику РФ [1]**



**Рисунок 2. Структура тяжелого машиностроения [5]**

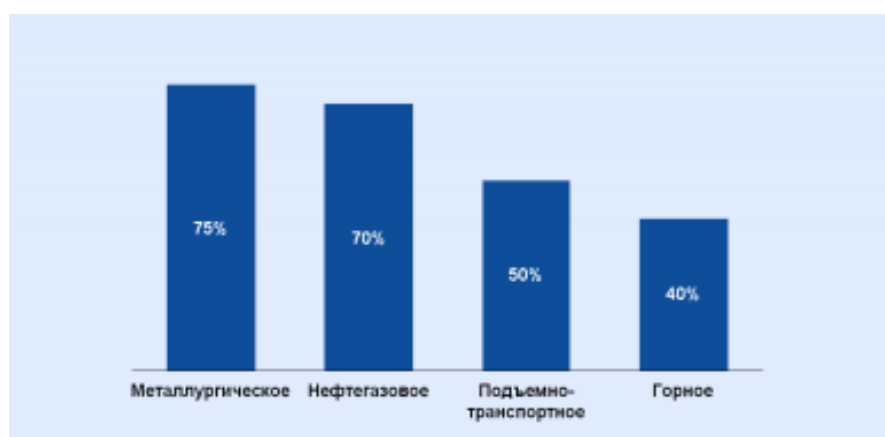
Все проблемы, связанные с отраслью тяжелого машиностроения носят непосредственно системный характер. В прошлом самое главное предназначение отрасли было не достижение конкурентоспособности и эффективности производства, а количество произведенной продукции в натуральном выражении, поэтому и в настоящее время отрасль тяжелого машиностроения продолжает страдать. В советское время строили огромные заводы, которые способны были производить просто огромное количество продукции. Однако, после развала Советского союза, у страны появилась

возможность открыть свои рынки, в том числе и для импорта, соответственно, за рубежом была намного эффективная и современная техника, которое смогла занять устойчивое место в нашей экономике и отвоевать большую часть спроса на внутреннем рынке. В следствии этого, естественно, сократились объемы внутреннего спроса, а в дальнейшем произошло и резкое сокращение экспорта.

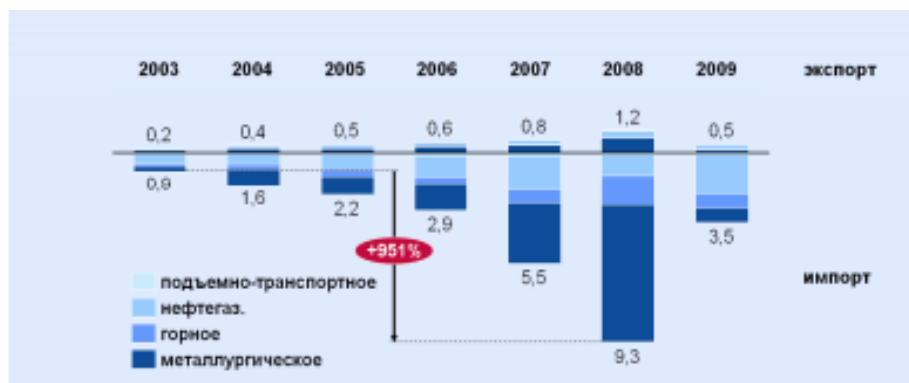
А далее возникли глобальные проблемы, для преодоления которых была необходимо помощь:

- **во-первых, рост импорта и сокращение экспорта и внутреннего спроса** привели к значительной недогрузке мощностей. Именно эта отрасль имеет один из самых незначительных, низких показателей загрузки мощностей в нашей стране, а именно менее 20 %. А незанятые мощности необходимо содержать, соответственно это также требует затрат, а как следствии происходит снижение рентабельности и рост себестоимости, от которых уйти уже очень сложно.

- **во-вторых, отрасли тяжелого машиностроения просто необходимы инвестиции в НИОКР, а также совершенствование производства.** Естественно, в связи с этим продукция, произведенная российскими компаниями, не может соперничать с продукцией зарубежных конкурентов по основным характеристикам.



*Рисунок 3: Доля импорта на внутреннем рынке продукции тяжелого машиностроения [4]*



*Рисунок 4: Внешняя торговля продукцией тяжелого машиностроения [2]*

• в-третьих, в данной отрасли отсутствует государственная поддержка, например, льготное кредитование. Если сравнить разницу по ставкам кредита для экспортных сделок российских предприятий, то видно, что она выше, нежели для зарубежных, обычно в районе 10 процентных пунктов (к примеру, поддержка национальных компаний в Италии и Китае).

Приказом Минпромторга России от 2010 года была утверждена стратегия развития тяжелого машиностроения на период до 2020 г. Основой данной стратегии являются частые инвестиции, благодаря которым предполагается осуществление модернизации мощностей. Прорывные НИОКР будут обеспечены средствами государства, также будет проводиться защита отечественных производителей от импортной демпинговой продукции, а связанное льготное финансирование будет направлено на увеличение спроса на продукцию российского машиностроения. Непосредственно, благодаря этим нововведениям, предполагается, что объем производства вырастет в 2 с небольшим раза, то есть с 63 до 128 млрд. руб.

Но после вступления нашей страны в ВТО ставки импорта снизятся до 5—10 % в зависимости от типа продукции. Отечественные производители считают, что необходимые защитные ставки должны быть в несколько раз выше, приблизительно 25—50 %. Эти ставки послужат временной мерой, которая позволит защитить российскую продукцию от демпинга, а также создадут более благоприятные, комфортные условия для более быстрой модернизации мощностей. Согласно же обязательствам в рамках ВТО, снижение пошлин ожидается в течении 2—4 лет. И становится совершенно



ясно, что на самом деле, для проведения модернизации отрасли машиностроения, которая имеет отставание больше, чем на 10 лет, это является очень маленьким промежутком времени. Соответственно, следует ожидать пересмотра инвестиционных проектов, которые уже запланированы.



**Рисунок 5: Потери тяжелого машиностроения от вступления в ВТО [3]**

Таким образом, вступление России в ВТО может привести тяжелое машиностроение к катастрофическим последствиям — ее развитие направится по пессимистическому сценарию, который отражен в стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года. Прямые потери вследствие увеличения импорта составят 102 % от объема производства в 2020 г., а упущенные возможности роста — 177 %.

### Список литературы:

1. «Вклад тяжелого машиностроения и его потребителей в экономику РФ» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.03.2015).
2. Внешняя торговля продукцией тяжелого машиностроения — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.03.2015).
3. МЭРТ, оценки SBS — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://economy.gov.ru/mines/main> (дата обращения 12.03.2015).
4. Приказ Минпромторга России от 09.12.2010 № 1150 «Об утверждении Стратегии развития тяжелого машиностроения на период до 2020 года» (09 декабря 2010 г.) — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 12.03.2015).

5. «Структура тяжелого машиностроения» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 12.03.2015).

## **О ВЛИЯНИИ СТОИМОСТИ НЕФТИ И КУРСА РУБЛЯ НА СТОИМОСТЬ БЕНЗИНА**

*Невядомская Алена Игоревна*

*студент 2 курса, кафедра экономики, финансов филиала ЮУрГУ,*

*РФ, г. Озерск*

*E-mail: [millionerca.2008@mail.ru](mailto:millionerca.2008@mail.ru)*

*Дериглазов Александр Анатольевич*

*научный руководитель, старший преподаватель, кафедра экономики, финансов*

*филиала ЮУрГУ,*

*РФ, г. Озерск*

*E-mail: [a.deriglazov63@mail.ru](mailto:a.deriglazov63@mail.ru)*

На сегодняшний день проблема роста цен на бензин в России приобрела актуальный характер. Раз в месяц на АЗС то и дело происходит повышение цены на бензин на 20—30 копеек. И это еще не предел 2015 года! Вполне возможно, скоро мы доживем до того момента, когда за литр бензина придется отдать больше 50 рублей. В последний год топливные цены вверх толкают увеличение акцизов, инфляция. Еще одним важным фактором роста цен на бензин явилась девальвация (ее результат еще скажется в ближайшем будущем). Поскольку долги нефтяных компаний — это долларовые кредиты западных банков, то компании повышают цены, чтобы не снижалась долларовая выручка. Но от чего зависит стоимость бензина на российском рынке, — от курса рубля или, же от мировых цен на нефть?

Если посмотреть, как изменялись цены на топливо по сравнению с ценой нефти и валютным курсом с 2000 по 2013 г., то видна тенденция постоянного роста (таблица 1).

*Таблица 1.*

### **Средние потребительские цены на бензин в РФ, курс доллара США и стоимость барреля нефти [3; 4; 5]**

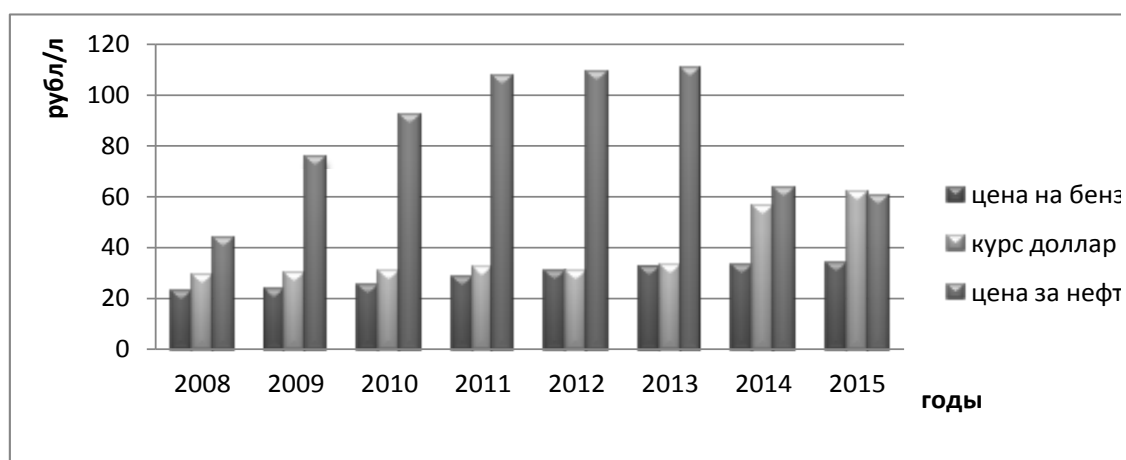
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
АИ-80, руб./л		6,52	7,58	9,06	12,46	14,32	15,75	17,01	17,41	19,16	20,09	24,65	26,56	27,91	28,30
АИ-92, руб./л	8,6	7,88	9,8	11,29	14,41	16,79	18,68	20,31	20,11	21,84	23,42	26,49	28,06	29,58	30,00

АИ-95 и выше, руб./л		9,16	10,97	12,49	15,54	18,02	20,15	21,9	22,84	23,67	25,29	28,45	30,69	32,66	33,00
Курс \$ США, руб./\$	28,16	30,14	31,78	29,45	27,75	28,78	26,33	24,55	29,38	30,24	30,48	32,20	30,37	32,73	56,26
Нефть, \$/бар.	25,47	18,77	28,79	29,90	39,58	56,83	62,08	91,65	43,57	75,28	92,29	107,47	108,78	110,54	63,03

Например, в 2010 году один литр бензина АИ-92 стоил, примерно, 23 рубля, АИ-95 — 25 рублей. В 2011 году АИ-92 — 26 рублей, АИ-95 — 28 рублей (тоже произошел резкий рост). В 2012 году АИ-92 — 28 рублей, АИ-95 — 30 рублей. В 2013 году АИ-92 — 29 рублей, АИ-95 — 32 рубля (АИ-95 за год резко поднялся на 2 рубля.). На 2014 год цена АИ-92 — 30 рублей, АИ-95 — 33 рубля. На сегодняшний день стоимость литра бензина составляет: АИ-92 — 31,40 рублей, АИ-95 — 33,80 рублей, при стоимости нефти за баррель 60,10 рублей, а курс доллара 61,72 рубля.

Если сравнивать цены на топливо в России и в Европе, то видно, что у нас бензин относительно дешев. В Норвегии АИ-95 — 2 евро/литр (114,32 рубля), в Германии — 1,6 евро (91,46 рублей), в Польше — 1,30 евро (74,3 рубля) и т. д. (по курсу = 57,16 рублей на 01.05.2015 г.). Цены выше в 3 и более раза.

Для более наглядного представления построим графики изменения цены на бензин, на нефть и изменение курса доллара (рисунок 1).



**Рисунок 1. График сравнения цены на бензин, цены на нефть и курса доллара**

Сравнивая цену на бензин с ценой на нефть видим, что между ними нет прямой зависимости. Бензин за три года подорожал, примерно, на 50 %, при том, что с 2013 года цена на нефть упала примерно на 40%. Аналогично, с курсом доллара, валюта резко выросла на 200 %, тогда и цена на бензин должна была вырасти в 2 раза, но этого не произошло. Получается что, курс валюты не значительно влияет на изменение цены на бензин.

Из чего же складывается цена на бензин в России. В таблице 2 показан примерный расчёт АИ-95 на ноябрь 2014 года.

**Таблица 2.**  
**Составляющие цены бензина АИ-95 в России [2]**

Материалы	Руб./л	Доля, %
<b>Сырье</b>		
Нефть (включая налоги и расходы нефтяников)	15,47	46,7
Другие материалы, используемые в производстве бензина	2,20	6,6
Возвратные отходы, побочная и сопутствующая продукция ( - )	-3,72	-11,2
<b>Производство</b>		
Вспомогательные материалы на технологические цели	0,15	0,5
Топливо и энергия, включая воду и пар на технологические цели	0,26	0,8
Подготовка и освоение производства	0,00	0
Содержание и эксплуатация оборудование	0,14	0,4
Заработная плата с отчислениями на социальные нужды	0,39	1,2
Прочие расходы	1,52	4,6
Прибыль производителя	2,70	8,1
Налог на добавленную стоимость (НДС)	4,39	13,2
Акциз	4,62	13,9
<b>Торговля</b>		
Затраты торговцев на продажу товара	2,45	7,4
Доставка товара	0,67	2,0
Прибыль торговцев	1,02	3,1
НДС	0,89	2,7
<b>Итого цена в рознице</b>	<b>33,15</b>	<b>100,0</b>

Как видим из данной таблицы, основная доля в ценообразовании бензина приходится на нефть (46,7 %).

Если стоимость бензина зависела бы от нефти, то (данные на 1 мая 2015 г.) 1 доллар = 51,69 рублей, в 1 бар = 159 литров. Получается, стоимость одного литра нефти 9,22 рубля (1466,45/159). Подсчитаем стоимость бензина (таблица 3).

**Таблица 3.****Составляющие цены бензина АИ-95 в зависимости от стоимости нефти**

<b>Материалы</b>	<b>Руб./л</b>	<b>Доля, %</b>
<b>Сырье</b>		
Нефть (включая налоги и расходы нефтяников)	9,22	33,2
Другие материалы, используемые в производстве бензина	2,20	7,9
Возвратные отходы, побочная и сопутствующая продукция ( - )	-3,72	-13,4
<b>Производство</b>		
Вспомогательные материалы на технологические цели	0,15	0,5
Топливо и энергия, включая воду и пар на технологические цели	0,26	0,9
Подготовка и освоение производства	0,00	0,0
Содержание и эксплуатация оборудования	0,14	0,5
Заработная плата с отчислениями на социальные нужды	0,39	1,4
Прочие расходы	1,52	5,5
Прибыль производителя	2,70	9,7
Налог на добавленную стоимость (НДС)	4,83	17,4
Акциз	5,08	18,3
<b>Торговля</b>		
Затраты торговцев на продажу товара	2,45	8,8
Доставка товара	0,67	2,4
Прибыль торговцев	1,02	3,7
НДС	0,89	3,2
<b>Итого цена в рознице</b>	<b>27,80</b>	<b>100,0</b>

Таким образом, если бы стоимость бензина строго следила за стоимостью нефти, то на 01.05.2015 г. литр бензина должен был бы стоить 27,80 рублей, а он стоит 33,50 рублей.

Чтобы проследить зависимость стоимости бензина от курса доллара, пересчитаем стоимость бензина по курсу доллара на соответствующие даты. За базу примем 01.01.2013 г. — при стоимости бензина 29,20 руб./л и курсе 30,20 руб./\$, что составит 0,97 \$/л [3].

**Таблица 4.****Перерасчет стоимости бензина марки АИ-95 в долларах США по курсу на соответствующую дату**

<b>Дата</b>	<b>01.05.2013 г.</b>	<b>01.05.2014 г.</b>	<b>01.05.2015 г.</b>
Курс валюты	1\$ = 31,04 руб.	1\$ = 35,72 руб.	1\$ = 51,69 руб.
Стоимость АИ-95, руб./л	29,20	30,50	33,50
Перерасчет стоимости АИ-95, руб./л (при 0,97 \$/л)	30,26	34,54	49,98

Как видим, стоимость бензина на внутреннем рынке не коррелирует с курсом валюты.

Анализируя выше приведенные данные можно сделать следующий вывод, что ни мировые цены на нефть, ни резкие колебания курса доллара, не являются определяющими причинами постоянного роста стоимости бензина. Напрашивается вывод, что в постоянном росте стоимости бензина на отечественном рынке определяющую роль играет не падение курса рубля и, даже не рост стоимости нефти на мировом рынке, а скорее алчность нефтяных компаний, и цена бензина исчисляется исходя из расчетной нормы прибыли нефтяной олигополии.

Если внимательно проанализировать данные по ценам на топливо АИ-92, АИ-95, АИ-98 и дизеля на портале Yandex, то можно составить приблизительный прогноз, какой будет стоимость бензина этих марок в диапазоне 2014—2020 г. (таблица 5).

**Таблица 5.**

**Прогноз цены на бензин 2015—2020 гг. [4]**

	<b>АИ-92 (руб.)</b>	<b>АИ-95 (руб.)</b>	<b>АИ-98 (руб.)</b>	<b>Дизель (руб.)</b>
2014 год	30.00—31.50	33.00—34.50	34.50—37.00	32.90—34.30
2015 год	31.50—32.80	34.50—36.20	37.00—40.10	34.30—36.00
2016 год	32.80—34.10	36.20—37.90	40.10—42.00	36.00—37.80
2017 год	34.10—36.00	37.90—40.50	42.00—45.30	37.80—40.50
2018 год	36.00—37.70	40.50—42.90	45.30—46.90	40.50—42.90
2019 год	37.70—39.20	42.90—44.00	46.90—48.20	42.90—44.50
2020 год	39.20—42.00	44.00—46.00	48.20— <b>50.00</b>	44.50—46.20

Из таблицы 5 можно сделать вывод, что к 2020 году (возможно раньше), бензин достигнет цены 50 рублей за литр.

Но, не смотря на постоянный рост стоимости бензина люди, судя по пробкам в крупных городах, ездить меньше не стали. Какая же цена на топливо заставит водителей отказаться от частных поездок на автомобиле и отдать предпочтение общественному транспорту? Когда мы задумаемся, что нефть исчерпаемое сырье и однажды его не станет? Готовимся ли мы к альтернативным источникам топлива?

Существует много видов альтернативного топлива, такие например как:

1. газомоторное топливо;
2. электроэнергия;

3. водород;
4. биодизель;
5. спирты (метанол и этанол) [1].

Таким образом, зная, ситуацию в стране, стоит не только задуматься, но уже переходить на более выгодный вариант топлива. Из всех имеющихся на сегодняшний день вариантов, наиболее приемлемым видится газомоторное топливо. Да, газ — тоже исчерпаемое сырье, но оно намного дешевле бензина и наименее вредное.

### **Список литературы:**

1. Альтернативные виды топлива для автомобилей / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://4gear.ru/alternativnye-vidy-topliva-dlya-avtomobilej.html> (дата обращения 01.05.2015).
2. Дзись-Войнаровский Н. Российский бензиновый парадокс // Н. Дзись-Войнаровский — 28.11.2014 г. / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.vsedela.ru/index.php?topic=1606.0> (дата обращения 10.05.2015).
3. Динамика курса Доллара США / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.banki.ru/products/currency/usd/> (дата обращения 15.05.2015).
4. Кузнецов Д. Рост цен на бензин в 2010—2014 году, прогноз на 2015 год / Д. Кузнецов — 10.09.2013 года / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.monsterauto.ru/avtomobili/rost-tsen-na-benzin-v-2010-2014-godu-prognoz-na-2015-god/> (дата обращения 20.05.2015).
5. Цены на бензин и продукты питания в России и в США / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kaig.ru/rf/cost1.pdf> (дата обращения 10.05.2015).

