



№12/2017

# Экономические исследования и разработки

Электронный научно-  
исследовательский журнал



НОО Профессиональная наука  
[www.edrj.ru](http://www.edrj.ru)

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И  
РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

**№ 12/2017**

[www.edrj.ru](http://www.edrj.ru)

Нижний Новгород 2017

УДК 33

ББК 65

Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» - №12 - 2017. – 250 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте [www.edrj.ru](http://www.edrj.ru)

УДК 33

ББК 65

ISSN 2542-0208

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна**, кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

**Балашова Раиса Ивановна** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

**Глебова Анна Геннадьевна** – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственной технической университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

**Кожин Владимир Александрович** – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

**Мазин Александр Леонидович** – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

**Бикеева Марина Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университета им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

**Лаврентьева Марина Анатольевна** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБОУ ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

**Тиндова Мария Геннадьевна** – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

**Шагалова Татьяна Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного менеджмента Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

**Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей**

© НОО Профессиональная наука, 2015-2017

# Оглавление

<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ .....</b>	<b>8</b>
Васильева Л.В. Анализ методических подходов к построению интегральных экономических показателей .....	8
Галчин Д. Г. Что для такое крипто валюта для бухгалтера? .....	19
Галчин Д.Г. Современное регулирование криптовалют в разных странах.....	26
Галчин Д.Г. Сомнительные операции по банковскому счету при расчете с подотчетным лицом .....	35
<b>МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>40</b>
Коновалова О.В. Соответствие сервиса ожиданиям потребителей .....	40
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ .....</b>	<b>47</b>
Любимова М.М., Дырдасова А.С. Анализ корреляционной зависимости цены ноутбука и его технических характеристик.....	47
Никоноров В.М. Влияние инвестиций в основной капитал на число безработных в СПб .....	58
<b>МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>66</b>
Фидря И.Н. Императивы современного рынка в организации деловых процессов .....	66
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....</b>	<b>85</b>
Погосян В.А., Чепоров В.В. Прогнозирование движения ПИИ в экономику Российской Федерации .....	85
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА .....</b>	<b>92</b>
Брусилова И.С., Езангина И.А. Особенности и перспективы реализации региональных программ льготного ипотечного кредитования .....	92
Пожилова И.В. Современное развитие жилищного рынка и региональная жилищная политика .....	103
<b>СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ .....</b>	<b>111</b>
Скутина А.И. Анализ методик оценки качества инвестиционного проекта.....	111
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ .....</b>	<b>121</b>
Голенищева Е.А., Езангина И.А. Банковские продукты пенсионерам: проблемы, перспективы .....	121

Езангина И.А., Алиева А.К. Направления развития банковских инноваций для малого и среднего бизнеса в России.....	130
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ .....</b>	<b>140</b>
Гезалова А.М., Васильева А.В. Коррупция в высших учебных заведениях России .....	140
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ .....</b>	<b>151</b>
Воронин Е.А. Инвестиционная привлекательность проектов инвестиционных программ как фактор определения перспектив развития предприятия .....	151
Бостаниди В.К. Реализация принципа свободы договора в нормах общей части гражданского права .....	160
Дабиев Д.Ф. Экономический потенциал в советской экономической науке.....	175
<b>ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ.....</b>	<b>182</b>
Васильева Л.В. Анализ методических подходов к построению интегральных экономических показателей .....	182
Комлева Н.С. Формирование инновационной политики промышленного предприятия на основе использования инструментов маркетинга .....	195
Максимов И.А., Старкова О.Я. Управление товарно-материальными запасами на примере ЗАО «Чусовская мельница» .....	214
Потеев А.Т., Кошкидько В.В. Крым восстанавливает свои производительные силы .....	220
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ .....</b>	<b>229</b>
Горбунова Ю.В., Езангина И.А. Проблемы экономической безопасности банка на рынке пластиковых карт..	229
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА .....</b>	<b>239</b>
Якупова И.Н., Шульц Д.Н. Оценка степени асимметрии информации на рынке труда региона путем анкетирования .....	239

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 33

Васильева Л.В. Анализ методических подходов к построению интегральных экономических показателей<sup>1</sup>

Analysis of methodical approaches to the development of integral economic indicators<sup>2</sup>

**Васильева Людмила Васильевна**

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник  
ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, г. Москва  
e-mail: [vasilieval@yandex.ru](mailto:vasilieval@yandex.ru)

**Vasilieva Lyudmila**

candidate of Economics, leading researcher  
at FSBSI RI «Federal Research Centre for Projects Evaluation and Consulting Services»  
(FSBSI RI SRI FRCEC)  
e-mail: [vasilieval@yandex.ru](mailto:vasilieval@yandex.ru)

**Аннотация:** в статье дается сравнительный анализ методов трансформации и агрегирования данных с целью обоснования оптимального варианта подготовки частных показателей при определении потенциала импортозамещения.

**Ключевые слова:** методы трансформации и агрегирования показателей, интегральный показатель, потенциал импортозамещения.

**Abstract:** the article gives a comparative analysis of methods of transformation and aggregation of data to justify the optimal variant of the preparation of the partial indicators in determining the potential for import substitution.

**Keywords:** methods of transformation and aggregation, integral indicator, the potential for import substitution.

**Введение.** Потенциал импортозамещения регионов (отраслей) представляет собой комплексную характеристику способности отрасли, региона к замещению импортной продукции на внутреннем рынке, технологическому развитию, интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости [1]. Для получения

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта №16-02-50045

<sup>2</sup> The publication was prepared in part supported by RFBR, research project No. 16-02-50045.

количественной оценки данного параметра необходимо разработать обобщающий интегральный показатель, обеспечивающий методологическое единство всех частных показателей и однозначную оценку уровня и динамики исследуемого процесса.

**Объекты и методы исследования.** Объектом исследования являются методы трансформации и агрегирования частных показателей, на базе которых разрабатываются интегральные показатели. В работе использованы методы логического и теоретического исследования (анализа, синтеза, сравнения, обобщения), методы систематизации. Теоретическую базу работы составляют положения научных трудов в области экономико-статистического анализа, регионалистики.

При исследовании сложных экономических явлений возникает потребность в использовании интегральных оценок. Обусловлено это большими объемами информации, которую необходимо проанализировать, обобщать, структурировать. Совокупность частных показателей, характеризующих отдельные срезы (стороны) явления (объекта), сама по себе не может дать обобщенного оценочного представления об объекте исследования, тенденциях развития и обосновать прогнозные оценки [2,3,6]. Другая причина использования интегральных оценок – это попытка определить причинно-следственные связи происходящих в экономике процессов. Интегральные показатели (получение комплексной однозначной оценки) нужны для проведения типологии объектов, прогнозировании экономического развития, оценки инвестиционной привлекательности и потенциала регионов, отраслей, предприятий.

Основой интегрального показателя служат группы частных показателей, характеризующие наиболее важные в аспекте исследования стороны объекта. Алгоритм построения интегральных показателей включает следующие этапы:

- выбор исходных частных показателей;
- трансформация частных показателей;
- агрегирование трансформированных частных показателей;
- взвешивание субиндикаторов (присвоение значениям индикаторов веса).

Обзор научных исследований в области построения интегральных показателей позволил обобщить используемые на каждом этапе методические подходы. Так, на начальном этапе при определении состава исходных частных показателей принципиальное значение имеет объективность и точность их подбора. Основным критерием для определения их количества и конкретного перечня является достижение целей расчета интегрального показателя. Кроме того, учитываются такие важные моменты, как обеспечение достоверности и доступности данных, количественная измеримость, способность отражать различия между объектами при сравнительном анализе, предоставлять возможность построения и интерпретации интегрального показателя. А также такими, которые можно контролировать и которыми можно управлять.

Трансформация частных показателей – важный этап обработки исходных данных для обеспечения сравнимости показателей друг с другом. Необходимость его обусловлена тем, что в интегральных показателях зачастую суммируются измеряемые в разных единицах частные показатели (рублях, процентах и др.). Разработано несколько способов трансформации показателей, формирующих размерную и содержательную сторону интегрального показателя [2-7]. Характеристика четырех базовых способов трансформации применительно к задаче

дифференциации регионов приведена в таблице 1. Простейшим по применению из этих способов является рейтинговый, другие сложнее, но обладают большими достоинствами.

Таблица 1

Характеристика способов трансформации базовых показателей

Способ (метод) трансформации	Суть методического подхода	Возможности
Рейтинговый метод	Выполняется ранжирование объектов по значению показателя относительно его минимального (или максимального) уровня. Значение первого в ряду показателя принимается за 1, следующее за ним оценивается в 2 единицы и т.д.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- метод прост в использовании.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нивелируется степень реальной дифференциации регионов, особенно в группах первых и последних позиций. Отличие в рейтинге на 1-е место может быть определено как для регионов с близкими значениями показателя, так и для регионов, показатели по которым отличаются в несколько раз. В результате происходит чрезмерная дифференциация регионов срединной группы, имеющих близкие значения показателей, и недооценка степени поляризации крайних значений показателя;</li> <li>- метод не позволяет в содержательной полноте оценить динамику развития отдельных регионов, только лишь перемещение рангов относительно друг друга.</li> </ul>
Нормирование показателей	Определяется отношение значения показателя, характеризующего регион, к среднему по группе регионов (либо наоборот – среднего по группе к значению показателя по региону). Таким образом, устанавливается кратность отклонения от среднего значения.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сохраняется представление о масштабе и характере региональных различий.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- значение интегрального показателя находится в зависимости от разброса значений частных показателей, что может необъективно отражать ситуацию в случае значительного различия по одному из них. Это допустимо лишь по отношению к ключевым показателям, но неприменимо, если нужно сохранить значимость нескольких показателей.</li> </ul>

Способ (метод) трансформации	Суть методического подхода	Возможности
Метод «максимум – минимум»	Приравняются минимальные и максимальные значения по всем частным показателям, что приводит к уничтожению различий в их разбросе. В этом случае значение показателя по региону показывает только его расположение по отношению к другим регионам.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- удастся избежать чрезмерного влияния отдельного частного показателя на интегральный;</li> <li>- значение частного показателя региона адекватно определяет его расположение относительно других регионов.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- метод не позволяет учитывать значимые межрегиональные различия.</li> </ul>
Стандартизация показателей	Усредненный подход между нормированием и методом «максимум-минимум», при котором исследователь произвольно определяет степень разброса между значениями показателей. При этом допускается проведение расчетов, как с предварительным нормированием показателя, так и без него - путем пропорционального сокращения (увеличения) значений нормированных показателей или используя произвольные значения максимума и минимума.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность адекватного учета различий между показателями по разбросу максимальных и минимальных значений.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- высокая степень субъективности из-за произвольного решения о степени учета масштабов региональных различий.</li> </ul>