## БЕЗРАБОТИЦА НА РЫНКЕ ТРУДА И ПУТИ ЕЁ РЕШЕНИЯ

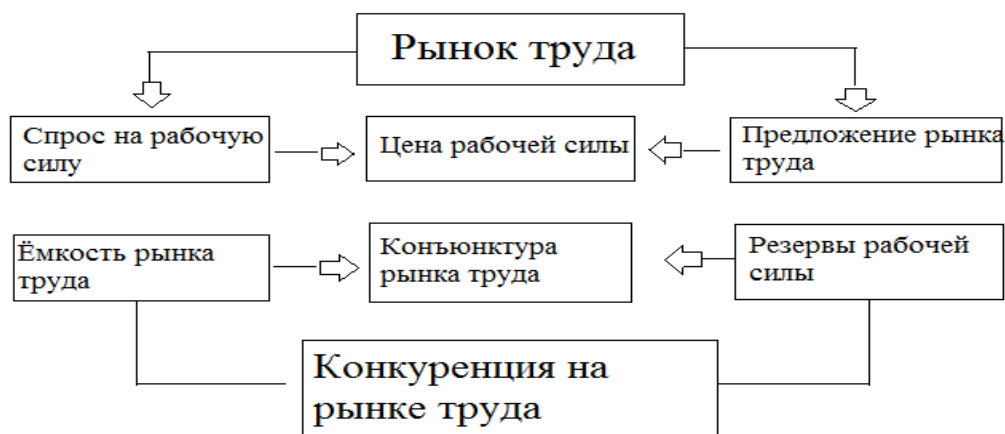
**Романова Виктория Сергеевна**

студент 3 курса, кафедра Экономика организаций и предприятий,  
Южный Федеральный университет Институт в Экономических,  
Экологических и Социальных системах,  
РФ, г. Таганрог  
E-mail: [89525693988@mail.ru](mailto:89525693988@mail.ru)

**Мухаева Анна Олеговна**

научный руководитель, ассистент, кафедра Экономики,  
Южный Федеральный Университет Институт в Экономических,  
Экологических и Социальных системах,  
РФ, г. Таганрог

Рынок труда — это наиболее сложный элемент экономики, при котором переплетаются не только интересы работника и работодателя при определении цены труда и условиях функционирования, но и отражаются практически все социально-экономические изменения в обществе [1, с. 3]. Рынок труда характеризуется элементами аналогичными рынком других ресурсов, однако эти элементы и отличают рынок труда от рынков других ресурсов.



**Рисунок 1. Элементы рынка труда**

Также на рынке труда государство проявляет интерес, связанный с необходимостью управлять социальными отношениями. Механизм действия рынка труда основывается на стоимостных принципах увязки и согласования социально различных интересов разнообразных групп работодателей



и трудоспособного населения, которое нуждается в работе и желает работать по найму [1, с. 5].

Данная тема актуальна тем, что из-за спада производства в целом по России положение на рынке труда стало шатким и неуравновешенным. В связи с этим появилась такая форма экономической нестабильности как безработица. Она имеет большие социальные последствия, так как в наше время работа это источник дохода человека, а также определенный статус в обществе.

Рассмотрим основные виды и проблемы безработицы. Для начала, скажем, что безработица — это социально-экономическое явление при котором человек может, хочет и способен работать, но не может получить работу. Безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имеют работы и заработка, зарегистрированы в органах службы занятости для того, чтобы найти работу, в поисках работы и готовы приступить к ней.

Различают три вида безработицы:

1. Фрикционная безработица связана с поиском работы. Поиск работы занимает определенное время и усилия, поэтому в это время человек находится в безработном состоянии. Эта безработица является неизбежной, так как связана с естественными тенденциями в движение рабочей силы, также она и желательна, потому благодаря ей более рационально размещается рабочая сила.

2. Структурная — связана со структурными изменениями в экономике (изменение структуры хозяйства) Причиной является то, что структура рабочей силы не соответствует структуре рабочих мест.

3. Циклическая — при данном виде безработицы происходит сокращение производства, экономических циклов, уменьшение спроса и числа рабочих мест [2, с. 36]

Так с какими же проблемами сталкивается безработица:

1. Усиленно снижается занятость, тем самым люди лишаются заработной платы

2. Высокий уровень скрытой безработицы, который связан с остановками производства

3. Очень маленькая реальная заработная плата [2, с. 24]

**Таблица 1.**

**Численность безработных по возрастным группам [3]**

год	Всего, тыс. человек	в том числе в возрасте, лет									
		15-19	20-24	25-29	30-39	40-44	45-49	50-54	55-59	60-64	65-72
2005	5242	500	961	713	1138	594	586	453	197	47	52
2006	5250	500	1025	703	1096	594	608	445	209	37	32
2007	4519	409	931	589	953	483	506	393	184	44	27
2008	4697	404	944	633	962	449	503	449	244	65	44
2009	6284	401	1311	911	1329	547	683	613	356	90	43
2010	5544	327	1151	832	1182	473	581	558	315	94	30
2011	4922	268	1009	747	1071	408	480	523	294	97	25
2012	4131	200	922	660	903	326	377	416	232	70	26
2013	3720	160	792	580	822	316	339	391	223	73	27
Октябрь 2014	3871	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Из данных табл. 1 видно, что самая высокая безработица наблюдается в возрасте от 20 до 39 лет. Это связано с тем, что в этом возрасте у людей наблюдается мало опыта, в связи, с чем их не берут на работу, а так же не удовлетворенность в указанной заработной плате. Что касается возраста от 50 до 72, то здесь виден наименьший процент безработицы, а это связано с низкой продолжительностью жизни и высокой смертностью в России.

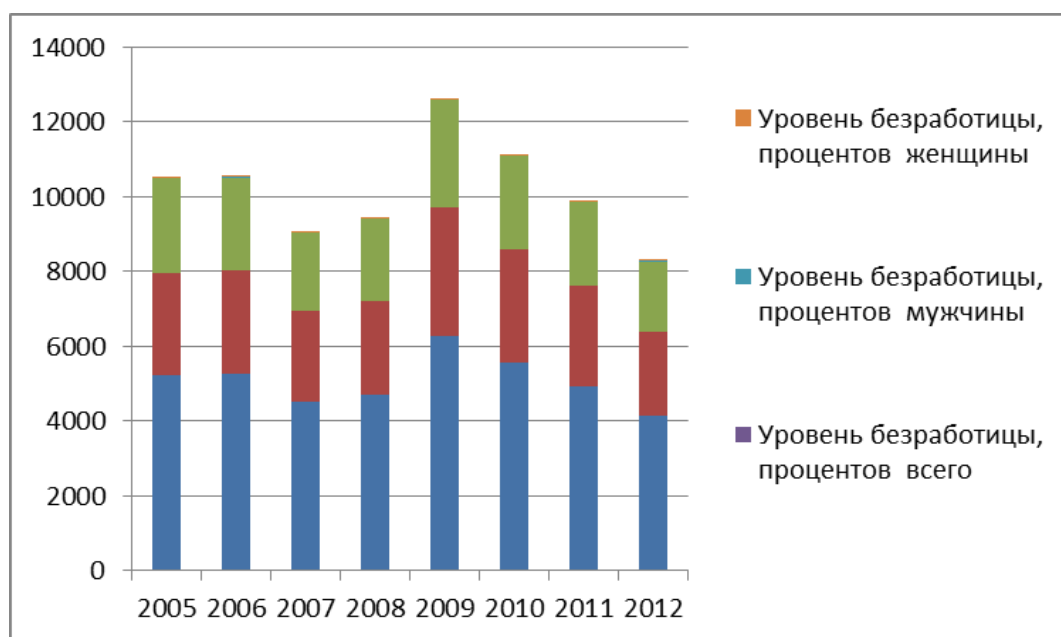
В наше время всегда была проблема безработицы среди молодёжи. Люди в возрасте от 15 до 25 лет оценивают себя завышено в связи, с чем не являются пригодными на рынке труда. Наивысшая численность безработных в 2013 году находится в диапазоне от 18 до 25 лет, это составляет 29,36 процентов от всех безработных. Молодые люди всегда были защищенной социальной группой общества. Это вызвано тем, что молодежь во многих вещах зависима от чего-либо. Некоторые люди, не достигшие возраста для того, чтобы работать полноценно имеют неполный рабочий график, это делает их зависимыми от родителей. Так же молодежь зависит от средних и высших учебных заведений, что сокращает их рабочий день, но дает возможность в будущем получать высокую и достойную заработную плату. Но выпустившись

и получив высшее образование, не все могут найти себе работу, так как работодатели выбирают себе работников со стажем.

**Таблица 2.**

**Численность безработных по полу [3]**

	Численность безработных			Уровень безработицы,		
	тыс. человек			процентов		
	всего	в том числе		всего	мужчины	женщины
		мужчины	женщины			
2005	5242	2726,5	2515,4	7,1	7,3	6,9
2006	5250,2	2787,6	2462,6	7,1	7,4	6,7
2007	4518,6	2421,5	2097,2	6	6,4	5,6
2008	4697	2491,5	2205,5	6,2	6,5	5,9
2009	6283,7	3430,2	2853,5	8,3	8,9	7,7
2010	5544,2	3034,3	2509,8	7,3	7,9	6,8
2011	4922,4	2684,1	2238,3	6,5	6,9	6
2012	4130,7	2250	1880,7	5,5	5,8	5,1



**Рисунок 2. Структура безработицы по полу**

Как видно из графика уровень безработицы у женщин меньше по сравнению с мужчинами. Это связано с тем, что на предприятиях всегда была высокая конкуренция среди мужчин, а женщины более активны на рынке труда.

Чтобы решить проблемы безработицы необходимо помогать в поиске работы молодежи, которые только что закончили учебные заведения, не только высшее, но и начальное и среднее профессиональное образование. Для этого нужно создать специальные места для таких работников на предприятиях. Также необходимо создавать больше курсов для повышения профессиональной квалификации и адаптации на рынке труда, но чтобы их посещала не только молодежь, но и женщины, которые вышли из декретного отпуска.

### **Список литературы:**

1. Вукович Г.Г., И.В. Гелета Рынок труда, 2013.
2. Жулина Е.Г. Экономика труда, 2010.
3. Федеральная служба государственной статистики — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_force](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force)

## ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МЕЖДУ КИТАЕМ И СТРАНАМИ-УЧАСТНИЦАМИ ЕАЭС

**Русакова Юлия Игоревна**

*студент 4 курса, кафедры "ЭТ и МО" ФГБОУ ВПО "ПГУ",  
РФ, г. Пенза*

*E-mail: [rusakova-yulia@mail.ru](mailto:rusakova-yulia@mail.ru)*

**Кафтулина Юлия Анатольевна**

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры "ЭТ и МО"  
ФГБОУ ВПО "ПГУ",  
РФ, г. Пенза*

В последнее время энергетический фактор стал одним из самых значимых в международной политике. Известно, что Россия и страны Центральной Азии, в т. ч. страны-участницы ЕАЭС, богаты углеводородами. В последние годы Китай стал проводить активную внешнюю политику в отношении стран Центральной Азии, не обходя вниманием и государства, входящие в ЕАЭС, что обуславливается огромными инвестициями в их экономику. Не последнюю роль среди основных причин заинтересованности Китая странами данного региона играет обеспеченность данных территорий нефтегазовыми месторождениями.

До 90-х гг. КНР обеспечивала энергоресурсами не только себя, но и своих соседей — Южную Корею и Японию. С 1993 года Китай стал нетто-импортёром нефти, а ещё через 10 лет — в 2003 году он занял второе место в мире после США по импорту нефти.

В связи с бурным ростом китайской экономики, стимулирующим процессы урбанизации, индустриализации и интернационализации Китая, объём энергетического потребления в КНР увеличивается высокими темпами, особенно в сфере нефти и газа. Превышение потребления над добычей в Китае с каждым годом увеличивается и в 2013 г. достигло 2,6 раза, что подтверждается статистическими данными, приведенными в таблице 1. Еще в 2003 году на государственном заседании по экономической работе руководство страны обозначило «финансы» и «нефть» как два ключевых момента в экономической безопасности Китая.

*Таблица 1.***Соотношение добычи и потребления нефти в КНР 1998—2013 гг. [1, с. 19]**

Год	Потребление нефти, млн. барр./сут	Добыча нефти, млн. барр./сут
1998	4,000	3,193
1999	4,289	3,186
2000	4,553	3,229
2001	4,674	3,297
2002	5,023	3,390
2003	5,548	3,410
2004	6,425	3,485
2005	6,693	3,617
2006	7,156	3,674
2007	7,386	3,729
2008	7,520	3,760
2009	7,764	3,790
2010	8,572	4,060
2011	9,758	4,020
2012	10,367	4,155
2013	10,756	4,180

В связи с тем, что Китай не может удовлетворять свои потребности в нефти и газе за счет собственных ресурсов, ему приходится импортировать энергоресурсы из других стран. Управление США по энергетической информации прогнозировало, что в 2020 году уровень зависимости Китая от импортных нефтяных ресурсов составит 62,8 %, а в 2025 году — достигнет 68,8 % [5, с. 50].

В сложившейся ситуации в КНР становится актуальной энергетическая безопасность, которая сводится к следующим характеристикам.

Во-первых, наблюдается нехватка стратегических запасов нефти. По официальным данным их общий объём в Китае составляет всего 14 млн. т. Такой объём сможет обеспечивать потребности Китая в нефти не более чем на 20 дней, хотя по принятой оценке Международного энергетического агентства (МЭА) — не менее 90 дней. Для того чтобы достигнуть требования МЭА по объёму стратегических запасов нефти Китай рассчитывает довести этот уровень до 85 млн. т к 2020 г.

Во-вторых, снабжение энергоресурсами недостаточно. Уровень зависимости Китая от импортной нефти уже достиг 57 %, тем более что 58,8 % импортированной нефти Китая поступает с Ближнего Востока, где за последние

годы ситуация осложнена вооружёнными конфликтами и политической дестабилизацией.

В-третьих, транспортировка энергоносителей находится под угрозой. В Китае 80 % импортируемой нефти доставляется морским путем, а США контролируют многие стратегические морские пути в АТР. В будущем это будет все больше препятствовать расширению масштабов транспортировки энергоносителей в Китай. Кроме того, многие морские перевозки находятся под угрозой из-за пиратства (в Карибском и Южно-Китайском морях).

Стоит отметить, что китайское руководство еще на XVIII съезде КПК определило, что энергетическая безопасность — это ключевой вызов, с которым неизбежно столкнется Китай. Тогда Ху Цзиньтао также подчеркнул, необходимость построения среднего класса общества к 2020 г. и удвоения ВВП и среднедушевых доходов городского и сельского населения по сравнению с 2010 г. [2].

Следует отметить, что для Китая энергетическая безопасность в основном относится к безопасности снабжения нефтегазовыми ресурсами. В «Докладе по энергетическому развитию Китая (2012)», опубликованном Академией общественных наук Китая, было подчеркнуто, что вопрос безопасности энергетического снабжения делится на два типа: абсолютная (монополярная) и относительная энергетическая безопасность, сравнительная характеристика которых приведена в таблице 2.

**Таблица 2.**

**Сравнительная характеристика Абсолютной и относительной энергетической безопасности**

<b>Элементы сопоставления</b>	<b>Абсолютная энергетическая безопасность</b>	<b>Относительная энергетическая безопасность</b>
Основная суть	Крупный энергопотребитель за счет экономической, политической и военной мощи обеспечивает владение и контроль главными нефтегазовыми месторождениями,	Сотрудничество для обеспечения коллективной энергетической безопасности

Инструменты реализации	Коалиционное военное сотрудничество, контролирование стратегических путей транспортировки, обеспечение главенствующей роли в международных энергетических организациях и энергетического снабжения по стабильным ценам.	Налаживание сотрудничества энергопотребителей с энергопроизводителями посредством совместной деятельности; создание между энергопотребителями механизмов энергетического мониторинга для обеспечения собственной энергобезопасности.
Примеры стран	США	Китай

Сопоставляя характеристики основных типов экономической безопасности, становится очевидным, что стратегический выбор Китая — это ориентация на относительную энергетическую безопасность. Исполнителем стратегии абсолютной энергетической безопасности в мире сегодня являются США.

Китайская стратегия энергетической безопасности включает в себя следующие приоритетные направления:

- Экономия;
- Технологические инновации;
- Диверсифицированное сотрудничество [3, с. 26].

Так, в целях уменьшения потребления энергоресурсов, воды и земли и повышения коэффициента и эффективности их использования в Китае принято решение осуществлять экономное и интенсивное использование ресурсов посредством стимулирования коренного преобразования форм их использования.

Что же касается диверсифицированного сотрудничества, то в сфере международного энергетического сотрудничества существуют три модели взаимодействия: горизонтальная, вертикальная и комплексная. Поскольку Китай не входит в международную структуру ни с энергопроизводителями, ни с энергопотребителями, китайская международная энергетическая стратегия относится к вертикальной модели. Одновременно с повышением объема морских транспортировок Китаю приходится также строить нефтегазопроводы и диверсифицировать энергоисточники. Кроме того, правительство данной



страны старается делать акцент на активизации участия и укреплении позиций в международном многостороннем механизме по энерговопросам.

Энергетическое сотрудничество со странами Центральной Азии является одной из центральных тем западной стратегии Китая. Оно базируется на следующих стимулирующих условиях.

Во-первых, политическое взаимодоверие — твёрдая основа энергетического сотрудничества. После краха СССР Китай был одной из первых стран, который признал суверенный статус постсоветских стран, объединённых сейчас в Евразийском экономическом союзе, и установил с ними дипломатические отношения. 20 лет спустя, на принципах взаимодоверия и взаимовыгодности, Китай вместе с соседними центральноазиатскими странами мирно разрешил пограничные вопросы и вопросы военной безопасности.

Во-вторых, географическая близость — естественное преимущество для энергетического сотрудничества. Китай соседствует с Россией и Казахстаном, участниками ЕАЭС, а также с Киргизией и Таджикистаном, кандидатами на вступление в союз. Представляется важным, что данное благоприятное географическое преимущество помогает странам-партнёрам сократить энергетическую транспортировку, снизить себестоимость энергосотрудничества и может стимулировать развитие регионального экономического взаимодействия между Китаем и странами Евразийского экономического союза.

В-третьих, движущей силой развития энергетического сотрудничества по праву можно считать взаимодополняемость. Диверсифицированность энергетической стратегии очень важна для Китая, поскольку энергетическое сотрудничество странами ЕАЭС позволяет КНР уменьшить энергозависимость от Ближнего Востока и морских перевозок, а также разнообразить энергоисточники, виды транспортировки для максимального обеспечения энергетической безопасности страны.

Казахстан — один из ключевых энергетических партнёров Китая. В 1993 году Китай и Казахстан официально начали взаимодействие в области

энергетики. На протяжении 20 лет сотрудничество между Китаем и Казахстаном в области энергетики непрерывно углубляется. В качестве иллюстраций можно привести следующие примеры. В 2003 году 85,6 % акций нефтяного месторождения «Актобе» принадлежало CNPC (China National Petroleum Corporation) и в 2005 году CNPC успешно выкупила компанию «Петроказakhstan». Самый большой успех энергосотрудничества между двумя странами — строительство первого в китайской истории транснационального нефтепровода «Казахстан-Китай» (НКК). В 2006 году казахстанская нефть через нефтепровод НКК дошла до границы Китая. Это событие, имеющее символическое значение, положило начало налаживанию новых энергетических коридоров. В 2008 г. начался второй этап строительных работ на нефтепроводе НКК, и посредством которого сданный в эксплуатацию в конце 2005 года нефтепровод «Атасу-Алашанькоу» будет соединен с богатыми нефтяными месторождениями участком казахского сектора Каспийского моря [3, с. 32].

Кроме нефтяного сектора сотрудничество Китая и Казахстана развивается также в газовой сфере. В конце 2012 года Банк развития Китая подписал с казахстанской стороной документы о предоставлении 1,8 млрд. долл. США для строительства магистрального газопровода «Бейнеу-Шымкент» в Казахстане.

Сотрудничество между Россией и Китаем в сфере энергетики начало активно развиваться с 2000-х годов. Большое значение в этой связи имеет российско-китайский Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве, подписанный в 2001 году. Он предусматривает развитие сотрудничества в различных областях, включая энергетику. Однако, в более конкретные формы энергетическое партнерство стало воплощаться с 2006 г., когда были подписаны соглашения об энергетическом сотрудничестве, в частности, между «Газпромом» и представителями китайской газовой компании о строительстве газопроводов в Китай [4, с. 77].

Осенью 2008 г. было согласовано, что Китай выделит компании «Роснефть» кредит в размере 12—15 млрд. долл. Кредит в 8—10 млрд. долл. должна получить и компания «Транснефть». «Роснефть», по договоренности,

взяла на себя обязательство осуществлять поставки нефти в Китай в течение 20 лет, а «Транснефть» совместно с китайской госкомпанией участвовала в строительстве ответвления на Китай от нефтепровода Восточная Сибирь–Тихий океан.