По мнению исследователей [2,3,6], рассматривающих возможности способов трансформации показателей, наибольшая степень субъективности присуща результатам, полученным при стандартизации показателей. В отличие от предыдущих трех способов, в которых момент субъективизма проявляется только

в выборе самого способа трансформации, при использовании метода стандартизации показателей исследователь принимает совершенно произвольно решение о степени учета масштабов межрегиональных различий. В то же время, в отдельных случаях такой подход может обеспечить даже повышение содержательного смысла получаемых показателей. Это достижимо, если изменение исходных значений максимума и минимума имеет определенное логическое обоснование или же в случае закрепления неизменными одних и тех же максимальных и минимальных значений на протяжении нескольких лет [3].

На этапе агрегирования происходит объединение, укрупнение показателей при помощи их объединения в группу по какому-нибудь признаку. Агрегирование производится при помощи группировки, суммирования или прочих методов сведения частных показателей в общие. Характеристика основных методов агрегирования, обобщенная по обзору научных исследований [3,5,6,7], представлена в таблице 2.

Таблица 2

Методы определения интегрального показателя

Метод	Суть методического подхода	Возможности
Суммирование показателя(метод сумм)	<p>Первоначально осуществляется оценка частных показателей по ключевым факторам (предпочтительно по 10-ти балльной системе). Затем определяется значение комплексного интегрального показателя, представляющего собой сумму оценок частных показателей.</p> $K_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}$ <p>Где:  <math>K_j</math> – комплексная оценка показателей по каждому (<i>j – тому</i>) объекту;  <math>a_i</math> – значение показателей (<math>i = 1 \dots n</math>);  <math>n</math> – количество показателей;</p>	<p>Достоинства: простота в применении.                      Недостатки:                      - нивелирование степени значимости показателей для объекта исследования;                      - не дает объективной оценки положения объекта исследования.</p>

Метод	Суть методического подхода	Возможности
	$j$ – порядковый номер объекта.	
Суммирование средневзвешенных арифметических групповых показателей (метод по сумме средневзвешенных арифметических групповых показателей)	<p>Интегральный показатель определяется суммированием значений показателей, умноженных на их весовые коэффициенты. При этом распространено использовать нормированные значения весов, т.е. их сумма должна быть равна единице.</p> $K = \sum_{i=1}^n K_i W_i$ <p>Где:  <b>K</b> – интегральный показатель;  <b>K<sub>i</sub></b> – групповой показатель по объектам;  <b>W<sub>i</sub></b> – показатель значимости i-го группового показателя;  <b>n</b> – число групповых показателей объекта.</p>	<p>Достоинства:                      - использование весовых коэффициентов позволяет повысить точность интегральной оценки.                      Недостатки:                      - качество экспертных оценок весовых коэффициентов показателей зависит от отбора сегмента и количества экспертов.</p>
Произведение средневзвешенных геометрических групповых показателей	<p>Интегральный показатель определяется произведением оценок частных показателей с учетом их весовых коэффициентов:</p> $K = \prod_{i=1}^n K_i^{W_i}$ <p>Где:  <b>K</b> – интегральный показатель;  <b>K<sub>i</sub></b> – групповой показатель по объектам;  <b>W<sub>i</sub></b> – показатель значимости i-го группового показателя;  <b>n</b> – число групповых показателей.</p> <p>Метод применяется в случаях, когда важны не абсолютные значения, а относительный разброс характеристик.</p>	<p>Достоинства:                      - повышенная точность за счет нахождения весовых коэффициентов расчётным путем.                      Недостатки:                      - большая трудоемкость из-за необходимости обработки значительного объема исходной информации.</p>

Метод	Суть методического подхода	Возможности
Метод расстояний	<p>Основ метода - учет близости объектов анализа по сравнимым показателям к объекту-эталону. Лучшую оценку получают объекты, максимально приближенные к эталону. За эталон принимают условный объект с максимальными оценками по всем показателям. Расчет комплексной оценки проводится по формуле евклидова расстояния от точки эталона до конкретных значений показателей оцениваемых объектов. Если элементами расстояния являются несоизмеримые единицы показателей, проводится нормирование путем деления значений показателей <math>x_{ij}</math> на значения показателя эталонного объекта <math>x_{i,m+1}</math>. Для каждого объекта рассчитывается расстояние до эталона по следующей формуле:</p> $K_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{mj})^2},$ <p>Где:</p> <p><math>\alpha_i</math> - стандартизованные показатели <math>j</math>-того объекта, которые определяются путем соотношения фактических значений каждого показателя с эталонным по формуле:</p> $x_{ij} = \frac{\alpha_{ij}}{\max \alpha_{ij}},$	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- наиболее формализованный подход, позволяющий получить обобщенный критерий, (описывает обобщенное расстояние между сравниваемыми объектами);</li> <li>- допускаемся не учитывать значимость показателей.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- необходимость проведения дополнительной процедуры – выбора эталона, сложность вычислений, не наглядность результатов.</li> </ul>
Метод суммы мест	<p>Проводится предварительное ранжирование всех исследуемых объектов по отдельным показателям. Каждому объекту соответствует определенное значение <math>i</math>-го показателя <math>X_{ij}</math>, которое является показателем его места среди других. Составляется таблица баллов, на основе этой матрицы рассчитывается конкретное значение обобщающей оценки с использованием весовых коэффициентов по формуле:</p> $K_j = \sum_{i=1}^n \alpha_{ij} \cdot x_{ij}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, n.$ <p><math>X_{ij}</math> - фактическое и базисное значения <math>i</math>-го показателя на <math>j</math>-м объекте;</p> <p><math>\alpha_i</math> - весовой коэффициент <math>i</math>-го показателя.</p>	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- относительная простота расчетов.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность получения высокой оценки по интегральному показателю при значительном отставании любого частичного.</li> </ul>