Стоит отметить, что в области газовой политики многолетние переговоры между российской и китайской сторонами направлены на решение двух основных проблем — согласование районов поставок (западный Китай или восточный) и цены на поставляемый газ. Китай заинтересован в реализации восточного маршрута — с месторождений Якутии и острова Сахалин. Позиция российской стороны — проложить из Западной Сибири до китайской границы газопровод «Алтай», что не соответствует приоритету интересов Китая. В итоге 20 мая 2014 г. в Шанхае были подписаны документы на поставки природного газа из России в Китай по «восточному маршруту». Общая стоимость 30-летнего контракта на поставку российского газа в Китай составляет 400 млрд. долларов [1, с. 22]. Как видим, в данном вопросе Россия пошла на уступки Китаю.

Тем не менее, как бы, на первый взгляд, успешно не складывалось энергетическое взаимодействие между Китаем и странами-участницами ЕАЭС объективно существуют некоторые сдерживающие факторы.

Во-первых, энергоресурсы, особенно стран Центральной Азии, всегда являются ключевым объектом борьбы между державами за сферы влияния. В 2011 году администрация президента США представила проект «Нового шелкового пути», цель которого состоит в том, чтобы соединить два региона — Центральную Азию и Южную Азию — под эгидой Вашингтона и укрепить позиции США на евразийском пространстве. В свою очередь, президент России В.В. Путин также выдвинул свой евразийский проект Евразийского союза, чтобы сохранить традиционное преимущество России в регионе.

Во-вторых, после распада СССР страны Центральной Азии находятся перед серьёзными угрозами и вызовами региональной безопасности (экстремизм, сепаратизм, терроризм), которые могут нанести непоправимый

урон энергетической инфраструктуре и препятствовать производству и транспортировке нефти и газа [5, с. 57].

Существуют определенные направления продвижения энергетического сотрудничества Китая и стран-участниц ЕАЭС в обозримом будущем.

Во-первых, на региональном уровне. ШОС — единственная региональная организация, которая включает в себя Китай, и страны-участницы ЕАЭС. На сегодняшний день страны-участницы ШОС находятся на стадии важной экономической трансформации и структурного реформирования. Стоит отметить, что Россия и Казахстан — два крупных партнера Китая по сотрудничеству в сфере нефти и газа. Китай в настоящее время стал одним из крупнейших импортёров нефти. Это создает площадку для образования механизма сотрудничества между двумя интеграционными институтами в энергетической сфере, чтобы максимально обеспечивать энергетическую безопасность на региональном уровне.

Во-вторых, на государственном уровне. В отличие от сложившихся традиционных отношений между крупными и малыми странами сотрудничество Китая и стран-участниц Евразийского союза относится к новой модели, которая основана на добровольности, равноправии и взаимовыгодности.

В-третьих, на общественном уровне. В процессе налаживания энергетического сотрудничества со странами ЦА Китаю необходимо уделить внимание на строительство и развитие инфраструктурных проектов, реально улучшать условия жизни людей в этих странах [3, с. 37].

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что Китай является одним из крупнейших энергопотребителей в мире. Его зависимость от импортных энергоресурсов составляет 57 %. При этом единственная сегодня «супердержава» — США — контролирует почти 70 % нефтересурсов от общих глобальных запасов. Стратегия о возвращении в Азию, выдвинутая США в последнее время, ухудшает атмосферу обеспечения энергетической безопасности Китая и увеличивает риски в транспортировке энергоресурсов из Африки и Ближнего Востока. При этом диверсификация энергоисточников

является естественным стратегическим выбором Китая, и поэтому страны-участницы ЕАЭС представляют для него большую значимость на евразийском пространстве. В повестке дня стратегии энергетической безопасности Китая данный регион играет не вспомогательную роль, а служит объектом стратегического значения.

### **Список литературы:**

1. Ван Баодон Развитие нефтегазовой отрасли Китайской Народной Республики // Бурение и нефть. — 2015. — № 1. — с. 18—23.
2. Доклад Ху Цзиньтао на 18-м съезде КПК. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cpc.people.com.cn/n/2012/1118/c64094-19612151.html> (дата обращения: 30.04.2015).
3. Евразийская интеграция: перспективы межгосударственного сотрудничества/ Под ред. С.И. Чернявского, К.П. Боришполец, Э.Т. Мехдиева, Ю.А. Никитиной; Институт международных исследований МГИМО(У) МИД России. М.: МГИМО-Университет. — 2014. — 107 С. — (Книги и брошюры ИМИ).
4. Кулбатыров Н.Н. Энергетический аспект евразийской интеграции // ЕЭИ. — 2014. — № 1 (22). — с. 64—79.
5. Ли Синь Стратегия энергетической безопасности Китая в Центральной Азии // Сравнительная политика. — 2013. — № 2(12). — с. 50—59.

## **ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННЫХ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ**

**Сафоненков Андрей Александрович**

*студент 2 курса магистратуры, кафедра ЭМС «НИУ «МЭИ»,  
РФ, г. Смоленск*

*E-mail: [andrey.safonenkov@mail.ru](mailto:andrey.safonenkov@mail.ru)*

**Максимкин Виктор Леонидович**

*научный руководитель, канд. техн. наук, доцент «НИУ «МЭИ»,  
РФ, г. Смоленск*

В качестве примера успешного использования аппарата нейронных сетей в финансовой сфере можно привести управление кредитными рисками. Так, например, перед тем как выдать кредит, каждый банк проводит статистические расчёты по финансовой надёжности заёмщика, с целью оценить вероятность убытков которые понесёт банк в случае если заёмщик несвоевременно вернёт финансовые средства. В качестве базы для выполнения таких расчётов обычно используют кредитную историю заёмщика, учитывают динамику развития компании в случае, когда заёмщиком выступает юридические лица, стабильность основных финансовых показателей и другие факторы. Исследование в области применения нейронных сетей в банковской сфере показали, что расчёты, выполняемые на базе нейронных сетей, выполняются точнее и на порядок быстрее. Так, например, при оценке банковских счетов система, которая была выполнена на основе нейронных вычислений, смогла определить 90% потенциальных неплательщиков.

Ещё одним направлением применения вычислений на основе нейронных структур в финансовой сфере, стало прогнозирование изменения ситуации на фондовом рынке. Недостаток стандартного подхода к этой задаче состоит в том, что он базируется на строго фиксированных «правилах игры», и со временем эти «правила» начинают терять свою эффективность, что связано с постоянным изменением условий торгов проводимых на фондовых. Вторым недостатком таких систем является недостаток быстрогодействия для ситуаций, которые требуют быстрого принятия решений. Это и заставило крупнейшие

японские и американские компании, которые оперируют на рынке ценных бумаг значительными средствами, начать применять метод нейронных вычислений. Самообучаясь на реальных примерах, в ходе применения, нейронная сеть продемонстрировала большую точность предсказания и более высокое быстродействие, в сравнении со стандартным статистическим подходом. Итогом стало повышение результативности работы системы на 19 %.

Ещё одним примером, тесно связанным с финансовой сферой выступает оценка стоимости недвижимости. Успешность решения данной задачи напрямую зависит от стажи и опыта сотрудника, который учитывает такие факторы, как доля собственности, качество и район постройки и др. В экспериментальных целях в вычислительную систему на основе нейронных сетей была введена информация по оценке недвижимости. Информация была получена на основе обзоров сотрудников риэлтерских фирм, так же в качестве источников использовались списки цен, выставленные аукционами. Результаты показали, что самообучающаяся система даёт оценки стоимости недвижимости, которые хорошо коррелируются с заключениями экспертов этого профиля.

Фирма Logika смогла продемонстрировать модель, которая удачно прогнозировала динамику движения биржевых курсов валют. На базе компьютера SPARCstation LX с применением нейронных вычислений проводилось моделирование рынка валютных курсов доллар/швейцарский франк и немецкая марка/швейцарский франк. При создании модели, разработчики воспользовались данными динамики кросс-курсов, выбранных для исследования, валют за 10 лет, начиная с 1992 года. Ценовые прогнозы имели 5 категорий характеристики: большой рост, малый рост, без изменений, малый спад, большой спад. Результатом прогнозирования стало то, что нейронная система предсказала 55 % реальных данных по первому и 23 % по второму соотношению валют [1, с. 12].

При всех полученных положительных результатах, применении вычислительных комплексов на базе нейронных сетей нашли применение на фондовых биржах США, Великобритании и Японии. Применение подобных

систем действительно дало положительный эффект, но его результаты не всегда соответствовали ожиданиям.

В настоящий момент банки пришли к выводам, согласно которым системы, в основе которых лежат нейронные сети, способны приносить значительную пользу. На рынке уже давно предлагаются подобные продукты, определяющие вероятности риска при выдаче займа (кредита), а также программные и аппаратные пакеты, способные моделировать и прогнозировать банкротство, выполнять анализ портфеля ценных бумаг и торговли акциями.

В настоящее время департамент и индустрии Великобритании, уже на протяжении нескольких лет, финансирует две программы, занимающиеся развитием нейронных вычислений в финансовой сфере. Программы получили названия «Клуб нейропрогнозирования» и «Нейронные сети для финансовых услуг». Обе эти программы созданы в сотрудничестве с Лондонской школой бизнеса, университетским колледжем Лондона (UCL), фирмой TBS Bank Technology с UCL и Центром прогнозирования Henley. Среди тех, кто пользуется услугами результатами, замечены такие гиганты, как Chemical Bank, Citibank, JP Morgan и др. [2, с. 57].

Учитывая то, что разработки в этом направлении начались относительно недавно, программисты Великобритании уже смогли добиться значительных результатов. Специалисты из группы «Клуб нейропрогнозирования», смогла создать систему на основе нейронных сетей для разработки тактики распределения финансовых фондов на глобальных рынках облигаций. Эта система охватывает семь географических регионов: Великобританию, Францию, Германию, Японию, США, Канаду, Австралию, при этом каждый регион моделируется особой сетью нейронов, не зависимой от других сетей. Все сети обучаются на основе выборки, основанной на исторических данных, для получения краткосрочного прогноза ситуации на рынке за каждый месяц. Впоследствии все локальные предсказания объединятся в Центре управления единым портфелем ценных бумаг.



Описанная выше система была принята к использованию в ноябре 1992 года Североамериканской страховой компанией в Бостоне (США). В результате её использования капитал компании вырос в 2 раза, с 25 до 50 млн. долларов, а портфель ценных бумаг компании продемонстрировал доходность превышающую 25 % в первый год использования системы [3, с. 4]. Этот пример ещё раз доказал, что системы на основе нейронных сетей являются универсальным средством аппроксимации, которое способное решать практически любые задачи.

В данный момент, в качестве одной из наиболее современных и эффективных методик нейронных вычислений, можно представить методику генетических алгоритмов. Суть методики состоит в том, что она имитирует эволюцию биологических организмов. Благодаря этому методика идеально подходит на роль оптимизатора параметров нейронной сети. Система на основе генетических алгоритмов была разработана на рабочей станции Sun в компании Hill Samuel Investment Management. Эта система применялась для прогнозирования результатов контрактов по долгосрочным ценным бумагам повышенной надежности. В процессе моделирования нескольких стратегий торгов она смогла достичь точности в 57% в прогнозировании направления и динамики движения рынка. Похожая модель успешно функционирует в страховой фирме TSB General Insurance (Ньюпорт), система применяется для прогнозирования уровня риска при страховании частных кредиторов. Эта нейронная сеть способна самообучается используя статистические данные по состоянию безработицы в стране.

В целом можно сказать о серьёзной интеграции нейросетевых технологий во многие области и вопросы экономики. Следует отметить, что в данный момент наиболее приоритетным направлением применения нейросетевых технологий, отсечется направление прогнозирования. Помимо задач прогнозирования нейронные сети вполне успешно способны решать проблемы аппроксимации, оптимизации, управления и пр. Так же важным фактором является универсальность нейронных сетей. Одна и та же нейронная сеть

способна решать задачи, как в экономики, так и в других отраслях (таких как машиностроение, компьютерные технологии и др.), при этом структура нейронной сети может практически не подвергаться изменениям, достаточно её лишь переобучить. На сегодняшний день, дальнейшее развитие компьютерной техники, прикладных и исследовательских программ всё в большей степени связывают с развитием нейросетевых технологий.

### **Список литературы:**

1. Картавец В.В. Нейронная сеть предсказывает курс доллара? // Компьютеры + программы — 1993 — № 6(7) — с. 11—13.
2. Цуприков С. Нейронные вычисления берутся на вооружение финансистами.// Computerworld Moscow — 1985 — № 7 — с. 58—59.
3. Чертков М., Грималюк А. Методика валютного прогнозирования.// Одесские деловые новости — 1995 — май № 16 — с. 6.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ «ГОРОД УЛАН-УДЭ»

*Сластина Татьяна Владимировна*

*студент 4 курса, Кафедра «Экономическая теория,  
национальная и мировая экономика», ВСГУТУ,*

*РФ, г. Улан-Удэ*

*E-mail: [tatyana-slastina@mail.ru](mailto:tatyana-slastina@mail.ru)*

Представляя один из общественных институтов, образование удовлетворяет потребность общества в передаче и сохранении, от поколения к поколению, системы знаний и общественных норм, в формировании необходимых целей и условий для социализации личности: её воспитания, обучения и развития.

По степени увеличения роли человеческого фактора в социальном прогрессе образование становится важным средством развития новых особенностей экономических, социальных и духовных взаимоотношений в обществе. Таким образом, формированию образования предается большее значение, уделяется много внимания на всех уровнях власти — федеральной, региональной и местной (муниципальной).

Дошкольные образовательные учреждения — вид учреждений, реализующих образовательные программы дошкольного воспитания по различным направлениям, обеспечивающим обучение, уход, воспитание и оздоровление детей в возрасте от 2 месяцев до 7 лет.

Главными задачами дошкольных учреждений в РФ считаются:

- защита жизни и улучшение самочувствия детей;
- обеспечение интеллектуального, личностного и физического развития ребёнка;
- осуществление нужного устранения отклонений в развитии детей;
- приобщение детей к общечеловеческим ценностям;
- взаимодействие с семьёй для обеспечения полноценного развития ребёнка [3, с. 304].

На диаграмме показана современная ситуация дошкольных образовательных учреждений города Улан-Удэ.



**Рисунок 1. Количество дошкольных образовательных организаций**

Как видно из рисунка 1, сегодня в образовательном пространстве города свою деятельность осуществляют 97 дошкольных образовательных учреждений, в том числе: 57 — муниципальных ДОО, 10 — ведомственных, 30 — частных ДОО, открытых индивидуальными предпринимателями, из которых только 9 — лицензированных [1, с. 5].

Необходимость лицензирования образовательной организации, а не образовательной услуги существенно затрудняет, на рынке услуг дошкольного образования, процесс расширения роли негосударственного сектора, что в свою очередь негативно воздействует на решение задачи увеличения доступности дошкольного образования.

В последние годы в городском округе «город Улан-Удэ» видно улучшение демографической ситуации. Данные изменения числа детей дошкольного возраста и количества мест представлены в таблице 1 [4].

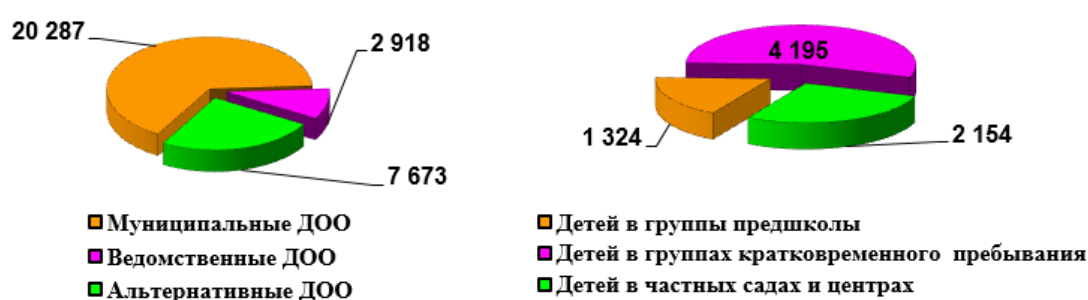
**Таблица 1.  
Количество мест и число детей в ДООУ города Улан-Удэ**

	2012	2013	2014	Отклонение (+/-) 2014 г. к 2012 г.	Отклонение (+/-) 2014 г. к 2013 г.
Число детей в возрасте от 1 года до 7 лет.	33170	35265	36653	+3483	+1388
Количество ДООУ	88	92	97	+9	+5
Число воспитанников ДООУ	21489	25568	30878	+9389	+5310

Как видно из таблицы 1, наблюдается положительная динамика числа детей дошкольного возраста в 2012—2014 гг., это может быть следствием реализации программы «Материнский капитал», а также поддержки государством многодетных семей.

Число воспитанников в дошкольных образовательных учреждениях города, как видно из таблицы 1, выросла в 2014 году по сравнению с 2012 годом на 9389 человек, с 2013 годом на 5310 человек. Это вызвано созданием дополнительных мест в имеющихся дошкольных образовательных организациях, также созданием мест в частных, ведомственных садах и группах кратковременного пребывания.

На следующих диаграммах показано количество мест в дошкольных образовательных учреждениях всех форм.



**Рисунок 2. Количество мест в ДОУ и в альтернативных формах ДОУ**

Из 36 653 детей в возрасте от 1 до 7 лет, проживающих в городе, дошкольным образованием охвачено 30878 детей, что составляет 84 % от общего числа детей данного возраста. При этом муниципальные учреждения посещает 20 287 человек, ведомственные — 2918 чел., альтернативными формами дошкольного образования охвачено 7673 ребенка, в том числе частные детские сады и центры посещает лишь 2154 чел., 4195 детей получают дошкольное образование в воскресных школах, группах кратковременного пребывания в школах, муниципальных детских садах и учреждениях дополнительного образования. Группы предшкольной подготовки созданы в 12 школах с охватом 1324 детей [1, с. 7].

В следующей таблице приведены основные количественные характеристики системы дошкольного образования с 2012 по 2014 годы [4].

**Таблица 2.****Сравнение характеристик системы дошкольного образования**

		<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Число детей в возрасте 1года до 7лет.	тыс. человек	33,170	35,265	36,653
Охват детей программами дошкольного образования.	процентов	64,7	72,5	84,2
Число воспитанников дошкольных образовательных организаций.	тыс. человек	21,489	25,568	30,878
Потребность в увеличении мест в дошкольном образовании.	тыс. человек	11,681	9,697	5,775
Инструменты сокращения очереди в дошкольные образовательные организации	тыс. человек	1,984	3,92	5,310
в том числе:				
1) за счет увеличения мест в группах кратковременного пребывания	мест		260	400
2) за счет расширения альтернативных форм дошкольного образования	мест		560	600
3) за счет создаваемых мест в дошкольных образовательных организациях	мест		3102	4310

Анализируя таблицу 2 можно сделать вывод, что наблюдается положительная динамика в системе дошкольного образования, процент охвата детей программами дошкольного образования и численность детей возросли. Также увеличивается число мест в дошкольных образовательных организациях и производится строительство новых зданий дошкольных образовательных организаций.

В результате исследования был выявлен ряд проблем, оказывающих отрицательное влияние на развитие дошкольного образования в городе Улан-Удэ. Из 36 653 детей в возрасте от 1 до 7 лет, проживающих в городе, всеми формами дошкольного образования охвачено 30878 детей, что составляет 84 % от общего числа детей данного возраста. Таким образом, в г. Улан-Удэ остро стоит проблема недостаточности мест в учреждениях дошкольного образования.

В нашем городе очень мало таких учреждений, многие из них имеют частный характер, что вынуждает родителей платить за возможность обеспечить ребенка дошкольным образованием. В муниципальных же учреждениях, гарантирующих бесплатное дошкольное образование, «выстраиваются» длинные очереди за место ребенка в детском саду.

Также необходимость лицензирования образовательной организации, а не образовательной услуги значительно затрудняет процесс расширения участия негосударственного сектора на рынке услуг дошкольного образования, что в свою очередь негативно влияет на решение задачи повышения доступности дошкольного образования.

Несмотря на то, что с каждым годом увеличивается количество мест в дошкольных образовательных учреждениях, очередь детей на предоставление этой услуги остается, все же, велика. Это связано и с тем что демографическая ситуация также меняется и с каждым годом детей данного возраста становится больше.

Для решения этой проблемы в первую очередь нужно обеспечить новые места в этих учреждениях. По муниципальной подпрограмме «Дошкольное образование» предусмотрена строительство одного и реконструкция трех детских садов, что в свою очередь глобально не изменит сложившуюся ситуацию. При этом на реконструкцию этих детских садов в подпрограмме предусмотрен общий размер расходов на 6544 тыс. рублей, а на учреждения дополнительного образования на 22577,3 тыс. рублей. Что в свою очередь является не рациональным.

Нужно для начала обеспечить детей местами в учреждениях дошкольного образования, а уже затем в учреждениях дополнительного образования, так как эта проблема должна являться более перспективной для органов власти. Ведь получение детьми дошкольного образования дает необходимый уровень знаний при поступлении в общеобразовательные учреждения. Так как дошкольное образование — это основная часть подготовки к школе, где ребенок учится не только считать, различать цвета и буквы, но и приспосабливается к общественной жизни.

Недостаток учреждений дошкольного образования можно решить восстановлением «потерянных» во времена 90-х годов детских садов, а также строительство новых учреждений дошкольного образования, которые находились бы на балансе муниципальной собственности.

Из этой проблемы вытекает следующая: разный уровень подготовки детей к обучению в школе. Так как не все проходят подготовку в дошкольных образовательных учреждениях, не все дети успевают получать необходимый уровень знаний, что в свою очередь способствует не успеваемости детей в начальных классах общего образования. Либо детям, получившим дошкольное образование, становится не интересно обучаться с неуспевающими детьми, так как педагоги не могут давать одному классу разные знания.

Эта проблема может решиться, во-первых, решением первой проблемы, а именно созданием мест в дошкольных учреждениях, во-вторых, при комплектации детей в общеобразовательные классы нужно учитывать уровень знаний каждого ребенка, то есть комплектовать классы, проводя тестирование на умение писать, читать и считать.

Так как воспитание считается основой духовности, культурологический нюанс отбора содержания воспитания поэтому обязан опознаться на общечеловеческие значения, крупную и национальную духовную культуру и подключать в себя исследование основ философии, этики, эстетики, летописи религий и остальных гуманитарных вещей [2, с. 227].

Беря во внимание значимый просветительный потенциал, присущий культуре, ее целостность и мировоззренческую роль с воспитанием, необходимо выделить значимость оказываемого воздействия причин на студентов, которые никак не находятся в зависимости конкретно от учебных заведений. От полноты информационных потоков находится в зависимости отдача усвоения и целенаправленность содержания воспитания, предлагаемого больше. Таким образом, важно единство задач и требований, которые устанавливаются государством, обществом, семьей и отдельной личностью.



## Список литературы:

1. Афанасьева У.С. Итоговый доклад председателя комитета «Задачи модернизации муниципальной системы образования на 2014—15 учебный год с учетом нового общественного заказа».
2. Бондаревская Е.В. Ценностные основания лично ориентированного воспитания // Педагогика. — 1995. — № 4. — 227 с.
3. Денисов А.Ф. Уткин Э.А. Государственное и муниципальное управление. М.: ЭКМОС, 2010. — 304 с.
4. Комитет по образованию // Планы и отчеты // Администрация города Улан-Удэ. — 2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ulan-ude-eg.ru/> (дата обращения 13.05.2015).

## ИНДЕКС СЧАСТЬЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНДИКАТОР СТРАНОВОГО РАЗВИТИЯ

*Сливаченко Дарья Геннадьевна*

*студент 3 курса, кафедры «Управления развитием пространственно-экономических систем» Южного федерального университета,  
РФ, г. Ростов-на-Дону  
E-mail: [Dashasliwka@mail.ru](mailto:Dashasliwka@mail.ru)*

*Зотова Алла Ивановна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, профессор  
Южного федерального университета,  
РФ, г. Ростов-на-Дону*

«Валовой внутренний продукт измеряет все аспекты нашей жизни кроме тех, ради которых стоит жить». Роберт Кеннеди

Поиск нового, универсального индикатора, учитывающего все аспекты жизни общества, включая как экономическое развитие, так и уровень благосостояния населения, является очень актуальной проблемой современной экономики. Все чаще стал подвергаться критике ВВП — основной, признанный в глобальном мире эталонным, макроэкономический показатель, характеризующий страновое развитие. Например, по ВВП невозможно оценить такие детерминанты, как разрушение окружающей среды, качество здравоохранения, доступность образования, продолжительность жизни и т. п. Несовершенство ВВП, как основного показателя, характеризующего уровень развития того или иного государства, явилось причиной поиска наиболее удачных индикаторов общественного и экономического благосостояния. Поиск таких показателей является одной из важнейших задач современного общества. Первой ступенью решения данной задачи является поиск такого индикатора, который бы дополнял ВВП, для представления более объективной картины странового развития. Одним из показателей, который мог бы стать неотъемлемой частью расчета ВВП является индекс счастья.

«Валовое национальное счастье» — основной экономический индикатор небольшого азиатского государства Бутан, расположенного между Индией и Китаем. Данный показатель пришел на смену ВВП в 1972 году. Смысл

Валового национального счастья состоит в развитии такой экономики, которая соответствует культуре Бутана, основанной на духовных принципах буддизма. На практике эта концепция реализуется благодаря пятилетнему планированию экономики, при котором прогресс осуществляется неспешными шагами и сопровождается мерами по сохранению традиционных ценностей — семьи, культуры, природы и религии. Своей главной целью правительство Бутана объявило стремление к счастью каждого своего гражданина.

Свой опыт Бутан передал другим государствам и в 2010 году страна внесла предложение в ООН о принятии резолюции, согласно которой, индекс счастья должен одним из показателей социально-экономического развития того или иного государства. Несмотря на скептическое отношение к столь необычному подходу к оценке экономического развития, глобальный мир все же задумался о необходимости расчета данного показателя для более объективной характеристики развития государств. В 2011 году ООН была принята резолюция, где «счастье» стало одним из показателей развития страны. Согласно резолюции ООН, расчет индекса счастья носит не обязательный, а лишь рекомендательный характер, давая государствам полную свободу при выборе методик расчета индекса. Несмотря на принятую резолюцию, ни одна страна в мире не проводит официальные расчеты индекса счастья, уровень счастья определяется методом социологических опросов, которые проводятся не представителями власти, а различными рейтинговыми агентствами и исследовательскими центрами. В России же, как таковой методики расчета индекса счастья не существует, а сам показатель рассчитывается как условный. Одним из институтов, рассчитавших индекс счастья России, стал ВЦИОМ — Всероссийский центр изучения общественного мнения. Индекс счастья ВЦИОМ показывает, насколько счастливыми чувствуют себя россияне, и строится на основе вопроса: «В жизни бывает всякое и хорошее и плохое. Но, если говорить в целом, вы счастливы или нет?». Рассчитывается как разница суммы положительных ответов («определенно да», «скорее да») и отрицательных ответов («скорее нет», «определенно нет»). Индекс изме-

ряется в пунктах и может колебаться в диапазоне от -100 до 100. Чем выше значение индекса, тем счастливее россияне себя ощущают. На сегодняшний день счастливыми себя ощущают 78 % россиян, В свою очередь, 14 % опрошенных сказали, что не чувствуют себя счастливыми. Те, кто ощущает себя счастливыми, связывают это состояние, прежде всего, с благополучием в семье, наличием интересной учебы или работы, немаловажным фактором является здоровье, любовь и материальное благополучие [2]. Результаты таких исследований, к сожалению, не учитываются властями как официальные, однако есть исключение: в китайской провинции Хэнань индекс счастья используется для определения эффективности работы чиновников, посредством определения того, насколько счастливы граждане под управлением того или иного представителя власти. Индекс рассчитывается на основе 16 показателей — как традиционных экономических индикаторов, так и весьма необычных. Расчет индекса счастья практикует международный исследовательский центр New Economic Foundation, который, начиная с 2006 года, ежегодно публикует на официальном сайте результаты расчета индекса. Если сопоставить страны по уровню счастья и уровню ВВП (уровню экономического развития), то можно говорить о парадоксе: самые «счастливые» страны являются далеко не самыми богатыми, а самые богатые — не самыми «счастливыми» (таблица 1).

*Таблица 1.*

**ТОП-5 мирового рейтинга стран по уровню ВВП и по значению индекса счастья (2014 г.)**

Страна	Место в рейтинге по уровню ВВП	Место в рейтинге по уровню счастья	Страна	Место в рейтинге по уровню счастья	Место в рейтинге по уровню ВВП
США	1	105	Коста-Рика	1	81
Китай	2	60	Вьетнам	2	57
Япония	3	45	Колумбия	3	31
Германия	4	46	Белиз	4	169
Франция	5	50	Сальвадор	5	104
<b>Россия</b>	<b>9</b>	<b>122</b>			

Это объясняется тем, что при расчете индекса замеряют не самые счастливые нации, а способность государства обеспечить своим жителям

счастливую жизнь на основе тех экономических и экологических реалий, которые есть в стране на сегодняшний день. Говоря о сложившейся в мире экономической ситуации, развивающимся странам необходимо сконцентрироваться на экономическом росте, а развитым экономикам, прежде всего, на ментальном благополучии своих граждан. Мощнейшие экономики мира являются лидерами по показателю ВВП и аутсайдерами по уровню благополучия граждан, степени удовлетворенностью жизни. Это говорит о том, что, несмотря на позитивную экономическую ситуацию, сильнейшие экономики мира, на сегодняшний день, не могут обеспечить своим гражданам счастливую жизнь и наоборот, страны с негативным экономическим развитием успешно реализуют политику, направленную на духовное спокойствие и благополучие своих граждан.

Ученые и аналитики разных стран, приходят к выводу о том, что уровень материального благосостояния не является основным фактором, влияющим на благосостояние государства. Несомненно, материальный аспект играет существенную роль в определении наиболее развитых стран, но без учета важнейших социальных составляющих нельзя говорить об абсолютной объективности таких данных. Как показывает мировой опыт, к таким социальным составляющим, оказывающим наибольшее влияние на самоощущение граждан того или иного государства являются: семья, религия, экология, доступность и качество образования и медицины, уровень безопасности и «уверенность в завтрашнем дне». Но можно заметить парадокс: в рейтинге самых счастливых стран находятся страны, где, например, уровень образования и медицины находится на низком уровне. Это объясняется тем, что граждане этих стран находят свое счастье, прежде всего, в семье, вере и духовных ценностях. Сам факт того, что в последние годы проводятся попытки исследования счастья научными методами, а так же выявления взаимосвязи между экономическим ростом и ментальным благополучием, говорит о большой значимости этой проблемы и интересом к ней со стороны общества.

Основная идея заключается в иллюстрации того, что экономический рост автоматически не вызывает у населения роста удовлетворенности жизнью. Экономический прогресс необходимо осуществлять неспешными шагами и сопровождать мерами по сохранению ценностей: семьи, культуры, природы, религии. Глобальному миру необходимо разработать общемировую, единую методику расчета индекса счастья для того, чтобы использовать данные расчетов совместно с ВВП, так как нельзя полностью отказаться от расчета ВВП, несмотря на то, что он не учитывает множество важнейших аспектов. При совместном расчете этих индикаторов сложится наиболее объективная оценка уровня развития государства, так как объективный уровень государственного развития — это баланс материального и духовного.

### **Список литературы:**

1. Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследований. // Вопросы экономики. — 2012, — № 2. — 160 с. — С. 94—107.
2. Вебсайт исследования Всемирного индекса счастья [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.happyplanetindex.org/> (дата обращения 5.04.2015).
3. Генеральная ассамблея ООН [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.un.org/> (дата обращения 5.04.2015).
4. Журнал BRICS Business Magazine [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bricsmagazine.com/> (дата обращения 5.04.2015).
5. Исследовательский холдинг Ромир [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://romir.ru/> (дата обращения 5.04.2015).
6. Росстат [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 5.04.2015).
7. Рыжкова Ю.А., Климашина Е.А. «Международный индекс счастья, как показатель благосостояния нации»/ Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе, 2012 год.
8. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru> (дата обращения 5.04.2015).

# **АНАЛИЗ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ «РОСНЕФТЬ» И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ**

***Соболева Елена Станиславовна***

*студент 3 курса, Московский Государственный Университет Экономики,  
Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [elenasoboleva.msk@ya.ru](mailto:elenasoboleva.msk@ya.ru)*

***Османова Айшан Эхтирам Кзы***

*студент 3 курса, Московский Государственный Университет Экономики,  
Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [ajsh94@yandex.ru](mailto:ajsh94@yandex.ru)*

***Махова Ольга Анатольевна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, Московский Государственный  
Университет Экономики, Статистики и Информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

Для России 2014 год оказался одним из сложных и трудных этапов развития экономики. Политическая нестабильность оказала негативное влияние на экономику страны. По данным Росстата официальный уровень инфляции составил более 11 %, постоянно повышающийся уровень инфляции привел к снижению объемов ВВП, сокращению производства и переходу экономики России в состояние рецессии. В прошлом году были достигнуты рекордная девальвация и отток капитала, также наблюдалось резкое снижение инвестиционной привлекательности России. Весной 2014 года на фондовом рынке сложилась кризисная ситуация (многие акции значительно упали в стоимости), поэтому можно говорить о том, не только российские, но и западные инвесторы потеряли доверие к российским эмитентам. Также стоит отметить санкции, введенные в отношении России, которые проявляются практически во всех отраслях и негативно воздействуют на экономику страны в целом. Начиная с 2014 года, сложилась негативная ситуация: снижение цен на нефть, это можно объяснить увеличением объемов добычи нефти и высокой рентабельностью добычи сырья из нетрадиционных месторождений, следствием

стал переизбыток предложения нефти. Стоимость нефтяного сырья опустилась ниже уровня, который заложен государством в бюджете РФ, что в дальнейшем привело к уменьшению доходной части бюджета, сокращению государственных инвестиций в области социальных и здравоохранительных программ [4].

На фоне всей сложившейся ситуации в стране, стоит отметить важность и значимость нефтегазовой отрасли. Нефтегазовая промышленность занимает одну из важных частей экономики России, поскольку является гарантом энергетической безопасности страны. Данная отрасль обеспечивает поступление наибольших доходов в бюджет страны, предоставляет возможность финансировать и поддерживать социальную сферу и сектор военной обороны, аккумулировать валютные резервы, а также регулировать уровень внешней задолженности. Существование современной российской экономики нельзя представить без производимой данной отраслью продукции.

На сегодняшний день в стране наблюдается негативная тенденция увеличения обанкротившихся предприятий, сокращение производственных мощностей и численности работников, которые повышают уровень безработицы. Безработица напрямую связана с рынком труда и занятостью населения. Вообще такой показатель как безработица является индикатором состояния экономики страны. Чем ниже уровень безработицы, тем оптимистичней экономическая ситуация и выше уровень жизни населения, одной из задач государства является снижение уровня безработицы до минимального значения. В 2014 году в РФ был зафиксирован минимальный уровень безработицы за последние 14 лет (5,2 %) что по меркам европейских стандартов не является высоким уровнем данного показателя. Однако, при сравнении уровня безработицы по итогам первого квартала 2015 года с аналогичным периодом 2014 года, можно говорить о том, что численность безработных стала возрастать. Учитывая негативную тенденцию увеличения уровня безработицы, можно предположить, что нефтегазовый сектор имеет возможность оказать позитивное влияние на тренд численности безработного населения. Наибольший интерес в сложившейся ситуации представляет деятельность ОАО «Нефтяная



компания «Роснефть», которая показывает позитивную реакцию на сложности в мировой экономике. В 2014 году выручка от реализации компании равнялась 5,5 трлн. рублей, этот показатель увеличился на 17,2 % по сравнению с 2013 годом. Несмотря на негативные влияния снижающейся цены на нефть, «Роснефть» показала высокие результаты в нефтяной отрасли, стоит учитывать, что частично падение цен было компенсировано обесценением курса рубля. Для того чтобы разобраться в причинах роста объемов выручки целесообразно провести анализ выручки от реализации компании [3; 4; 6, с. 3—5].

Анализ выручки от реализации предприятия и изучение факторов, которые имеют влияние на данный показатель, является важным аспектом аналитической работы компании. Факторный анализ выручки компании был произведен с помощью методов корреляционного и регрессионного анализа статистических данных, на основе которых выявлены показатели, имеющие наибольшее влияние на него, а также определили их направленность [1, с. 353; 2, с. 157].

На основе финансовой отчетности компании «Роснефть» (2000—2014 годов) был произведен корреляционный и регрессионный анализ, итогом которого стало построение регрессионной модели и выявления показателей, которые повлияли на выручку.

Представим полученные в результате произведенного корреляционного анализа данные, зависимости между выручкой и факторами, которые оказывают на нее влияние:

**Таблица 1.**

**Основные факторы, влияющие на выручку от реализации предприятия**

Показатели	Выручка от реализации и доход от ассоциированных и совместных предприятий (Y), млрд. руб.
Выручка от реализации и доход от ассоциированных и совместных предприятий (Y)	1
Средняя цена на сырую нефть, за баррель (X1)	0,81
Реализация нефти (X2)	0,95
Реализация газа (X3)	0,79
Реализация продуктов нефтехимии (X3)	0,9
Капитальные затраты (X4)	0,89
Налог на добычу полезных ископаемых (X5)	0,94

Акцизы (X6)	0,91
Стоимость приобретенной нефти, газа, нефтепродуктов и услуг по переработке (X7)	0,86

Исходя из данных вышеприведенной таблицы, можно говорить о том, что на выручку от реализации оказывают влияние все факторы, которые были рассмотрены. При этом связь между признаками является весьма сильной и прямой — при увеличении какого-либо фактора, значение выручки от реализации также возрастает. Наибольшее влияние на показатель выручки имеет объем реализованной нефти и налог на добычу полезных ископаемых. Минимальный уровень связи из рассмотренных факторов выявлен между выручкой от реализации и средней ценой на нефть и объемом реализованного газа.

Полученная модель регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 321,3 + 7,5 * x_1 + 0,4 * x_2 + 7,98 * x_3 - 7,6 * x_4 + 0,4 * x_5 - 0,4 * x_6 + 13,2 * x_7 + 0,5 * x_8 \quad (1.1)$$

Так как наблюдаемое значение F-статистики (2954,2) значительно превосходит ее критическое значение (3,7) то гипотеза о равенстве вектора коэффициентов отвергается с вероятностью ошибки, равной 0,05. Следовательно, хотя бы один элемент вектора  $X=(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8)$  значимо отличается от нуля. Величина R-квадрат характеризует долю общей дисперсии зависимой переменной, обусловленную воздействием объясняющих переменных. Таким образом, около 99 % вариации выручки от реализации объясняется вариацией исследуемых факторов. Оценим качество уравнения регрессии с помощью ошибки абсолютной аппроксимации. Средняя ошибка аппроксимации равна 3,5 %, поскольку ошибка меньше 15 %, то данное уравнение можно использовать в качестве регрессии. Таким образом, можно сделать вывод, что модель достаточно адекватно отражает исследуемый процесс.

На основании полученного регрессионного уравнения можно сделать следующий вывод: коэффициент регрессии  $X_1$  показывает, что при росте средней цены нефти на единицу выручка компании увеличивается на 7,5 единиц при неизменности остальных факторов. Аналогичная ситуация складывается и у показателей  $X_2$  — объем реализованной нефти,  $X_3$  — объем реализованного газа,  $X_5$  — капитальные затраты,  $X_7$  — акцизные пошлины и  $X_8$  — стоимость приобретенной нефти и продуктов нефтепереработки, при увеличении этих показателей также на единицу выручка от реализации предприятия возрастает, но не так значительно (в сравнении с показателем  $X_1$ ) в соответствии с показателем в модели регрессии.

Если говорить о показателях объема реализации продуктов нефтехимии ( $X_4$ ) и налоге на добычу полезных ископаемых ( $X_6$ ), то значение их коэффициентов регрессии говорит о том, что при их росте на единицу выручка от реализации уменьшается на 7,6 единиц и 0,4 единицы соответственно.

На основании вышесказанного можно заключить, что организация имеет максимальную зависимость от средней цены за баррель нефти, а этот показатель имеет высокую степень влияния на выручку. Текущее состояние цен на нефть, указывает на то, что нефтяная компания имеет высокие потери. Снижение цен на нефть провоцирует компании, занимающиеся добычей нефти, сокращая инвестиционные потоки в разведку и добычу углеводородов, уменьшая и операционные расходы, что в свою очередь приводит к возникновению угрозы сокращения рабочего персонала и банкротства компаний. Вместе с этим, можно заметить, что повышение объемов реализации продуктов нефтехимии приводит к снижению выручки компании, следовательно, дальнейшая разработка продуктов нефтехимии не является целесообразной. Данная ситуация могла возникнуть в связи с увеличением стоимости производства продукции нефтехимии (нерентабельность данного вида продукции).

Факторами, послужившими увеличению объема выручки, стали рост объемов реализации нефти и газа, которые были рассмотрены в регрессионной

модели, однако важным условием роста явилось эффективное и качественное управление структурой реализации продуктов. Приобретение такого конкурентного преимущества стало возможно и благодаря невысоким затратам на разведку и добычу нефте- и газопродуктов, поскольку себестоимость добычи была уменьшена на 9,3 % по сравнению с 2013 годом. Капитальные затраты на разведку в 2014 году также были сокращены на одну четвертую от объема прошлогодних затрат.

Несмотря на то, что в 2014 году сложилась сложная экономическая ситуация как в стране, так и во всем мире, свободный денежный поток компании «Роснефть» возрос практически в 2,5 раз и составил 596 млрд. рублей, что стало результатом эффективного управления и контроля за оборотными средствами капитала [6, с. 2].