Представленные в таблице 2 методы агрегирования представляют собой альтернативные подходы к расчёту интегрального показателя. Они широко применяются в экономических исследованиях, достаточно мобильно настраиваются на учет специфики изучаемых объектов, цели и задачи

исследования. В частности, допускают при оценке значимости показателей устанавливать равные весовые коэффициенты для всех. Такой прием позволяет избежать субъективизма экспертной оценки, хотя приведет к некоторой потере точности. Полученные интегральные оценки позволяют провести в дальнейшем ранжирование объектов исследования – упорядочивание их по степени проявления количественного признака. При этом каждому объекту присваивается оценка, соответствующая его месту в ранжированном ряду. Но непосредственное ранжирование возможно провести только при небольшом числе объектов (не более 15), в другом случае усложняется процедура анализа взаимосвязи между всеми объектами как единой совокупности. В этом случае, во избежание ошибок экспертами, используют формализованную процедуру попарного сравнения объектов друг с другом.

Изложенные выше результаты сопоставительного анализа существующих методов построения интегральных показателей в экономических исследованиях были рассмотрены с позиций использования их при решении задачи определения потенциала импортозамещения регионов и отраслей. Предложенное автором определение потенциала импортозамещения [1] предполагает построение обобщенного интегрального показателя на базе частных интегральных показателей по трем блокам оценивая (замещение импортной продукции на внутреннем рынке; технологическое развитие; интеграция в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС)). В целом выстраивается четырехуровневая иерархия показателей, включающая: частные показатели (абсолютными и относительными) четвертого уровня, обобщающие показатели третьего уровня, частные интегральные показатели по блокам оценивая второго уровня, обобщающий интегральный показатель первого уровня. Последний представляет

собой искомую комплексную характеристику (потенциал импортозамещения) и по иерархическим уровням разложения включает показатели всех предыдущих уровней.

Оценивая возможности рассмотренных методов, применяемых при обработке исходной информации и объединения ее в обобщенные (интегральные) оценки, считаем целесообразным для решения задачи определения потенциала импортозамещения трансформацию показателей проводить при помощи нормирования к среднему значению по группе, агрегирование показателей по блокам оценивания - с использованием «метода по сумме показателей», обобщающий интегральный показатель определять как сумму интегральных показателей блоков.

**Результаты.** В результате проведенного исследования систематизированы существующие методологические подходы к построению интегральных показателей, определены их достоинства и недостатки, что позволило обосновать методический инструментарий выполнения расчетов по определению потенциала импортозамещения.

**Выводы.** Рассмотренные в работе подходы к выбору, трансформации и агрегированию показателей характеризуются своими особенностями и в совокупности определяют пространство выбора их сочетаний для решения конкретной задачи экономического исследования. В частности, при оценке потенциала импортозамещения использование интегральных показателей имеет важное прикладное значение, т.к. позволяет оценить возможности объектов управления, как в текущий момент, так и на основе мониторинга динамики процесса - в прогнозном периоде. Данная информация может служить

обоснованием для принятия управленческих решений в сфере государственного регулирования импортозамещения.

### Библиографический список

1. Васильева Л.В. О совершенствовании системы показателей, характеризующих импортозамещение в России / Инновационное развитие российской экономики: сб.тр. конф. – Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва. – 2016. – С. 228-231.

2. Зенченко С.В., Бережной В.И. Система интегральной оценки финансового потенциала региона и методика ее формирования. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2008/10/zenchenko-sv-careful-vi.pdf>. (дата обращения 10.09.2017 г.).

3. Ключникова Е.В., Шитова Е.М. Методические подходы к расчету интегрального показателя, методы ранжирования // Электронный научно-практический журнал «ИнноЦентр». – 2016. - №1(10). - С. 4-18. [Электронный ресурс]. URL: [http://innoj.tversu.ru/Vipusk1\(10\)2016/](http://innoj.tversu.ru/Vipusk1(10)2016/). (дата обращения 14.10.2017 г.).

4. Кондрашова Н.В., Ендовицкая Е.В. Научные основы построения системы аналитических показателей // Социально-экономические явления и процессы.- 2016. - №9. - Т.11. - С.34-39. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26703061> (дата обращения 03.11.2017 г.)

5. Лаптева Е.А. Развитие методов оценки инновационного потенциала промышленных предприятий / Дисс....канд. экон. наук., Саратов, 2014 .- 152 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sstu.ru/upload/iblock/a1a/avtoreferat-laptevo.pdf>. (дата обращения 14.11.2017 г.).

6. Матвеева Л.Г., Чернова О.А., Климук В.В. Оценка эффективности политики импортозамещения в промышленности: методический инструментарий / Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2015. - № 3. - С. 3-13. 7. Теория экономического анализа: учебник / Бирюков В.А., Шаронин П.Н. 2-е изд. - М.:НИЦ ИНФРА-М . - 2016.- 444 с.

УДК 33

## Галчин Д. Г. Что для такое крипто валюта для бухгалтера?

What is a crypto currency for an accountant?

Галчин Дмитрий Геннадьевич  
Специалист ООО «Эффект-аудит»

**Galchin Dmitry Gennadievich**  
Specialist of ООО "Effect-audit"

**Аннотация:** В статье представлено описание крипто валюты, плюсы и минусу, перспективы в России.

**Ключевые слова:** криптовалюта, биткоин, ICO.

**Abstract:** The article describes the crypto currency, pros and cons, prospects in Russia.

**Keywords:** crypto currency, bitcoin, ICO.

**Криптовалюта** – это цифровая (виртуальная) валюта, не имеющая физического выражения. Единицей такой валюты является «coin», что в переводе с английского языка означает «монета».

Есть открытый программный код. Все эти приложения, программы, которыми вы каждый день пользуетесь написаны программным кодом. А термин «открытый» означает, что все могут увидеть этот код. В случае с обычным приложением закрытого кода вы как пользователи работаете с черным ящиком.

То есть если в случае закрытого кода вы не знаете врут вам или нет, то в случае открытого кода внутренние процессы вам понятны и вы можете удостовериться, что все честно.

Зачем нам это если мы все равно не понимаем код? Не за чем. Мы просто знаем, что те, кто его понимают, уже бы давно подняли шумиху, что что-то не так если бы где-то был подвох. Таким образом, обеспечивается полная прозрачность и честность.

Теперь другая история. Как сделать так, чтобы этот код никто не смог изменить или контролировать? Он запускается в сеть интернет и приложение стоит

на десятках тысячах компьютеров. Каждое действие между членами сети подтверждается тысячами членов сети. То есть код устроен так, что если кто-то что-то подкрутит, вся сеть сразу это заметит и мошенника отловят. Ведь все прозрачно. Все видят всех.

Но если все видят всех, то как кто-то не выдаст себя за меня и тем самым не присвоит мои деньги или другой продукт моей деятельности? Для этого вводится два ключа. Один открытый, а второй секретный. Открытый ключ видят все.

А второй ключ — закрытый. Его нельзя говорить никому. Это как ключ от квартиры, где деньги лежат. Если его знаете только вы — то в квартиру зайдете только вы. Отсюда и приставка «крипто», означающее шифрование. В данном примере первый ключ (открытый) — это адрес квартиры.

Таким образом, что мы получаем в итоге — кошелек и деньги, которые никто не контролирует, ведь нет единого сервера, никто не может изменить код, так как сеть его не примет. Никто не может напечатать сколько хочет рублей на печатном станке себе, как это делают государства мира. Банк не может закрыться, обанкротиться. Любой может отправить деньги любому также же как сообщение в мессенджере, нет границ, посредников и так далее. Все децентрализовано. Все видят всех. Но в то же время любой может создать себе кошелек и никто не будет знать чей он. И он может принимать на него деньги от кого угодно и отправлять кому угодно.

Но в чем суть этих денег? Почему они обладают ценностью? Это же простой файл. Как он может стоить миллион долларов? Все просто — для многих не секрет, что рубли, доллары и даже золото и нефть стоят ровно столько сколько за них готовы платить. Спрос определяет цену. Рубль — это просто бумажка. Но за эту бумажку вы можете что-то купить. А в чем разница между файликом и бумажкой?

И то и то не стоит ничего. Но в случае с рублем, например, государство искусственно контролирует его курс. Так в кризис в 2014 года когда рубль активно падал, наша страна активно тратила резервный фонд в долларах и скупала рубли у тех кто его продавал с одной лишь целью не допустить его обвала и дефолта как было в девяностые. С долларом происходит все то же самое, но это уже для любителей геополитики.

Итак, курс рубля защищается Россией, доллара Америкой, а кто же защищает криптовалюту? Никто. И поэтому в этой сфере большие риски. Если что-то негативное случается с Россией — курс рубля падает, но правительство его защищает скупая рубль. Если что-то негативное случится в криптомире, то его никто не защитит. Нет правительства, нет регуляторов, нет мирового банка. В этой его анархичности есть как плюсы так и минусы. Это надо понимать, знать и смириться с этим.

Цена на криптовалюту определяется ее спросом на нее как я и сказал выше. Самая первая криптовалюта в мире и самая дорогая сейчас — биткоин. Цена около 10 000 долларов за 1 биткоин. Сейчас в мире несколько тысяч криптовалют и их цена определяется лишь спросом на них. Более того, любой может написать и выпустить свою криптовалюту за несколько часов, были случаи даже когда криптовалюту написали за две строчки кода — все настолько просто. Ведь код открыт и любой может его изучить и найти улучшения. Но такие случаи, как правило, никому не нужны.

К достоинствам криптовалюты можно отнести следующие положительные моменты:

- Доступность криптовалюты – электронных денег в любое время.

При этом заморозить счёт или изъять криптовалюту невозможно.

- В любой момент можно проверить достоверность произведенных операций.
- Открытость кода. Благодаря этой особенности каждый желающий может добывать виртуальные монеты.