Ухудшение экономических условий не вызвало негативного результата в компании «Роснефть». Эффективные и четкие управленческие решения, оптимизация затрат на добычу нефти и газа, а также снижение капитальных затрат привели к увеличению объема выручки и чистого дохода компании.

«Роснефть» имеет планы не только поддерживать добычу на уже установленном уровне, но и разрабатывать новые месторождения углеводородов. Согласно программе развития новых месторождений нефти компанией «Роснефть» до 2020 года, планируется освоить месторождения в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке: район Ванкора (Сузун, Тагул, Лодочное, Таас-Юрях, Юрубчено-Тохомское), Красноярский край и Ямало-ненецкий район (Мессояхинское месторождение, Роспан), продолжается разработка месторождений в Арктике. Благодаря реализации данных проектов до 2020 года удастся привлечь инвестиции более 300 млрд. рублей. Реализация данных проектов должно обеспечить пополнение бюджета на 14 трлн. рублей. Итогом реализации программы развития месторождений в регионах станет создание более 300 тыс. рабочих мест. При таком положительном развитии деятельности компании и осуществлении планов, отрасль будет совершенствоваться и модернизироваться, появятся новые рабочие места, что позволит снизить

уровень безработицы, повысить число экономически активного населения, что окажет благоприятное влияние на экономику страны в целом [5; 6, с. 5—7].

В заключении можно сказать о том, что на сегодняшний день экономика России находится в состоянии рецессии, огромное влияние на сложившуюся ситуацию оказали как внутренние, так и внешние факторы, происшедшие в 2014 году (падение цен на нефти, введение санкций, высокий уровень инфляции, слабое инвестирование в производство). Нужно учитывать, что нефтегазовая промышленность является базисом экономики России, и изменения в этой отрасли оказывают серьезное влияние на экономику страны в целом. Проанализировав деятельность «ОАО НК «Роснефть»», а также официальные данные, можно говорить о том, что компания показала высокие результаты и получила лучшие результаты в 2014 году по сравнению с крупнейшими нефтяными компаниями России. Это говорит о том, что, несмотря на сложившуюся ситуацию, в нефтяной отрасли есть перспективы развития, модернизации и получения сверхприбыли, а также возможности создания и улучшения новых рабочих мест, что является на сегодняшний день одной из важнейших задач.

### **Список литературы:**

1. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2012 — 352 с.
2. Кожухарь Л.И. Основы общей теории статистики. М.: Финансы и статистика, 2012 — 156 с.
3. Официальный сайт компании ОАО «НК «Роснефть»» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rosneft.ru> (дата обращения 10.05.2015).
4. Официальный сайт «Росстат» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 11.05.2015).
5. Официальный сайт Рейтинговое агентство «РА Эксперт» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения 09.05.2015).
6. Финансовая отчетность компании ОАО «НК «Роснефть»» за 2004—2014 года.

# КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ

*Станявичюте Ингеборга Виргиниюс*

*Тикун Мария Александровна*

*студенты 2 курса, кафедра экономики и статистики МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

*E-mail: [IngaStanyavichute@mail.ru](mailto:IngaStanyavichute@mail.ru)*

*E-mail: [Lafee2012@yandex.ru](mailto:Lafee2012@yandex.ru)*

*Хмелев Игорь Борисович*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики  
и международных отношений МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

Металлургический комплекс является одной из базовых отраслей и вносит большой вклад в экономику России. Анализ состояния отрасли черной металлургии достаточно сложный процесс, включающий в себя изучение ряда характеристик, в конечном счете, определяющих положение всей отрасли на мировом рынке. Рассмотрим динамику развития металлургического производства за период 2014—2015 гг. В апреле 2015 г. погрузка черных металлов на сети РЖД снизилась на 3,3 % к уровню прошлого года и составила 5,8 млн т. Всего с начала 2015 г. по железной дороге было отправлено 24,5 млн т. черных металлов, что на 4,7 % выше уровня 2014 г. [1].

Экспорт в апреле продолжил расти: +11,6 % к апрелю прошлого года. Поставки черных металлов из России нарастили Турция (+19,5 %), Тайвань (+27,1 %), Бельгия (рост в 1,5 раза), Мексика (+30,2 %) и Германия (+47,3 %). В апреле 2015 г. производство стали увеличилось на 0,6 % к прошлому году, но уменьшилось на 2,5 % к марту 2015 г. Объемы производства проката черных металлов сократились как к апрелю прошлого года (-2,8 %), так и к марту 2015 г. (-3,4 %) [3].

Чтобы стимулировать металлургов внедрять новые технологии производства Минпромторг выступил с инициативой включить приоритетные инвестиционные отраслевые проекты стоимостью более 20 млрд. руб. в список претендующих на льготное финансирование. Кроме того, Минпромторг

предложил правительству отменить введенную РЖД с 2015 г. надбавку к экспортным железнодорожным тарифам на металлы (+13,4 %), однако монополия пока не подтверждает возможность изменения тарифов на перевозку металлопродукции [4].

С целью ослабить российский экспортный грузопоток черных металлов, усилившийся после девальвации рубля, в мае Евросоюз ввел полугодовую импортную пошлину на трансформаторную сталь — 21,6 % для НЛМК и других производителей из России. Ревальвация рубля несколько ослабила позиции российских черных металлов на мировом рынке. В этой ситуации продажа на экспорт руды выглядит привлекательнее.

В краткосрочной перспективе перевозки черных металлов могут сократиться вслед за снижением активности в строительной и машиностроительной отраслях внутри страны, ревальвации рубля, а также санкций Евросоюза.

Активы эмитентов, осуществляющих свою деятельность в черной металлургии, всегда являлись отличным вариантом для вложений инвесторами любого формата. Однако процессы в мировой экономике замедляются, Китай сворачивает свой процесс пятнадцатилетнего гиперразвития, а стоимость основных энергоресурсов падает. Это рождает массу вопросов о будущем черной металлургии. Хотелось бы знать, что будет происходить с ее мировым рынком и товарами, от стоимости которых в прямой зависимости находится прибыльность вышеуказанной сферы. В указанную группу входят коксующийся уголь, железная руда и сталь.

В течение 2014 года мировая стоимость железной руды снизилась более чем на 40 %. Такая отрицательная динамика была вызвана наращиванием объемов поставок на мировые рынки руды со стороны основных производителей. Картину рынка усугубило падение мирового спроса на железную руду, большую часть которого формирует Китай. Поэтому, большинством экспертов прогнозируется дальнейшее падение стоимости железной руды. Вместе с тем, в настоящее время маржа мировых компаний находится на низком уровне, который достаточно сильно отстает от исторических значений. Таким образом, данный

фактор в ближайшее время будет оказывать рынку некоторую поддержку, однако роста цены товара в ближайшей перспективе ожидать не стоит. Среднегодовое значение стоимости железной руды на 2014 год составит \$ 74,5 за 1 тонну. В 2015 г. этот уровень снизится на 0,5 % (до \$ 74 долларов) — в связи с продолжением наращивания объемов поставок, однако, к 2016 году можно ожидать увеличения стоимости к отметке \$ 75,5 [3].



**Рисунок 1. Цены товаров черной металлургии, USD/баррель**

Также, цена на коксующийся уголь в течение 2014 года снизилась на 10 %, как и большинство групп энергоносителей и сырья, негативно отреагировав на сокращение спроса со стороны Китая на товары литейной промышленности. Таким образом, следует ожидать дальнейшего снижения стоимости цены на металлургический уголь и в 2015 году, что составит минус 3,3 % от нынешнего уровня. Однако 2016 год по указанному виду сырья принесет незначительный рост в + 1,5 %.

В указанном сегменте отрицательную динамику продемонстрировала и сталь, показав за 2014 год снижение на 1,4 % остановившись у уровня \$ 647 за 1 тонну. С учетом того, что в производстве стали используются коксующийся уголь и железная руда, ее стоимость будет соответствовать поведению цен данных видов сырья. По мнению экспертов, мировая стоимость горячего проката будет продолжать снижение и в течение 2015 года сбавит



в весе около 3,3 %. Однако в 2016 году можно будет увидеть незначительный рост цены стали в районе + 0,7 % [3].

Заметим, что рынок металлургии является большим отраслевым рынком, поэтому привлекает корпорации, желающие приобрести компании с целью укрепления конкурентных позиций. Серия продаж вызвана неблагоприятной конъюнктурой глобального металлургического рынка. Консолидация для черной металлургии — необходимость. Малые и средние предприятия не могут быть конкурентоспособны на внешнем рынке. Предприятиям трудно привлечь серьезных инвесторов из-за крайне неудачного территориального расположения предприятий черной металлургии в России (удаленность от потребителей и сложность перевозок). На внутреннем рынке эти компании не могут конкурировать с крупными. Выход — союзы между предприятиями, у которых больше возможностей для интенсификации развития. В то же время государство должно поощрять укрупнения, но не допускать монополизацию, поскольку у монополии нет стимула повышать конкурентоспособность за счет повышения внутренней эффективности [5]. Конкурентоспособность увеличивается и за счет инвестирования. А основным источником для финансирования инвестиций в основной капитал для большинства предприятий выступают собственные источники.

Говоря о ценовой конкуренции, предприятия черной металлургии в России могут получать максимальную прибыль, создав для себя конкурентное преимущество, которое достигается путем предложения продукции по более низкой цене, чем у других предприятий, или продукции с более высокими потребительскими свойствами, например, повышающими коэффициент использования металла на обрабатывающих предприятиях. При первом подходе в основе максимизации прибыли лежит конкуренция издержек. Это означает, что предприятию должно обходиться дешевле производство и реализация металлопродукции, чем его конкурентам. На опыте западных компаний можно увидеть, что наибольший успех достигают те предприятия, которые опираются на стратегию низких издержек преимущественно за счёт

накладных расходов, приходящихся на одну единицу продукции. В российских условиях кроме этих факторов необходимо учитывать фактор посредничества контор, которые не занимаются реальным оборотом, а с помощью документооборота и механизма наценок искусственно завышают издержки реализации [2]. Несмотря на высокие барьеры, защищающие прибыль и позиции металлургических предприятий к входу все новых конкурентов, предприятия данной отрасли не всегда могут достойно конкурировать ввиду низкого технологического уровня; недостаточной концентрации, приводящей к узкому ассортименту. В настоящее время определяющее значение для обеспечения экономической конкурентоспособности российской металлопродукции на мировых рынках имеют следующие основные факторы российской экономики: более низкий уровень заработной платы (на одного работающего), существенно меньшая стоимость энергоносителей, более низкие амортизационные отчисления, низкие экологические платежи. Эти факторы обуславливают ценовые конкурентные преимущества для металлопродукции российских компаний по сравнению с компаниями промышленно-развитых стран. Для каждой отрасли существуют свои основные движущие силы, которые определены рядом факторов, способствующих успешному развитию на мировом рынке [5].

В заключение хотелось бы отметить, что металлургическая отрасль России стремится улучшить свое положение на мировом рынке, повысить эффективность, увеличить ВВП, но у каждого государства, к сожалению, различные возможности для реализации этих целей. К ключевым факторам роста конкурентоспособности российской металлургии следует отнести: эффективность затрат; оптимизация использования всех имеющихся ресурсов (технических, финансовых, инвестиционных, кадровых, управленческих и т. д.); стремление к улучшению качества и свойств выпускаемой продукции, за счет применения наукоемких технологий и реализации инвестиционных программ технического перевооружения и реконструкции; наличие собственной разветвленной сервисно-сбытовой сети.

## Список литературы:

1. Анализ отраслей: черная и цветная металлургия (5.05.2015). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/metal.htm>
2. Магруппова З.М. «Экономика металлургической отрасли». Учебное пособие. Череповец: ЧГУ, 2005. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gendocs.ru/>
3. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат. сб./Росстат М., 2014.
4. Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 года. Утверждена Приказом Минпромторга России от 18 марта 2009 г. № 150. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://old.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic/sectoral/2>
5. Шацких Е.А., «Предложения по повышению конкурентоспособности российских предприятий черной металлургии», 2013 г.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ТРАВМАТИЗМ

**Степанова Анастасия Сергеевна**

*студент 3 курса, кафедра банковского дела и финансового менеджмента  
МЭСИ,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [maksim007-94@mail.ru](mailto:maksim007-94@mail.ru)*

**Лукина Ирина Игоревна**

*студент 3 курса, кафедра банковского дела и финансового менеджмента  
МЭСИ,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [lukinaira@bk.ru](mailto:lukinaira@bk.ru)*

**Петрякова Ольга Леонидовна**

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,  
кафедра Социально-экономической статистики, МЭСИ,  
РФ, г. Москва*

Травмами считаются внезапные повреждения, которые возникли вследствие несчастных случаев, повлекших за собой нарушение целостности тканей или правильности функционирования отдельных органов. Производственные травмы — это травмы, которые возникли при работе на предприятии.

Травмы могут возникнуть по разным причинам, поэтому различают несколько причин производственного травматизма:

1. технические причины, то есть причины, возникшие вследствие конструкторских недостатков, неисправностей машин, несовершенства каких-либо технологических процессов, недостаточной механизации и автоматизации тяжелых и вредных работ;

2. санитарно-гигиенические причины. Данные причины связаны с нарушением требований санитарных норм, с недостатками в организации рабочего места, с уровнем освещенности, температурными условиями и т. д.;

3. организационные причины. Связаны с отсутствием знаний о технике безопасности, с нарушением правил эксплуатации оборудования, нарушением режима труда и т. д.;

4. психофизиологические причины, то есть те причины, которые связаны с нарушением работниками трудовой дисциплины, плохим здоровьем, умышленным самотравмированием [2, с. 104].

Также существует принятая классификация производственных травм, в связи, с чем выделяют следующие виды травм на производстве:

- резаные раны (полученные, например, от стекла, инструмента, металлической стружки);

- колотые раны, возникшие вследствие воздействия острого предмета на кожные покровы, либо на внутренние органы. Самыми опасными считаются травмы живота и грудной клетки;

- рваные раны. Такие раны подразделяются на дробные и осколочные. Обычно сопровождаются разрушением тканей на больших поверхностях;

- ушибленные раны, возникают при ударе тяжелым тупым предметом;

- переломы костей;

- вывихи суставов;

- ампутация, экзартикуляция. Такие раны самые опасные, особенно если речь идет о полной ампутации конечностей [1].

Профессиональное заболевание — это заболевание, которое возникло в результате постоянного или длительного воздействия на организм работника вредных условий труда. Неблагоприятные (вредные) условия труда могут создаваться запыленностью, загазованностью, повышенной влажностью, производственным шумом и др. в связи с такими условиями труда могут возникать такие болезни как повреждения кожных покровов, нарушение опорно-двигательного аппарата, виброболь, шумовая болезнь, пневмокониозы.

В избежание производственного травматизма могут производиться профилактические действия. Существует два основных метода профилактики:

- ретроспективный. Этот метод требует определенного времени для накопления данных о несчастных случаях, в этом кроится главный недостаток метода.

- прогностический. Данный метод более эффективный, так как он основан на логико — вероятностного анализа, правил техники безопасности, мнений экспертов, проведении специальных опытов.

Если все же на предприятии возникла производственная травма, то следует оказать определенную медицинскую помощь. В зависимости от тяжести полученной травмы и состояния самого травмированного существуют три этапа действий оказания помощи.

1. На первом этапе помощь может оказываться как медицинским работником, так и обычным человеком, не имеющим медицинского образования, либо самим пострадавшим. Оказание медицинских услуг происходит на месте происшествия, так как к данному этапу относятся легкие повреждения, такие как ожоги, рваные раны, порезы и т. д.

2. На втором этапе происходит транспортировка пострадавшего, если есть необходимость, в медицинское учреждение. Главное требование на данном этапе это быстрота и обеспечение оптимальных условий для больного.

3. Третий этап представляет собой лечение пострадавшего в специализированном отделении больницы или амбулаторно-поликлиническом учреждении.

В России в настоящее время ежегодно регистрируется до десятков тысяч заболеваний, связанных с профессиональной деятельностью.

**Таблица 1.**

**Производственный травматизм [3]**

	2011	2012	2013
<i>Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве, тыс.человек</i>			
Всего	43,6	40,4	35,6
Мужчин	30,7	28,6	24,9
Женщин	12,9	11,8	10,7
<i>Из них со смертельным исходом</i>			
Всего	1,82	1,82	1,70
Мужчин	1,70	1,67	1,57
женщин	0,13	0,15	0,13
<i>Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве на 1000 работающих соответствующего пола</i>			
Всего	2,1	1,9	1,7
Мужчин	2,6	2,3	2,1
Женщин	1,4	1,2	1,1
<i>Из них со смертельным исходом</i>			

Всего	0,086	0,084	0,080
Мужчин	0,145	0,137	0,132
Женщин	0,014	0,016	0,013
<i>Число человеко-дней нетрудоспособности у пострадавших на производстве</i>			
Всего, млн	2,1	1,8	1,7
На одного пострадавшего	48,4	45,6	47,4

**Таблица 2.**

**Показатели травматизма за 2013 год**

Профессии	Число случаев	Число дней нетрудоспособности	ССЧ	Число травматизма		Тяжесть травматизма	Число нетруд работ	Обяз показ
				Случаи	дни			
Всего	35,6	80,58	1,7	1,7	47,4	2,26	0,29	17,06

По данным двух таблиц можно сделать вывод, что в связи с развитием оборудования, новыми технологиями, усовершенствованием медицины число травматизма с каждым годом снижается.

**Список литературы:**

1. Производственный травматизм // Электронные текстовые данные. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.znakcomplex.ru/proizvodstvenniy-travmatizm-i-professionalnye-zabolevaniya.php> (дата обращения: 11.05.2015).
2. Тощенко Ж.Т., Цветкова Г.А. Социология труда // учеб. пособие. М.: Центр социального прогнозирования и маркетинга. 2012. — 464 с.
3. Федеральная служба государственной статистики // Электронные текстовые данные. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/working\\_conditions/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/working_conditions/) (дата обращения: 10.05.2015).

## ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ

**Суглобова Вероника Валентиновна**

*магистрант 2 курса, кафедра производственного менеджмента и экономики  
энергетики (пмиээ) НГТУ,  
РФ, г. Новосибирск  
E-mail: [rsuglobov@gmail.com](mailto:rsuglobov@gmail.com)*

**Самков Тимур Леонидович**

*научный руководитель, канд. техн. наук, доцент НГТУ,  
РФ, г. Новосибирск*

Оптимизация деятельности отраслей экономики и корпораций на территориальных рынках сводятся к планированию взаимодействия предприятий разных отраслей и корпораций, для чего построена модель анализа территориальных мультисекторных объектов (модель АТМО).

Модель АТМО представляет собой динамическую билинейную модель, представляющую собой развитие известной модели ОМММ, а также модели много регионального межотраслевого анализа. Динамика заключается в том, что модель рассматривается за ряд временных периодов (месяцев и лет), и имеет связи между переменными различных временных периодов. Планирование начинается с моделирования функционирования отраслей в каждом регионе исследуемого территориального рынка, для которого находится решение следующих задач [1, с. 55].

1. Расчет величин выпуска и ввоза продукции отраслей на основе их производственных связей.
2. Нахождение объемов и точек роста для финансовых вложений в целях получения равновесного состояния.

Предприятия региона принадлежат разным отраслям и корпорациями, и отражение их связей — это главная задача указанной модели.

Имеются связи двух типов: между отраслями — в рамках региона, и между корпоративными предприятиями — в рамках отрасли. Оба типа характеризуются конкуренцией между участниками рассматриваемого процесса (отраслями или корпорациями) за совместно используемые ресурсы (выпус-



каемая и поставляемая друг другу продукция). Возникающий конфликт свидетельствует о противоречивости целей и должен разрешаться за счет поиска точки равновесия [1, с. 89].

### ***Схема работы межотраслевого продуктового баланса***

В модели АТМО основой для анализа являются продуктовые (товарные) потоки между отраслями экономики региона, часто представленные одним предприятием, что упрощает анализ этих потоков.

На характер поставок продукции конкретного отрасли / предприятия, собственно и формирующего отдельный продуктовый поток, влияет ряд факторов внутренней и внешней среды, к которым относятся:

- сбытовая политика отраслей — по объемам запасов продукции;
- производственная политика предприятий-потребителей продукции данного предприятия — в виде объемов выпуска своей продукции;
- политика по госзакупкам продукции, выпущенной в регионе;
- закупочная политика отраслей (куда входят сервисные предприятия), заключающаяся в ввозе продукции из других регионов (в т. ч. из зарубежа);
- политика по госзакупкам ввезенной продукции в регион;
- технологические нормативы (доли) поставок продукции отраслям;
- логистические нормативы (доли) ввоза продукции отраслями;
- покупательское поведение (спрос) в отрасли домохозяйств;
- тенденции по вывозу продукции за пределы региона;
- логистическая политика для бизнеса в сфере услуг, где продукция, им получаемая, выступает как прочее конечное потребление [2, с. 79].

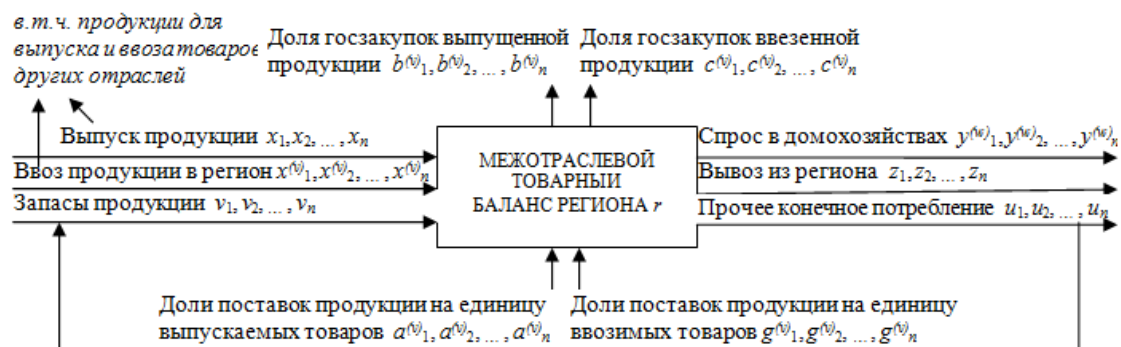
Эта модель представляет взаимоотношения всех субъектов товарных отношений в регионе, к числу которых принадлежат:

- производственные отрасли (в основном производства корпораций);
- сервисные предприятия в рамках отраслей (занимающихся ввозом);
- государство (возможно в лице региональных властей);
- потребители в домашних хозяйствах;
- внешние заказчики продукции региональных производителей;

- малый бизнес в сфере услуг как потребитель оставшейся продукции.

Взаимодействие этих факторов проиллюстрируем с помощью построения бизнес-диаграммы, отражая в виде стрелок направления и взаимодействие бизнес-процессов, сопровождающих товарные потоки между субъектами региональной экономики.

На нулевом уровне имеем:



**Рисунок 1. Модель межотраслевого продуктового баланса**

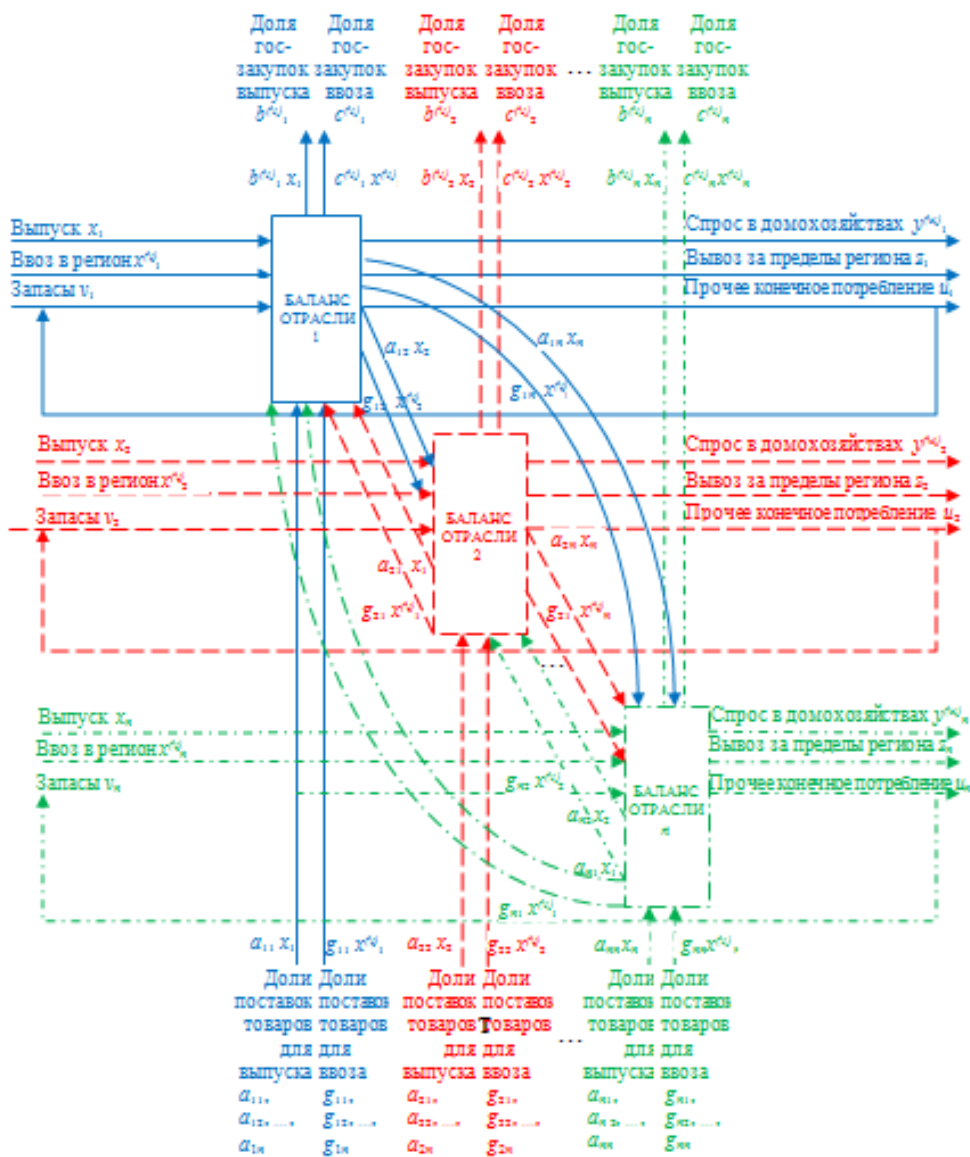
Здесь в качестве входных факторов выступают выпуск и ввоз продукции отраслями, запускающие производственно-обменный процесс. Их объем вырабатывается как цепь последовательных решений за многократное прохождение через этот баланс. Обеспечение продукцией потребителей в результате указанного процесса гарантируется (в отдельные периоды) наличием запасов продукции, также выступающих как входные факторы.

Выходными факторами (результатами деятельности) являются, прежде всего, спрос в домохозяйствах и вывоз продукции за пределы региона как количественный ориентир деятельности каждой отрасли. Еще один фактор — прочее конечное потребление, в основном в сферу услуг, за вычетом той части, что идет в запасы продукции на следующем шаге планирования, образуя обратную связь, замыкаемую на фактор запасов.

Инструментами осуществления указанной выше трансформации входных факторов в выходные являются технологические и логистические коэффициенты — доли поставок продукции производственным и сервисным предприятиям других отраслей.

А регуляторами этих процессов выступают доли (нормативы) госзакупок как произведенной в регионе, так и ввозимой в него продукции.

Декомпозиция указанной диаграммы производится путем разбивки потоков продукции между отраслями:



**Рисунок 2. Декомпозиция межотраслевого продуктового баланса**

### Список литературы:

1. Гранберг А.Г., Основы региональной экономики/Гранберг А.Г. М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 500 с.
2. Леонтьев В., Страут А. Межрегиональный межотраслевой анализ // Структурная взаимозависимость и экономическое развитие / Под ред. Т. Варна. Лондон: Сент Мартин Пресс., 1963.
3. Облаухова М.В. Модель межотраслевого баланса: Учебное пособие / Сиб. гос. ун-т телекоммуникаций и информатики. Новосибирск, 2010. — 40 с.

## СТИМУЛЫ КАК ФУНКЦИИ СТРУКТУРЫ РЫНКА: ЦЕННОСТЬ ИННОВАЦИИ

*Трапезникова Елена Валерьевна*

*студент 2 курса, департамент экономики и финансов НИУ ВШЭ-Пермь,  
РФ, г. Пермь*

*E-mail: [evtrapeznikova25@yandex.ru](mailto:evtrapeznikova25@yandex.ru)*

*Молодчик Мария Анатольевна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент департамента экономики  
и финансов НИУ ВШЭ-Пермь,  
РФ, г. Пермь*

«Мода на инновации приходит каждые шесть лет. Каждое новое поколение топ-менеджеров с энтузиазмом вступает на путь поиска очередного новшества, которое перевернет мир <...>. За последние 25 лет прокатились как минимум четыре волны ужесточения конкуренции, а значит, и широкой популярности инноваций» [1, с. 17].

Исследования и разработки имеют большую ценность для технического прогресса, который в свою очередь влияет на благосостояние людей посредством цен, снижения издержек. Поэтому у производителей существуют определенные стимулы для проведения собственных исследований и разработок, поскольку каждая инновация, защищенная патентом, позволяет изобретателю на краткий период стать монополистом на рынке и, как следствие, получить сверхприбыль. Однако такая ситуация является кратковременной по той причине, что другие производители стараются симитировать данную технологию, если мы говорим о технологических инновациях, или продукт, если речь идет о продуктовой инновации.

В данной работе исследуется вопрос о взаимосвязи структуры рынка и уровня инновационной активности компании.

Автор выдвигает гипотезу о том, что фирма, принадлежащая более конкурентной отрасли имеет большие стимулы к внедрению инновации, чем фирмы, принадлежащие высоко монополизированным отраслям экономики.

Говоря об историческом аспекте вопроса, хотелось бы обратиться к истокам дискуссий.

Впервые вопрос о влиянии структуры рынка на стимулы к внедрению инноваций был рассмотрен Й. Шумпетером, который выдвинул тезис о том, что существует связь между структурой рынка и исследованиями и разработками, основываясь на 2 предположениях. Во-первых, что необходимо принять создание монополий как процесс ускорения инновационной деятельности. Сейчас данное предположения является широко распространенным и общепринятым. Во-вторых, крупные фирмы-монополисты имеют лучшую базу для внедрения инноваций, чем мелкие конкуренты, поскольку имеют возможность взять больше риска и понести больше издержек.

Таким образом, он был явным сторонником утверждения о наличии у монополии самых значительных стимулов к инновациям, принимая во внимание лишь их способность принимать риски.

Стоит заметить, что в современной экономике существование монополий, которые создают идеальные условия для исследований и разработок, ограничивается законодательством. Из этого следует, что необходимо оценить также стимулы других рыночных структур, например совершенной конкуренции. Данными исследованиями занимался К.Дж. Эрроу.

Он рассматривал изобретение как процесс создания новых знаний. Под этими знаниями может пониматься как технологическая, так и продуктовая инновация. Процесс любого производства сопряжен с неопределенностью, которая создает множество проблем, поэтому информация становится товаром: она может создаваться, покупаться и продаваться за определенную цену, принося большие прибыли, чем это могло быть при ее отсутствии. Именно поэтому Эрроу связывал процесс изобретения с производством информации. Этот процесс является рискованным, а различные рыночные структуры имеют несхожие возможности для принятия данного риска, поэтому существуют разнообразные стимулы для проведения исследований.

Эрроу предлагает оценить стимулы к инновациям в условиях совершенной конкуренции и монополии путем сравнения потенциальной прибыли от изобретения с издержками. Предполагается, что в условиях монополии

фирма сама проводит исследования и разработки, тогда как при совершенной конкуренции есть новатор, который потребует royalty payments за использование своей инновации.

Результатом его исследования становится то, что монополия имеет меньший стимул к инновациям, чем совершенная конкуренция, хотя существует один момент, который может казаться спорным. Монополия может создать больший стимул для инновации, но только по той причине, что она имеет больше возможностей для принятия и применения полученной информации [4, с. 619—622].

Анализируя данную работу, можно сказать, что ряд предпосылок для оценивания стимулов расширился: добавлены кривая спроса, условие концентрации фирм на рынке, в связи с чем полученный результат отличается от выводов Шумпетера.

Позднейшие исследования темы были весьма расширены в последующие годы в трех основных направлениях: модели статистических решений, модели частичного равновесия, рассматривающие внедрение инновации в разрезе теории игр и модели общего равновесия.

Однако, следуя духу Эрроу, хотелось бы обратить взгляд на более свежие идеи, как например у Ж. Тироля, которые актуальны и в современное время.

Он предлагает оценить стимулы трех структур: общественного плановика, монополии и совершенной конкуренции. Оценка стимула будет исходить из дополнительного общественного излишка, который приобретет рынок в результате внедрения инновации. Для удобства он предлагает рассмотреть технологическую инновацию, которая снижает издержки производства, в чем следует упрощению Эрроу.

Для каждой рыночной структуры составляется линейное уравнение спроса в общем виде и находится определенный интеграл по данному спросу, границами которого выступают издержки до и после инновации (верхний и нижний пределы интегрирования соответственно), который также дисконтируется по ставке  $r$ . Полученные результаты сравниваются между собой на основании общих

микроэкономических предпосылках о разнице в ценах плановика, монополиста и конкурента, что позволяет сделать вывод о том, что общественный излишек, в предпосылках Тироля — стимул, монополиста является самым наименьшим, общественного плановика — наибольшим, а конкуренция занимает промежуточное положение.

В дополнение к основным рассуждениям Тироль также кратко обращает внимание на олигополистическую структуру рынка.

Предлагается следующий вывод: прибыль двух дуополистов в любом случае будет меньшей или равной прибыли монополиста, поэтому стимул отдельного дуополиста, или в общем олигополиста, будет меньше, чем у монополиста или конкурента [2, с. 614—618].

Таким образом, в условиях технологической инновации, линейного спроса и оценивания стимулов через общественный излишек монополия имеет меньшие по сравнению с конкуренцией стимулы.

Анализируя все вышесказанное, хотелось бы для начала отметить общие для всех моделей моменты. Во-первых, функции спроса для рынка являются линейными и дифференцируемыми. Во-вторых, общим трендом было выделение олигополии как промежуточной по стимулам структуре рынка.

Однако исследователи получали результаты, которые могли противоречить более ранним работам, поскольку были использованы различные подходы к оценке стимулов: вероятностный, прибыльный, посредством теории благосостояния. Также использовались различные предпосылки и ключевые переменные, влияющие на стимулы: количество фирм, размер вложений в НИОКР, время ввода инновации.

В связи с этим возникает следующий вопрос: какая структура рынка имеет большие стимулы к инновациям на практике?

Для эмпирической оценки выдвинутой гипотезы о положительном влиянии низкого уровня концентрации на инновационную активность, автор провел пилотное исследование на примере 32 американских компаний, занимающих лидирующее положение в рейтинге топ-100 инновационных

компаний за 2014 год. Инструментом анализа выступит соотношение рассчитанных индексов Херфиндаля-Хиршмана и стимула фирмы к инновации.

Для начала хотелось бы дать краткое описание задействованных в исследовании баз данных.

Во-первых, список топ-100 инновационных компаний 2014 года, составленный агентством Thomson Reuters, представляющим данные об инновационных компаниях уже 4 год. Поскольку включенные в список фирмы признаны лучшими в сфере внедрения инноваций, мы предположим, что их стимулы являются максимальными для всего рынка.

Во-вторых, данные о долях компаний на рынке, необходимые для расчета индекса, взятые с сайта компании CSIMarket, специализирующейся на предоставлении аналитической информации об охвате рынка, финансовых результатах компаний, а также новостной ленты экономики США.

Для проведения исследования были отобраны 32 американские компании, как например Abbott Laboratories, Boeing, Hewlett-Packard и Microsoft.

Для каждой из представленных выше компаний были получены данные о доле участия в определенном сегменте отрасли. Поскольку речь идет о сегментах, для отрасли в целом индекс Херфиндаля-Хиршмана считаться не будет, поскольку данные о структуре рынка сегмента также позволят сделать выводы для верификации или опровержения гипотезы.

После рассмотрения вопросов, связанных с описанием используемой выборки, перейдем к содержательной части исследования. Для каждого сегмента отрасли выбранных компаний были посчитаны индексы Херфиндаля-Хиршмана.

Он учитывает данные об удельном весе каждой компании в отрасли, в связи с чем мы используем следующую формулу:

$$I_{HH} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2$$

где:  $S_n^2$  — удельные веса каждой компании в отрасли в целом,



$I_{HH}$  — индекс Херфиндаля-Хиршмана.

При расчете все предприятия ранжируются по удельному весу, первая доля в уравнении принадлежит самому крупному предприятию, последняя — самому маленькому.

I группа — рынки с высоким уровнем монополизации (концентрации) (монополистические рынки)  $1\ 800 < HHI < 10\ 000$

II группа — рынки с сильным уровнем монополизации (концентрации) (олигополистические рынки)  $1\ 000 < HHI < 1\ 800$

III тип — рынки с низким уровнем монополизации (концентрации) (конкурентные рынки)  $HHI < 1\ 000$

При расчете индексов были получены самые разнообразные значения, среди которых минимальное — 467,2026, максимальное — 10000. Как уже отмечалось выше, эти цифры характеризуют не отрасли, а сегменты отраслей, поэтому максимальные значения в 10000 также возможны. Однако общим трендом стали значения от 2000 до 3500, а средним 3410,696108, а это значит, что хотя отрасли и монополизированы фирмами, существует некоторое количество мелких фирм, которые могут оказывать несущественное влияние на рынок.

Для того, чтобы опровергнуть или подтвердить гипотезу, необходимо определить какое количество компаний принадлежит промежуткам, определяющим определенную рыночную структуру.

Абсолютное большинство фирм — 73,8 % — находятся на монополизированных рынках, подчас владея самой большой долей рынка, таким образом, выдвинутая нами гипотеза не подтверждается.

В результате, применительно к анализируемым компаниям были получены результаты о том, что монополии создают наиболее комфортные условия для внедрения инновации по причине существования возможности для принятия риска неопределенности будущего ее использования, что согласуется с теорией Й. Шумпетера.

Однако следует отметить, что данные результаты не могут быть распределены на всю генеральную совокупность фирм по ряд причин. Во-первых, экономика каждой страны индивидуальна, а это значит, что материальная база, сегментация рынка и другие базовые экономические предпосылки могут по-разному влиять на стимулы к инновациям. Во-вторых, в изложенных выше работах при расчете уровня концентрации монопольной власти авторы использовали предпосылку о том, что концентрация определяется количеством фирм на рынке, а не долями его обладания. В-третьих, данные концепции не предусматривают стратегический мотив, который также может исказить стимулы фирмы.

### **Список литературы:**

1. Антонец В.А., Нечаева Н.В., Хомкин К.А., Шведова В.В. Инновационный бизнес. Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок.: М., Издательство ДЕЛЮ, 2009. — 320 с.
2. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности, Стимулы как функция структуры рынка: ценность инновации.: Экономическая школа, С-ПБ, 1996. — 746 с.
3. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм, демократия [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://royallib.com/book/shumpeter\\_yozef/kapitalizm\\_sotsializm\\_i\\_demokratiya.html](http://royallib.com/book/shumpeter_yozef/kapitalizm_sotsializm_i_demokratiya.html) (дата обращения 20.12.2014).
4. Arrow K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors.: Princeton University Press, 1962. — p. 609—626.
5. Companies, sectors, industry, market (2014), [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://csimarket.com/stocks/competitionSEG2.php?code=MMM> (дата обращения 9.05.2015).
6. Thomson Reuters (2014), «Top 100 Global Innovators» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://top100innovators.com/> (дата обращения 27.04.2015).

## ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ПРИ СЛИЯНИЯХ И ПОГЛОЩЕНИЯХ

*Тухфатуллин Руслан Радикович*

*студент 1 курса магистратуры Института управления, экономики  
и финансов, К (П) ФУ,*

*РФ, г. Казань*

*E-mail: [trr\\_ruslan@mail.ru](mailto:trr_ruslan@mail.ru)*

Процессы слияний и поглощений (в дальнейшем — М&А — от англ. Mergers and acquisitions) относительно новы для России. В нашей стране этот процесс зародился менее 30 лет назад, в то время как на развитых рынках, к примеру, в США данный процесс стал обычным делом, обыденностью, так как функционирует уже более века. В то же время ни в одной стране рынок данных сделок не развивался так стремительно как в России. За столь короткий срок динамика роста объемов слияний превышает среднемировой уровень втрое.

В мире, да и в России интерес к подобного рода сделкам довольно высок. Одной из причин повышенного интереса является то, что степень активности на рынке слияний указывает на состояние экономики. Согласно мировому опыту во время роста экономики наблюдается значительное увеличение, как объемов, так и числа заключаемых сделок. Соответственно в периоды спада или кризисных явлений рынок М&А имеет тенденцию к снижению.

На сегодняшний день сделки слияний и поглощений не теряют своей актуальности для бизнес среды из-за динамичности развития рынков и присутствия на них большого числа конкурентов. В такой конкурентной борьбе высокое значение приобретают сделки М&А как стратегия развития бизнеса, позволяющая адаптироваться к стремительно меняющимся условиям рынка и как минимум не проигрывать конкурентам. Именно эффективные и оправданные слияния на данный момент помогают компании или предприятию сохранить свою долю рынка, а также занять лидирующие позиции на нем.