- Анонимность. В отличие от классических электронных денег, операции с которыми легко отслеживаются, получить информацию о хозяине криптовалютного кошелька не получится. Доступен только номер бумажника и ограниченные данные по сумме на счету.

- Надежность. Взломать, подделать или осуществить другие подобные манипуляции с виртуальной валютой не выйдет — она надежно защищена.

- В большинстве случаев комиссия взимается исключительно в добровольном порядке.

- Ограниченность криптовалюты. Как правило, криптовалюта выпускается в ограниченном объеме, что привлекает повышенное внимание со стороны инвесторов и исключает риски инфляции из-за чрезмерной активности эмитента. Таким образом, криптовалюта не подвержена инфляции и по своей сути является дефляционной валютой.

- Криптовалюта является независимой денежной единицей. Ее эмиссию никто не регулирует и не контролирует движение средств на счету. Именно эта особенность привлекает многих участников Сети.

- Отсутствует комиссия за осуществление перевода денежных средств между странами.

К недостаткам криптовалюты можно отнести следующие отрицательные моменты:

- Сложность контролирования переводов. Банки и прочие органы надзора и наблюдения не имеют возможности контролировать операции по выпуску и движению криптовалюты.

- Риск запрета. Государственные структуры с опаской подходят к криптовалюте. Многие страны ввели ограничения по ее использованию, а на нарушителей может быть наложен штраф.

- Отсутствует возможность отозвать платёж.

- Волатильность. Криптовалюта является непредсказуемой, так как зависит от текущего спроса, который, в свою очередь, может меняться в результате изменений в законодательстве и из-за прочих факторов. По этой причине имеют место колебания цены виртуальных денег.

- Опасность потери. «Ключом» доступа к электронным деньгам является специальный пароль. Если его потерять, находящиеся в кошельке криптовалюты становятся недоступны.

- Отсутствие гарантий. Каждый пользователь персонально несет ответственность за свои сбережения. Здесь нет регулирующих механизмов, поэтому в случае кражи доказать что-либо и вернуть деньги не получится.

- Отсутствует общий организатор торговли, что уменьшает доверие к криптовалюте.

- Криптовалюта ничем не обеспечена.

- Недостаточная безопасность сохранности криптовалюты.

США, Швейцария, Сингапур разрабатывают все более лояльные условия в области ICO и уже сейчас ежедневно десятки проектов начинают собирать многомиллионные инвестиции на свой проект в этих юрисдикциях.

И Россия могла бы тоже стать новой силиконовой долиной благодаря этому вопросу.

ТОП5 российский ICO В 2017 году:

MobileGo — \$53 млн

Russian Mining Center — \$43 млн,

SONM — \$42 млн

BlackMoon Crypto — \$30 млн

KICKICO — \$21 млн

Итого: \$190 млн

Только на пяти проектах. И эта сумма уже больше чем весь объем венчурных инвестиций в России за 2016 год. И если на рынке венчурных инвестиций объем РФ от мирового это меньше 1%, то через ICO это уже 20-30%.

Что это значит?

Да все просто. Это привлечение денег в страну. Это миллионы долларов, которые можно тратить на привлечение лучших специалистов, ученых, исследователей, создание IT проектов, google, facebook, spaceX нового поколения, но уже в России.

Для этого всего лишь надо сейчас быстро и оперативно создать всю необходимую инфраструктуру и регулирование. Дать возможность русским проектам проводить ICO из России, создать для этого всю необходимую юридическую базу, а что еще лучше стать новым Сингапуром в этом вопросе, чтобы все мировые компании проводили ICO в России, потому что здесь это просто.

### Библиографический список

1. Финансовое право Российской Федерации: учебник / А.В. Шавров. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. – 568 с. – ISBN 978-5-374-00430-4
2. ПРАВО И СОВРЕМЕННЫЕ ГОСУДАРСТВА научно-практический журнал 2014 / № 4 / ISSN 2307–3306
3. Руководство для следователя и дознавателя по расследованию отдельных видов преступлений. Часть 1 [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие — Электрон. дан. — Москва : Проспект, 2015. — 640 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/55029>.
4. Сапожникова, Ю.В. Комментарий к Федеральному закону от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (постатейный) [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Москва : Юстицинформ, 2012. — 312 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/10666>
5. Уголовное право России. Части общая и особенная [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон. дан. — Москва : Проспект, 2015. — 1 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/54714>.
6. Постатейный комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Москва : ГроссМедиа, 2013. — 1430 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/13884>.

УДК 33

Галчин Д.Г. Современное регулирование криптовалют в разных странах

Modern regulation of crypto-currencies in different countries

Галчин Дмитрий Геннадьевич  
Специалист ООО «Эффект-аудит»

**Galchin Dmitry Gennadievich**  
Specialist of ООО "Effect-audit"

**Аннотация:** В статье рассмотрено понятие «криптовалюта», какое существует законодательное регулирование в России и в других странах.

**Ключевые слова:** криптовалюта, налогового планирования, налоговые схемы

**Abstract:** The article considers the concept of "crypto currency", which is the legislative regulation in Russia and in other countries.

**Keywords:** Crypto-currency, tax planning, tax schemes

Виртуальные децентрализованные валюты, в частности Bitcoin, в последнее время пользуются все большей популярностью как способы инвестирования и проведения платежей. Такие инструменты нашли широкое применение как в деятельности компаний, занимающихся электронной коммерцией, так и во внутрихолдинговых расчетах.