Процесс слияния и поглощения является многоступенчатым и сложным в реализации. Так профессор финансов Асват Дамодаран выделяет четыре основных и возможно непоследовательных этапа в проведении сделок:

обоснование и разработка стратегии, выбор компании — цели и ее первоначальная оценка, определение цены и выбор источника финансирования, заключение сделки. Основным интересом для научных работ отечественных и зарубежных авторов, а также ключевое значение при осуществлении слияния или поглощения представляют второй и третий этапы, то есть оценка компаний в целях M&A, а также оценка их эффективности (синергии).

При рассмотрении вопроса о приобретении функционирующего предприятия оценка играет ключевую роль. Предприятие или покупатель (приобретающая сторона) должны принять решение о справедливой стоимости приобретаемой компании перед тем, как назначать цену. Со своей стороны компания-цель, прежде чем принимать или отклонять предложение о слиянии должна определить собственную разумную цену. Кроме того, есть ряд факторов, которые необходимо учитывать при проведении сделки. Во-первых, синергетический эффект совместной стоимости обеих компаний. Во-вторых, воздействие на стоимость таких факторов как: изменения в управлении предприятием и дальнейшая реструктуризация приобретенного бизнеса.

Согласно вышесказанному важность оценки компаний заключается в правильности формирования мнения о выгоде и целесообразности предполагаемой сделки, а в дальнейшем и обоснованности цены приобретения.

Основой для изучения данного вопроса послужили труды и исследовательские работы известных теоретиков и практиков в области слияний и поглощений, а также оценки бизнеса. В частности, можно перечислить основных иностранных авторов: Асват Дамодаран, Дональд Депаулилис, Фрэнк Эванс и Дэвид Бишоп, Патрик Гохан, Стенли Рид, Том Коупленд, Тим Колер и Марк Гоэрхард. При этом следует отметить, что, несмотря на достаточно широкое освещение темы слияний и поглощений, характерной чертой большинства научных работ является привязанность к американской практике проведения сделок M&A. Лишь малая часть исследовательских работ затрагивает российскую специфику. Среди российских авторов можно

выделить следующих: Д. Ендовицкого, Ю. Ингнатишину, Д. Лысенко и Б. Рудыка.

В первую очередь, говоря об оценке любого актива, необходимо определиться с тем, какова цель оценки. И, исходя именно из предполагаемой цели, выбрать какой вид стоимости предстоит определять. В нашем случае цель — сделка слияния и поглощения. Поэтому, в соответствии с российскими стандартами будет определяться рыночная или инвестиционная стоимость.

Рыночная стоимость объекта оценки — это наиболее вероятная цена, по которой оцениваемый объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции. Вместе с этим стороны сделки действуют разумно и располагают всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [5, с. 201].

Инвестиционная стоимость — стоимость объекта оценки, определяемая исходя из его доходности для конкретного лица при заданных инвестиционных целях. Данный вид стоимости более конкретен в отличие от рыночной и связан с определенным проектом [1, с. 735].

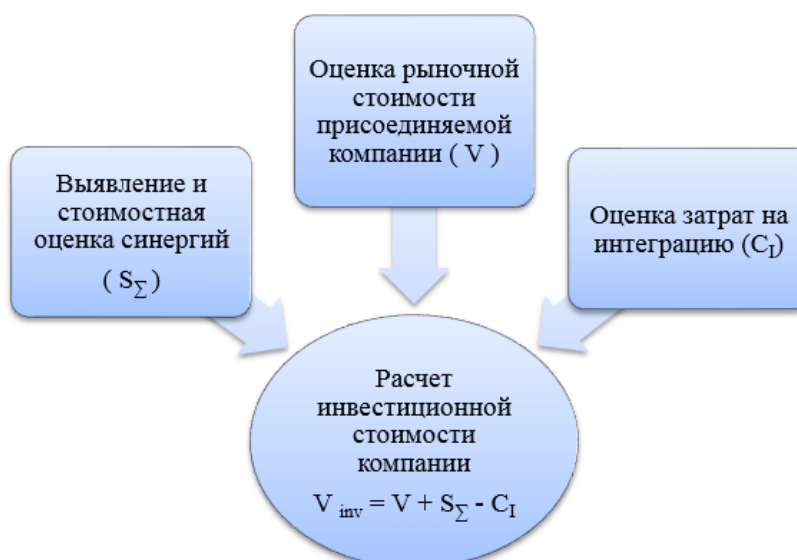
Наиболее используемым видом стоимости при оценке активов является рыночная стоимость. Данный вид стоимости характеризуется наличием открытого конкурентного рынка, полного объема информации и отсутствием чрезвычайных обстоятельств [3, с. 74]. Однако при М&А возникают ситуации с отсутствием конкуренции за продаваемый актив, а в качестве чрезвычайных обстоятельств могут выступать такие факторы, как: различная мотивация покупателей, особенности при образовании синергии и другие [4, с. 146]. Перечисленные факторы делают актив не одинаково привлекательным для различных групп потенциальных покупателей. Соответственно данный вид стоимости не всегда может применяться для сделок М&А.

Другие виды стоимости, которые возможно использовать для целей М&А — это стоимость воспроизводства и стоимость замещения. Они рассматривают бизнес как совокупность принадлежащих ему активов, которые при необходимости могут быть проданы по отдельности. Однако в большинстве

случаев эти виды стоимости также неприменимы для целей M&A. С другой стороны, многие сделки совершаются с использованием заемного финансирования. Например, синдицированного кредита, в связи, с чем кредиторы интересуются возможностью реализации активов приобретаемой компании в том случае, если прогнозы компании — покупателя не оправдаются. В этом случае указанные виды стоимости будут основными.

Главным же видом стоимости, который используется для сделок слияния, является инвестиционная стоимость [1, с. 1201]. Так, согласно стандартам оценки, данная стоимость будет различной для разных покупателей объекта, так как исходит из индивидуальных требований каждого инвестора. При определении стоимости в целях M&A данные различия обусловлены наличием синергии (выгоды) [4, с. 213], которая для каждого конкретного покупателя будет своя. Соответственно наибольшая инвестиционная стоимость оцениваемого объекта будет для покупателя, который ожидает получить наибольшие синергетические выгоды от объединения компаний. Важно отметить, что инвестиционная стоимость, по сути являющаяся максимальной суммой, которую экономически оправдано и целесообразно заплатить за компанию — цель, будет отличаться от рыночной стоимости на величину синергии, возникающей при слиянии, за минусом затрат на интеграцию. Таким образом, процедуру оценки для целей слияний можно представить в виде схемы, представленной на рисунке 1.

В современной теории и практике оценки бизнеса существует три масштабно используемых подхода к оценке, которые представлены в таблице 1, это: доходный, затратный (подход по активам) и сравнительный (рыночный подход) подходы. В них выделены методы, которые применяются при оценке в целях M&A [6, с. 73].



**Рисунок 1. Алгоритм расчета инвестиционной стоимости компании [2, с. 13]**

**Таблица 1.**

**Подходы и методы оценки компаний**

<b>Доходный</b>	<b>Сравнительный</b>	<b>Затратный</b>
Метод дисконтированных денежных потоков	Метод компаний – аналогов	Метод ликвидационной стоимости
Метод капитализации доходов	Метод сделок	Метод скорректированной балансовой стоимости

Наиболее популярным подходом является доходный. В рамках данного подхода стоимость бизнеса определяется на основе ожидаемых будущих доходов оцениваемого объекта. Основные различия в методах лежат во временном прогнозе. Основными принципами данного подхода являются:

1. Прибыль должна отражать достоверный результат;
2. Прибыль будет расти до бесконечности с ежегодными темпами, соответствующие установленной величине.

Сравнительный подход очень эффективен в случае существования активного и открытого рынка сопоставимых объектов. Не трудоемкий в применении, но, к сожалению, российский рынок не достаточно развит, чтобы данный метод свободно применялся. Основным принципом является наличие достоверной и доступной информации о проведенных ранее сделках слияний и поглощениях.

Что касается затратного подхода, то он включает в себя совокупность методов оценки стоимости поглощаемой компании целиком или отдельных ее активов, которые являются объектом М&А. Наиболее часто он применяется для анализа предприятий с высоким удельным весом основных фондов в стоимости бизнеса.

При анализе подходов и методов к оценке сделок М&А выделяют перспективную и ретроспективную оценки. Перспективная оценка предполагает прогнозирование на будущее и оценку инвестиционной стоимости компании до осуществления сделки. Ретроспективная оценка наоборот дает возможность оценить целесообразность сделки, достижение запланированной синергии и сделать выводы о потере или приобретении в стоимости компании после сделки М&А [6, с. 201].

#### **Список литературы:**

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. М.: 2006, — 1323 стр.
2. Ивашковская И.В. Слияния и поглощения: ловушка роста // Управление компанией. 2004. № 7.
3. Калинин Д., Новые методы оценки стоимости компаний // Рынок ценных бумаг, 2000, № 8.
4. Кемпбелл Э., Саммерс К. Стратегический синергизм. СПб.: Питер, 2004. — 416 стр.
5. Феррис К., Пешеро Б. Оценка стоимости компании как избежать ошибок при приобретении. М.: Вильямс, 2003. — 255 стр.
6. Эванс Ф., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. М., 2004.



## **РЫНОК ЗОЛОТА И КРИЗИС НА РЫНКЕ ЗОЛОТА 2015**

*Шиховцев Борис Алексеевич*

*Никифоренко Евгений Сергеевич*  
*студенты группы ДЭЭ-1336, МГУЭСИ,*  
*РФ, г. Москва*

*Хмелев Игорь Борисович*  
*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры Мировой экономики*  
*и международных отношений,*  
*РФ, г. Москва*  
*E-mail: [09081995@mail.ru](mailto:09081995@mail.ru)*

В финансовый рынок входят: денежный рынок и рынок капиталов. Это обусловлено разным характером финансовых ресурсов, обслуживающих основной и оборотный капитал. На денежном рынке обращаются средства, поддерживающие движение краткосрочных ссуд. А на рынке капиталов же происходит движение долгосрочных накоплений.

### **Рынок драгоценных металлов как составляющая финансового рынка**

Рынок драгоценных можно поделить на следующие рынки:

- золота
- серебра
- платины
- палладия
- изделий из драг. металлов
- ценных бумаг, котируемых в золоте

Так же его можно определить как сферу экономических отношений, в которой участники совершают сделки с драгоценными металлами, драгоценными камнями, котируемыми в золоте. Так же к ним относятся фьючерсы, облигации, золотые сертификаты.

Рынок драгоценных металлов рассматривают с двух сторон: с функциональной, с институциональной.

Функциональная точка зрения рассматривает рынок драгоценных металлов и камней как торгово-финансовый центр, в котором заключены: торговля,

другие имущественные и торговые сделки с этими активами. С этой позиции функционирование рынка драгоценных металлов должно обеспечить промышленное и ювелирное потребление драгоценных металлов и драгоценных камней, создание золотого запаса государства, страхование от валютных рисков, получение прибыли за счёт арбитражных сделок.

Говоря об институциональной точке зрения, то она представляет объединение специальных уполномоченных банков и бирж драгоценных металлов.

### **Факторы, влияющие на мировой рынок золота**

#### **Спрос и предложение**

Главным фактором, повлиявшим на снижение цены на мировом рынке, стал опережающий рост его предложения по сравнению с увеличением предложения. На ювелирную промышленность отнесено порядка 90 % всего спроса на золото. Она не смогла поглотить возросшие объемы производства. Деловые круги запада активно обсуждают пересмотр взглядов на желтый металл, как на способ подстраховки от инфляции, резкой смены курсов национальных валют.

#### **Государственные запасы золота**

Государственные запасы играют оказывают огромное влияние на формирование цены на золото. Не так давно, мир потрясло заявление Швейцарии о намерении продать 1400 тонн из золотого запаса, после одобрения этого шага на всенародном референдуме. Вследствие этого, небольшие продажи золота из резервов стран, рассматривались не с точки зрения физического объема, а как звонок о появлении новой тенденции. Продолжая эту мысль, то можно сделать вывод, что продажа официальных запасов выбросит на рынок около 31 000 тонн золота, что будет равно двенадцати летнему объему добычи или четверти имеющегося имеющегося в наличии золота.

## **Добыча**

В 1980 г. суммарное производство золота в западных странах составляло 944 т. ЮАР занимала более 70 % производства, или 675 т. Ситуация изменилась в 1990-х, когда ЮАР имела около 35 % всего производимого золота (производство снизилось до 605 т). Западные страны наоборот нарастили свое производство до 1755 т. (производство возросло на 83 % в сравнении с 1980 г.) Повышалось быстрыми темпами производство золота в США — до 294 т (в 10 превысило уровень 1980 г.), в Австралии — до 244 т (в 14 раз), в Канаде — до 169 т (почти в 3,5 раза). Появились новые крупные игроки производства золота: Филиппины, Папуа-Новая Гвинея и Индонезия. Быстро росла добыча золота в Латинской Америке. Существенные сдвиги в территориальной структуре золотодобычи имели место и на протяжении 90-х годов.

В структуре мировой добычи постепенно сокращается доля ведущих стран и увеличивается доля развивающихся. Сейчас в мире идет активная разведка целых неосвоенных районов.

## **События 2015 на рынке драгоценных металлов**

Главной темой среди инвесторов и аналитиков начала 2015 года стала постоянно меняющаяся ситуация на золотовалютном рынке.

29 января 2015 года ознаменовалось максимальным с декабря 2013 года обвалом мирового рынка золота. Котировки потеряли в цене порядка двух процентов. Не устояли и рынки и других драгоценных металлов: котировки серебра снизились более чем на шесть процентов; цена на платину упала более чем на три процента. Аналитики отрасли отмечают, что такой обвал рынка стал действительно неожиданностью для многих инвесторов, поскольку реальных предпосылок такого обвала не было.

По мнению ряда ведущих экспертов и аналитиков, цена на золото на сегодняшний день находится в прямой зависимости от производимых на мировом рынке спекуляций, которые, в частности, касаются программ стимулирования экономики США. В конце 2013 года прогноз относительно положительной динамики котировок золота сводился к ожидаемому их росту

только к 2016 году. Теория торговли ГЭП может служить тому подтверждением.

**Таблица 1.**



В поисках причин эксперты разделились на два лагеря:

Одни считают причиной заявление представителей ФРС США, сделанное накануне, о намерении повышения ставок. Однако маловероятно, что именно это заявление повлияло на динамику рынка. Скорее всего, вслед за повышением ставок будет следовать их обратное снижение.

Другие эксперты всё-таки склоняются к тому, что действительная причина падения котировок золота кроется в другом. «СМЕ Group» повысила маржинальные требования по фьючерсам на серебро на одиннадцать процентов 28.01.2015.

### **Пути решения:**

Развитие Китаем биржевой торговли золотом в Шанхае позволит Поднебесной контролировать цены на этот драгметалл в независимости от биржи Comex в Нью-Йорке, а затем спровоцировать переоценку мировых валют путём повышения цены на золото до уровня фактической стоимости, полагает экономист Джим Вилли.

### **Заключение**

Опираясь на динамику прошлых лет можно утверждать, что золотовалютные рынки, после провала, всегда возвращались к прежним

котировкам. В некоторых случаях котировки росли. Повышение цен на золото — вопрос времени.

### **Список литературы:**

1. Ливенцев Н.Н. /Под ред. А.С. Булатова Мировая экономика и международные экономические отношения М., Магистр, 2013 — 88 с.
2. Косов Ю.В. Мировая политика и международные отношения Косов Ю.В. 2014 г. — 136 с.
3. Мальцев Д.М., Голубев А.А. Фондовые рынки и фондовые операции: Учебное пособие. СПб.: СПбГУ ИТМО, 2009. — 100 с.
4. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика. Учебник 2013 г. — 47 с.
5. Моисеев С.Р. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты М.: ММИЭИФП, 2013. — 245 с.

## СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ

***Ядрихинская Анастасия Олеговна***

*студент 3 курса, кафедра банковского дела и финансового менеджмента,  
Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [yadrikhinskaya\\_a@mail.ru](mailto:yadrikhinskaya_a@mail.ru)*

***Панова Татьяна Александровна***

*научный руководитель, старший преподаватель, Московский государственный  
университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

На протяжении последних лет такой финансовый инструмент, как секьюритизация, становится одним из важнейших источников финансирования для различного рода организаций и компаний по всему миру. Однако стоит отметить тот факт, что операции по секьюритизации на территории России не используются в настоящее время довольно активно. Именно поэтому необходимо выделить все возможности секьюритизации финансовых активов. Более того, нужно обозначить проблемы и трудности, которые могут возникнуть в связи с использованием таких операций. Так, целью статьи является исследование понятия секьюритизации, выявление главных характеристик, которые помогают отличить данный вид финансирования от других известных способов.

Безусловно, сегодня поддержание ликвидности в банке считается необходимым в банковском секторе. Так, весьма важным является потребность в долгосрочных финансовых ресурсах. Главная трудность в настоящее время заключается в ограниченности таких источников финансирования как депозиты, вклады и межбанковские кредиты. Следовательно, возникла потребность в подготовке и разработке новых способов привлечения финансовых ресурсов. Также можно обратить внимание на международный опыт в данной сфере и, сделав соответствующий анализ относительно данного вопроса, улучшить и модернизировать варианты привлечения финансовых ресурсов. В настоящее время банк в состоянии поддерживать необходимый

уровень ликвидности с помощью секьюритизации. Необходимо дать объяснение данному способу привлечения денежных средств. Секьюритизация, как правило, представляет собой метод привлечения денежных средств с помощью выпуска ценных бумаг, которые обеспечиваются отдельной комбинацией банковских активов. Кроме этого, происходит сопровождение частичного или полного списания указанного набора активов с баланса банка-инициатора.

Действует три вида секьюритизации, из которых два присущи банковскому сектору. Таким образом, нужно обозначить, что первостепенная функция традиционной секьюритизации заключается в приобретении более дешевых и долгосрочных ресурсов. Если говорить о главной функции синтетической секьюритизации, то она заключается в хеджировании кредитных рисков.

Необходимо отметить, что секьюритизация представляет собой нововведение многопланового характера ввиду того, что при использовании ее механизмов в банковской сфере достигается:

- формирование ресурсной базы на длительный срок с целью инвестиционного кредитования;
- своевременное координирование и руководство кредитным портфелем за счет секьюритизированной «продажи» кредитов;
- поддержание необходимого уровня ликвидности при ограниченном финансировании иных источников;
- оптимизация банковского портфеля (посредством совместного управления активами и пассивами банка);
- элиминирование, перераспределение, хеджирование банковских рисков, в том числе посредством кредитных деривативов и других производных финансовых инструментов;
- выполнение нормативов и стандартов относительно прибыльности и достаточности капитала в силу того, что продажа секьюритизируемых активов способствует увеличению показателя адекватности капитала с учетом уровня рисков при прочих равных условиях.

В целом секьюритизация банковских активов — это достаточно гибкий инструмент управления кредитными рисками портфеля активов банка. Благодаря такому инструменту предоставляется возможность высвободить часть собственных средств для продолжения кредитной деятельности, избавляясь от части принятых банком рисков.

После изучения и рассмотрения особенностей секьюритизации банковских активов и экономического эффекта использования данного инструмента, необходимо перейти к формулированию экономических выгод и положительных сторон процесса секьюритизации для каждого из основных участников сделки.

- Снижение стоимости финансирования. Текущие затраты на привлечение финансирования с помощью традиционных заимствований могут быть выше средневзвешенных затрат на секьюритизацию. Главное конкурентное преимущество такого источника финансирования — это привлекательная стоимость финансовых ресурсов.

- Гибкий источник финансирования. Стоит отметить тот факт, что многие банки не отказываются от использования программы секьюритизации даже во времена снижения объемов кредитования. Банки вынуждены осторожно относиться к выдаче новых кредитов, а также к пролонгации кредитных линий во время замедления темпов развития экономики.

- Повышение ликвидности. Благодаря секьюритизации банки могут оптимизировать как размер, так и состав финансового портфеля в зависимости от изменения условий кредитования, рыночной процентной ставки и т. п.

- Эффективное разделение рисков. Секьюритизация активов позволяет распределить риск между собственниками активов, инвесторами, провайдерами кредитной и ликвидной поддержки. Можно справедливо отметить, что секьюритизация также снижает риски для инвесторов, так как новое юридическое лицо обладает понятным и определенным набором активов с достаточно предсказуемыми денежными потоками. Как результат, риск для инвестора становится ниже по сравнению с прямыми инвестициями в компанию.



- Улучшение показателей баланса. Как говорилось ранее, при секьюритизации через «действительную продажу» активы могут быть сняты с баланса originатора и замещены денежными средствами. Это, в свою очередь, приведет к улучшению балансовых показателей.

- Улучшение финансовых показателей. Наблюдается рост доходности активов: улучшение финансового состояния происходит в том случае, если снижение объема активов на балансе способствует увеличению доходности активов при неизменной величине дохода банка.

- Расширение бизнеса. Те средства, которые банк получает при секьюритизации, могут быть размещены в другие активы, тем самым способствуя увеличению объемов кредитования, а также получению дополнительных доходов. При ускорении оборачиваемости капитала будет наблюдаться процесс оптимизации денежных потоков.

Таким образом, благодаря секьюритизации происходит повышение эффективности деятельности банка, а также снижение возможных рисков посредством оптимизации банковских активов. Однако в процессе секьюритизации все же присутствуют определенные риски, которые непосредственно связаны с участниками сделки. Что касается originатора, то в данном случае появляется такой риск, как риск неисполнения. Данный вид риска, как правило, рассчитывается по историческим данным относительно тех операций, которые не были выполнены заемщиками обязательств. Кроме того, к рискам originатора относится риск банкротства и риск смешения активов с другими активами originатора. Также можно выделить риски третьей стороны или, риски доверенного лица. Так, существует риск в отсутствии равномерных платежей инвесторам. Интересно отметить, что риск инвестора, в свою очередь, сведен к минимуму ввиду того, что заранее оговариваются дополнительные виды обеспечения. Более того, регулярно проводится оценка и анализ качества активов, которую проводит рейтинговое агентство и гарантирует тем самым исполнения инвестиционных ожиданий.

Кроме этого выделяют общие риски секьюритизации. Они, в свою очередь, подразделяются на юридические и финансовые риски. Так, к юридическим рискам относят риск деквалификации сделки, а также риск очередности. Последний может возникнуть в том случае, если оригинатор будет признан банкротом до действительной продажи. К рискам финансовой категории причисляют риск перекалфикации, риск ликвидности, риск досрочного погашения, риск снижения стоимости активов, процентный риск.

Секьюритизация банковских активов представляет собой процесс развития как банковского сектора, так и финансового рынка. Безусловно, по мере решения проблем данный финансовый инструмент со временем будет все более востребован на территории России.

Разумеется, процесс развития рынка финансов влечет за собой возникновение новых финансовых инструментов и технологий. Благодаря таким нововведениям в области финансов происходит более активная деятельность на рынке, расширяется спектр возможностей участников, увеличивается эффективность проводимых операций, достигаются новые результаты. Именно поэтому важно в дальнейшем создавать все необходимые условия для развития финансового рынка. Если говорить о том, какая задача является главной на данный момент в области секьюритизации, то, здесь можно выделить стандартизацию сделок высококачественной секьюритизации. Более того, следует ввести рыночный стандарт сделок, в том числе определить допустимые активы. Также следует обратить внимание на принципы ответственного кредитования, нормативы уставных документов, договоры по сделкам. После совершенствования и модернизации механизмы банковского сообщества перейдут на новый этап развития. К тому же, с течением некоторого времени станет возможно оптимизировать нормативную базу, внести поправки для лучшего функционирования.

В заключении хотелось еще раз отметить тот факт, что проведение сделок по секьюритизации на территории России демонстрирует высокий уровень заинтересованности, несмотря на довольно сложный механизм привлечения

финансовых средств. Учитывая все преимущества операций такого рода, следует ожидать, что в будущем секьюритизация будет являться одним из наиболее значительных инструментов фондирования предприятий. По мере того, как происходит развитие в области экономических отношений, постоянно требуются разного рода изменения и дополнения в сфере действующих нормативов и законов. Естественно, что совершенствование и последующее принятие законов способно удовлетворить потребности лишь на определенный промежуток времени. Сегодня операции по секьюритизации — это немаловажный этап в развитии экономики каждой развитой страны. Таким образом, необходимо правильно регулировать и развивать данную сферу. Однако следует помнить, что чересчур жесткая регламентация может стать препятствием на пути развития экономики, поэтому необходимо предоставлять определенную степень свободы.

### **Список литературы:**

1. Александрова Н.В. Риски секьюритизации банковских активов и их снижение с помощью механизмов повышения надежности [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=123112> (дата обращения 19.05.2015).
2. Алексеева И.А., Рачкевич А.Ю. Секьюритизация: характерные признаки и определение [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/rachkevich.pdf> (дата обращения 21.05.2015).
3. Кроливецкая В.Э. О секьюритизации банковских активов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2431> (дата обращения 30.04.2015).
4. Некторов А. Философия секьюритизации активов [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rcb.ru/rcb/2007-09/8333/> (дата обращения 11.05.2015).
5. Улюкаев С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как отличать, понимать и трактовать? [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://institutiones.com/investments/1678-sekyuritizaciya-bankovskix-aktivov.html> (дата обращения 15.05.2015).

## **ТРАСТОВЫЕ ОПЕРАЦИИ В РОССИИ: АКТУАЛЬНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

*Ядрихинская Анастасия Олеговна*

*Ханиева Мадина Абукаровна*

*студенты 3 курса, кафедра банковского дела и финансового менеджмента,  
Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва  
E-mail: [yadrikhinskaya\\_a@mail.ru](mailto:yadrikhinskaya_a@mail.ru)*

*Абалакин Александр Алексеевич*

*научный руководитель, канд. экон. наук, Московский государственный  
университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ),  
РФ, г. Москва*

Сегодня становятся весьма значительным вопрос относительно детального изучения роли и места банковских услуг в системе операций коммерческих банков. Более того, исследование и анализ влияния предоставляемых банками услуг на показатели доходности и ликвидности также немаловажен для оценки эффективности деятельности. Стоит отметить, что актуальность данной темы заключается в том, что развитие и дальнейшее совершенствование доверительных операций занимает важное место в банковской деятельности. Благодаря проведению трастовых операций в совокупности с традиционными банковскими операциями у банков повышается структурная прочность, увеличивается объем доходов.

Под трастовыми операциями в практике западных стран принято подразумевать операции финансовых институтов и банковских учреждений, которые занимаются управлением имущества и выполнением иных услуг по поручению и в интересах клиентов на правах его доверенного лица.

В отечественной литературе под трастом, как правило, понимают особую форму распоряжения собственностью, определяющую права на имущество, передаваемое в трастовое управление, на распределение прибыли, полученной в результате этого управления, и представляет собой отношения между

учредителем траста, доверительным собственником (распорядителем) и бенефициаром.

Экономическая природа доверительных операций заключается в том, что клиенты передают свое имущество банкам, не предполагая передачу собственности. Целью таких операций является дальнейшее инвестирование данных средств от имени их владельцев и по их поручению на различных рынках. Безусловно, операции проводятся для получения прибыли, с которой банки впоследствии обычно берут определенную плату в качестве комиссии.

Трастовые операции появились в таких наиболее развитых странах как США, Великобритания, Германия в прошлом веке. Наибольшую популярность данный вид деятельности получил в конце 40-х — начале 50-х годов. Однако в течение последних лет объем трастовых операций увеличивался довольно быстрыми темпами. Такая тенденция появилась благодаря высокой степени специализации, которую смогли достичь траст-отделы коммерческих банков.

В России первое упоминание о трасте и трастовых операциях относится к 1993 г., когда вышел Указ Президента РФ «О доверительной собственности (трасте)», касающийся, однако, только государственной собственности. В Гражданском кодексе РФ дано описание трастовых операций. К сожалению, развитие трастовых операций на территории РФ осложнено нестабильной экономико-политической ситуацией в России, а также нечеткостью интересов вероятных участников трастовых операций.

На современном этапе российские коммерческие банки постепенно внедряют комплексное обслуживание клиентов. На современном этапе в России имеет место предоставление пока еще новых для нашей страны услуг, к которым можно отнести, например, трастовые, лизинговые, факторинговые, консультационные и прочие услуги. Благодаря этому банки стараются удовлетворить всевозможные потребности своих клиентов, а также привлечь новых. Такие действия приводят к повышению их конкурентоспособности и привлечению кредитных ресурсов.

Большое количество банков пришло к выводу о необходимости поиска новых методов увеличения доходности от проводимых операций. Добиться желаемого результата можно за счет расширения числа предлагаемых услуг. Однако достигнуть наилучших результатов возможно с помощью качественной переоценки структуры операций с клиентами, а также увеличения объемов операций с ценными бумагами, проводимых банками за счет клиентов и в их пользу. Стоит отметить, что довольно быстро начали развиваться нетипичные ранее для коммерческих банков операции — лизинг, факторинг, проектное финансирование, консультационные услуги. Здесь можно добавить и услугу, которая связана с доверительным управлением портфелем инвестиций клиентов.

Далее представлены причины, которые оказали значительное влияние на возникновение трастовых услуг и их последующее развитие в послевоенные годы:

1. снижение прибыльности в области банковских операций, а также постоянные проблемы с банковской ликвидностью, когда банк пытается расширить набор операций при поддержании хорошего уровня инфляции;

2. увеличение количества заинтересованных юридических и физических лиц в получении большего количества услуг от банковского учреждения;

3. конкуренция между различными кредитно-финансовыми институтами и коммерческими банками за привлечение новых клиентов и формирование новых услуг;

4. возникновение при трастовых операциях больших возможностей с целью привлечения дополнительных средств, а, следовательно, увеличение числа источников доходов ввиду того, что проведение операций за свой счёт и через межбанковские кредиты объективно ограничено;

5. отсутствие значительных издержек при трастовых операциях;

6. дополнительное расширение корреспондентских отношений, улучшение положения на межбанковском рынке и репутации.

В настоящий момент времени, отмечается довольно большое количество положительных характеристик, присущих трастовым операциям. Впрочем, развитие доверительного управления все же происходит довольно медленно. К главным причинам можно отнести недостаточную подготовленность персонала банков, неполноценную разработку процедур проведения таких операций, а также недоверие потенциальных инвесторов.

Медленный темп развития трастовых услуг на территории России также обусловлен нежеланием инвестировать денежные средства в реальный сектор экономики. Конечно, при предоставлении услуг такого рода существует свой риск. После того, как банковское учреждение выдает определенную сумму денежных средств организации или фирме, встает реальная проблема, заключающаяся в риске невозврата этих денежных средств в будущем. Другими словами, банки рискуют не получить рассчитанную прибыль. Для снижения таких рисков необходимо тщательно продумать механизмы проведения трастовых операций, перейти на новый уровень обслуживания. Также стоит обратить внимание на улучшение качественной характеристики проведения операций, формирование полноценной нормативной базы, а также проведение различных семинаров и обучений среди возможных клиентов, на которых будут объяснены принципы проведения трастовых операций.

Можно сказать, что предоставляемые услуги доверительного управления являются более прибыльными для клиентов. В том случае, если такой вид деятельности доходный, значит, проводимые операции перспективнее для банков по сравнению с другими способами размещения свободных активов. Благодаря развитию трастовых услуг банкам предоставляется возможность смело конкурировать с другими профессиональными участниками рынка ценных бумаг, например, с ПИФаами. Как показывает практика на Западе, именно банковские учреждения должны в будущем вызвать у потенциальных клиентов наибольший интерес в качестве доверительных управляющих. В ходе исследований было выявлено, что клиент может доверить свои средства

в управление банку, обладающему достаточным уровнем капитализации, с безупречной репутацией.

Безусловно, благодаря стабильно растущему рынку доверительное управление будет развиваться быстрее. На современном этапе доверительные операции составляют мизерную часть всего объема операций банка. Сегодня к основным операциям можно отнести лишь те, благодаря которым наблюдается стабильный доход: депозитно-ссудные и расчетное обслуживание клиентов. Однако прослеживается тенденция универсализации функций коммерческих банков, расширения предоставляемых ими клиентам услуг, в число которых входят операции по доверительному управлению имуществом.

Что касается механизма доверительного управления, то здесь стоит отметить, что взаимодействие банка с клиентами относительно управления портфелем инвестиций проходит в шесть этапов. На первом этапе после появления клиента проходит беседа, в ходе которой ведется обсуждение материального положения, уровня доходов, а также накоплений самого клиента. После этого на основе полученной информации анализируется платежеспособность клиента. На втором этапе определяется ориентировочный промежуток времени, на протяжении которого планируется распоряжение средствами клиента. Более того, значительную роль играют темпы увеличения денежных средств клиента по сравнению с темпами развития инфляции. На следующем этапе банковский работник должен найти подтверждения законного происхождения денежных средств клиента. Для получения необходимой информации банковские работники посылают запрос в специализированные фирмы, которые владеют данными. Четвертый этап предполагает проверку документов клиента, чтобы удостовериться, что данный человек действительно существует и сам планирует открывать счет. Далее клиент знакомится со всеми условиями относительно сотрудничества с банком, после чего подписывает документы. В заключении открывается счет и происходит прием денег от клиента.



Процесс совместной деятельности коммерческих банков с инвестиционными фондами может быть одним из наиболее перспективных и успешных направлений развития и совершенствования трастовых операций.

Существуют также и частные пенсионные фонды, которые занимаются реализацией и предоставлением пенсионных услуг кроме Государственного пенсионного фонда. Сотрудничество банков с такой организацией социального обеспечения также может быть достаточно перспективным направлением. Такие фонды также будут использовать трастовые услуги коммерческих банков, и доверять им свои средства в управление.

Еще одним направлением развития трастовых услуг на территории РФ может стать посредническая деятельность по переводу средств с рынка ссудных капиталов на рынок недвижимости, а также создание на этой базе так называемых ипотечных инвестиционных трастов. Принимая во внимание постепенное развитие рынка недвижимости в стране, банки через свои траст-отделы смогут оказывать консультационные услуги. В перспективе банки будут осуществлять управление имуществом по доверенности и завещанию по образцу западных стран. Что касается имущества, то оно достигнет определенных размеров и будет находиться в частных руках, что в свою очередь позволит грамотно распоряжаться им, в том числе через посредничество банков.

Российские банки предоставляют следующие виды трастовых услуг: управление имуществом, управление личной собственностью, траст в пользу определенного лица (лиц), корпоративные трасты, управление фондами стимулирования служащих. Стоит отметить, что в России пока развиваются лишь первые два вида трастовых услуг. Корпоративный траст, т. е. траст в форме имущества, закладываемого в обеспечение выпуска облигаций компании, к сожалению, на данном этапе развития экономики не смог получить должного развития. Причиной этому служит незначительный объем облигаций в массе корпоративных ценных бумаг. Однако потенциально рынок корпоративных и ипотечных облигаций — наиболее перспективный сегмент российского рынка ценных бумаг.

Учитывая всевозможные затруднения в области развития услуг доверительного управления коммерческими банками, следует предложить некоторые пути решения проблем, которые могут быть весьма полезными в области совершенствования данного вида услуг:

- совершенствование механизмов проведения операций доверительного управления, техники взаимодействия участников фондового рынка с фондами банковского управления коммерческих банков;
- развитие организации процесса проведения операций доверительного управления внутри коммерческих банков;
- потребность в осуществлении работы среди потенциальных клиентов по разъяснению принципов проведения операций доверительного управления;
- модернизация нормативной базы.

Скорее всего, особенно выделить из всех вышеупомянутых предложений необходимо разработку Центральным Банком России более четкой и ясной системы контроля за деятельностью доверительных управляющих — коммерческих банков. Банк России и Ассоциация защиты информационных прав инвесторов (АЗИПИ) подписали договор о раскрытии информации о деятельности банков на финансовом рынке. Договором предусматривается обязанность банковских учреждений опубликовывать балансы Общих фондов банковского управления ежедневно. Если публикуемые данные будут раскрыты частично или неверно, то ЦБ РФ имеет право прибегнуть к применению санкций в отношении банка.

Как и во всех организациях и предприятиях, в банках наличие высококвалифицированного персонала очень важно для деятельности банковского учреждения. Достигнутые цели и реализация планов во многом зависит именно от тех, кто вовлечен в данную сферу, и услуги трастовых операций не исключение. Сравнивая традиционные услуги банков и услуги по доверительному управлению, стоит отметить, что последние имеют нестандартный характер и недостаточное их распространение в банковском бизнесе. Таким образом, в этой области необходимы специалисты и профессионалы своего

дела, которые смогут оказать помощь и предоставить услуги в проведении трастовых операций. Руководство банков должно всерьез задуматься над проблемой относительно персонала, ведь с наступлением стабильной экономической ситуации в стране у банков возникнет задача, предполагающая совершенствование и дальнейшее развитие направлений банковской деятельности. Именно с наступлением такого момента спрос на высококвалифицированные кадры стремительно возрастет. Конечно, в случае если наблюдается нехватка квалифицированных работников, однако в наличии имеется самое новое техническое оборудование, банк все же не сможет оказать данные услуги. Также при наличии в штате высококвалифицированного персонала невозможно будет четко и быстро производить сложные операции и обслуживать клиентов, если отсутствует все необходимое для этой работы программное обеспечение. Из всего вышенаписанного можно заключить следующее:

- развитие услуг доверительного управления является перспективным для банков, поскольку данный вид услуг является, в большинстве случаев, более доходным для клиентов, по сравнению с другими способами размещения свободных активов, а также дает возможность коммерческому банку получать дополнительную прибыль;

- проведение банками операций по доверительному управлению даст возможность банкам конкурировать с другими профессиональными участниками рынка ценных бумаг;

- именно банки должны в будущем вызвать у потенциальных клиентов наибольший интерес в качестве доверительных управляющих.

Значительное количество банкиров на Западе выделяют трастовые отделы отдельно от банковских учреждений. Так, работники трастового отдела, как правило, действуют в интересах своих клиентов. Однако бывают ситуации, когда интересы банка и клиента не совпадают, именно поэтому функционирование этих отделов ведется отдельно от инвестиционной деятельности.

Интересно отметить, что все же существуют такие банки, которые стараются выделять отделы, занимающиеся трастовыми услугами в качестве дочерних. Целью такого обособления является предоставление большей самостоятельности и независимости. Такое решение может принести в дальнейшем как положительные, так и отрицательные моменты. Существует мнение, что отдел по предоставлению трастовых услуг в отдельности от банка может достичь более высоких результатов ввиду самостоятельности. Безусловно, есть и другой вариант в организации трастового бизнеса, когда данный отдел функционирует внутри самого банковского учреждения. Такой вариант используют в основном те банки, которые предпочитают персональный подход к своим клиентам. Другими словами, клиента обслуживает один и тот же банковский работник независимо от вида операций. К преимуществам такого подхода следует отнести разнообразие услуг, развитие трастовых услуг и дальнейшее продвижение их на различные рынки. Недостатки трастовых операций заключаются в отсутствии административного разделения традиционных банковских и трастовых услуг, а также недостаток самостоятельности.

Рост популярности трастовых операций на территории Российской Федерации связан с уменьшением уровня доходности на финансовом рынке. Покупка и продажа финансовых активов требует разумного подхода. Исходя из этого, участники финансового рынка испытывают потребность в правильном формировании инвестиционных портфелей, в чем могут посодействовать высококвалифицированные работники. Как было упомянуто ранее, согласно практике развития услуг трастовых операций в Западных странах, клиенты предпочитают доверять банку, у которого уставный капитал имеет тенденцию постоянно увеличиваться. Немаловажным является также спектр оказываемых услуг кроме трастовых операций, который весьма значителен в деятельности банков.

С другой стороны, среди населения прослеживается недоверие по отношению к банкам ввиду отсутствия стабильности и невозможности достичь стабильного положения. К тому же, в России у физических лиц нет

такого большого количества накопленных ценностей, которые имеются в странах Запада. По этим причинам трастовые операции на территории РФ сдерживают свое развитие.

Такой вид банковских услуг на территории РФ как трастовые операции становятся все более востребованными, получая тем самым все большее совершенствование и развитие. Однако стоит отметить тот факт, что в России практика использования данного финансового инструмента еще недостаточно высокого уровня по сравнению с зарубежной. На современном этапе существует огромное количество причин, которые предполагают расширение спектра банковских услуг и постоянная разработка и внедрение новых банковских продуктов.

#### **Список литературы:**

1. Жарковская Е.П., Банковское дело 2010, 7-е изд., испр. и доп., 479с. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://psyera.ru/5736/trastovye-operacii-kommercheskih-bankov> (дата обращения 30.04.2015).
2. Жукова Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. Практикум. 2011, 2-е изд., 430 с. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.finkredit.com/bumagi26.html> (дата обращения 27.04.2015).
3. Информационный бизнес портал Виды операций банков по доверительному управлению [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://market-pages.ru/bankbum/33.html> (дата обращения 01.05.2015).
4. Электронная библиотека нехудожественной литературы по русской и мировой истории, искусству, культуре, прикладным наукам. Экономика: бизнес и финансы Банковское дело [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bibliotekar.ru/bank-6/39.htm> (дата обращения 27.04.2015).

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

**НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XXXIII студенческой  
международной заочной научно-практической конференции*

№ 6 (33)  
Июнь 2015 г.

В авторской редакции

Издательство «СибАК»  
630099, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 16, офис 807.  
E-mail: mail@sibac.info



**СибАК**  
[www.sibac.info](http://www.sibac.info)