Налоговики вынуждены принимать во внимание потенциальное использование децентрализованных криптовалют для получения налоговой выгоды. А прочие контролирующие органы уже давно обеспокоены использованием неподконтрольных государству финансовых инструментов, обосновывая свое беспокойство возможной вовлеченностью их владельцев в «осуществление сомнительных операций» или «отмывание денежных средств, полученных преступным путем, и финансирование терроризма». Поэтому в настоящее время криптовалюты как физические, так и юридические лица используют на свой страх и риск.

Однако предупреждения регуляторов не являются нормативно-правовыми актами — официального запрета на осуществление операций с применением криптовалют пока не существует. По крайней мере, до принятия разрабатываемого в настоящее время Минфином законопроекта о запрете операций с денежными суррогатами (в том числе криптовалютами). Поэтому стоит разобраться на примере того же Bitcoin, в чем плюсы и минусы использования децентрализованных валют для компании. И какую пользу они могут принести в налоговом планировании.

В отличие от электронных денег (WebMoney, Яндекс. Деньги), децентрализованные криптовалюты (Bitcoin, Litecoin, PPCoin) не привязаны к конкретной национальной валюте (рублю, доллару, евро). Их курс определяется текущим спросом и предложением на биржах виртуальных валют.

Новые единицы криптовалюты эмитируются за счет вычислительной мощности, используемой пользователями, посредством сложного алгоритма. То есть эмиссия децентрализована и не может контролироваться ни одним государством. Величина выпускаемой денежной массы предполагается фиксированной, причем сложность ее расчета (самого процесса эмиссии) постоянно повышается.

В числе главных преимуществ криптовалют — возможность производить быстрые переводы по всему миру и практическая невозможность подделки. Они легко обмениваются как на национальные валюты, так и на любые товары. Протокол криптовалют зашифрован. Пока пользователь не предоставляет данные своего кошелька, его невозможно идентифицировать. Однако данные обо всех транзакциях находятся в открытом доступе. Это потенциально позволяет отследить операции косвенными методами.

Децентрализованные криптовалюты нельзя считать электронными денежными средствами, оборот которых на территории России регулирует Федеральный закон от 27.06.11 №161-ФЗ «О национальной платежной системе». Дело в том, что электронные деньги жестко привязаны к операциям с реальными валютами. Их эмитирует оператор платежной системы в обмен на перечисленные реальные деньги (п. 18 ст. 3 Закона оНПС), тогда как эмиссия криптовалют осуществляется самими пользователями и не обусловлена внесением денежных средств оператору системы. Да и сам оператор фактически отсутствует. Есть лишь разного рода посредники — биржи, обменные пункты, торговые площадки.

Криптовалюту нельзя характеризовать и в качестве денег. Тот же Bitcoin не является «денежным знаком в виде банкнот и монет Банка России» либо «денежными знаками в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства». Не учитывается криптовалюта и на банковских счетах или в банковских вкладах (подп. «а» и «б» п. 1 ст. 1 Федерального закона от 10.12.03 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»). Деньгами признаются средства платежа, создаваемые путем эмиссии уполномоченных на то государством институтов.

Не подходит криптовалюта под определение имущественных (неимущественных) прав, прав требования или ценных бумаг. Так как владение виртуальной монетой не дает собственнику никаких особых гражданских прав. По существу децентрализованная криптовалюта представляет собой запись в едином реестре, в котором учитывается принадлежность конкретной суммы монет определенному адресу в сети (пользователь может иметь неограниченное число таких адресов). Переводы биткоинов осуществляются путем внесения

изменений в эту общую базу данных — применительно к конкретным монетам это может сделать только их владелец, чье право подтверждено закрытым и открытым ключами цифровой подписи.

То есть это, несомненно, актив, но такой, существование которого не урегулировано современной правовой системой. В формальном смысле криптовалюты могут рассматриваться как денежный суррогат, аналогичный по сути частным или иностранным валютам или ценным бумагам. Отсюда и сложности с бухгалтерским учетом криптовалют, и с налогообложением операций, совершенных посредством них. Ввиду невозможности регулирования существующими нормами права и сложности квалификации самого явления целесообразно было бы выделить виртуальные валюты в отдельную группу финансовых инструментов.

Как же будет выглядеть в учете компании приобретение и проведение операций, например, с Bitcoin? В данном случае для целей налогообложения крайне важен способ, которым компания получила в свое распоряжение. По сути, здесь есть три варианта: приобретение монет за реальные деньги (рубли) в обменном пункте, самостоятельная «добыча» с использованием собственных вычислительных мощностей и получение в качестве оплаты за реализованные товары, работы, услуги.

В случае приобретения Bitcoin за рубли, вероятно, стоит рассматривать приобретенную криптовалюту как краткосрочное финансовое вложение по аналогии с ценными бумагами, например векселями. Это позволит отражать в бухгалтерском учете не только операции по обмену рублей на Bitcoin и наоборот, но и операции с самими монетами, проводящимися без конвертации в рубли.

В любом случае перечисление рублей с расчетного счета компании за Bitcoin оставить без отражения в бухучете никак нельзя.

Чего не скажешь о получении Bitcoin в результате «добычи». По сути, в этом случае у компании возник актив из ниоткуда. То есть получен безвозмездно. Формально такую операцию, наверное, стоит отразить в налоговом учете, признать прибыль и заплатить налог. Вот только если компания этого не сделает, проверяющим будет довольно сложно доказать, что доход был.

Что же касается получения Bitcoin от покупателей, возникает интересная ситуация с НДС, если криптовалюта получена в качестве предоплаты. Очевидно, что получение в качестве предоплаты некоего актива, существование которого не признается российским законодательством, не может образовывать налоговой базы по НДС. Эта база возникает на одну из более ранних дат — на момент отгрузки или получения предварительной оплаты (п. 1 ст. 167 НКРФ). Получение Bitcoin предоплатой не является. Налог компания будет платить только после отгрузки или обмена полученных в виде предоплаты (и отраженных в учете) Bitcoin на рубли. Если же Bitcoin, полученные от покупателей, на рубли не обмениваются и в учете компании никак не отражаются, то растет дебиторская задолженность, которую по истечении срока исковой давности можно будет списать в налоговые расходы.

Таким образом, в целом криптовалюту стоит рассматривать не как новый способ экономить на налогах, а как новый инструмент для осуществления уже существующих налоговых схем. В основном, незаконных. Например, таких как реализация компанией неучтенной продукции или обналичивание денежных средств.

На текущий момент полностью легально, не сталкиваясь с претензиями контролирующих органов, использовать криптовалюту в России можно только без ее конвертации в рубли. В прочих же случаях, в связи с неясной правовой ситуацией, использование Bitcoin может привести к привлечению участников схем к уголовной ответственности по статьям о незаконной предпринимательской деятельности, легализации доходов, полученных преступным путем, а в некоторых случаях и мошенничестве.

В отличие от России, в ряде стран криптовалютам уже дано некое правовое регулирование. В результате чего налогообложение сделок с использованием тех же Bitcoin не вызывает споров, а оборот криптовалют предельно упрощен. Например, в США и Швеции возможно использование биткоин-банкоматов, позволяющих пользователям покупать и продавать монеты. В таких странах в большинстве случаев налоговые правила, которые применяются к обычным коммерческим сделкам, распространяются и на сделки, проводимые в интернете или с помощью криптовалют.

Однако правовые подходы к криптовалютам в разных странах различны. Так, в Болгарии, Норвегии, Швеции криптовалюта признается финансовым активом. В Германии, Сингапуре, Финляндии, Канаде — товаром или услугой. В Великобритании и Швейцарии — частной валютой. В Дании торговля Bitcoin рассматривается в качестве оказания услуг в сети Интернет. В Ирландии Bitcoin может выступать в разных ситуациях как товар или валюта.

Правовая квалификация криптовалюты тем более важна, так как во многих странах особый объект налогообложения составляет прирост капитала (доход, полученный в результате роста стоимости финансовых вложений компании). В Австралии, Канаде, Норвегии, Польше, Финляндии, Швеции прибыль

от операций с Bitcoin облагается налогом на прирост капитала. А в Испании, Ирландии, Норвегии, Польше, Сингапуре операции с криптовалютами облагаются НДС.

Такие страны, как Австралия, Бразилия, Испания, США, Польша, настаивают на ведении записей об операциях с биткоином в отчетности. В частности, в США в уведомлении 2014–21 предусмотрена специальная форма уведомления налогового органа в случае, если сумма сделок с криптовалютой превышает 600 долларов в год. Кроме того, указано, что при оплате с помощью виртуальной валюты информация об этом должна быть раскрыта в отчетности. Предусмотрены штрафные санкции за несвоевременное или неполное раскрытие подобного рода информации.

В Германии или США для ведения операций с биткоином необходимо получение лицензии. Причем требования наличия лицензии не являются пустыми словами. Правоохранительные органы США в 2013 году заморозили счета Mt. Gox (крупнейшего в мире биткоин-обменника) из-за отсутствия лицензии.

Налоговое управление Австралии еще в июне прошлого года заявило, что в состоянии отслеживать пользователей Bitcoin. Отметив при этом, что использование сделок с Bitcoin не более анонимно, чем получение физическими лицами наличных, и что у ведомства имеется опыт в работе с более ранними формами анонимных электронных денежных систем. По-видимому, такие заявления отчасти справедливы. Анонимность пользователей Bitcoin относительна.

Во-первых, каждая сделка регистрируется в общественной книге под названием Blockchain, которая поддерживает связанные Bitcoin адреса и сделки, даты, и суммы. Пользователи могут определять, сколько дополнительной информации они требуют друг от друга, чтобы провести транзакцию. В то же время

правоохранители при проведении оперативно-розыскных мероприятий вполне могут маскироваться под руководство контрагентов. И при проведении сделки с использованием Bitcoin запросить информацию, позволяющую раскрыть личность партнера.

Во-вторых, установить личность владельца Bitcoin можно и косвенным путем. Анализируя открытую информацию о сделках между конкретными адресами. Кроме того, информация о клиенте может записаться, если лицо производит обмен Bitcoin на национальную валюту. Вообще возможность идентификации людей, использующих Bitcoin, резко повышается, когда они используют один и тот же адрес Bitcoin или объединяют монеты из нескольких адресов в единый адрес.

В-третьих, записи о владельцах Bitcoin могут сохраняться как у сторонних служб (бирж или обменных пунктов), так и оставаться на локальных компьютерах самого пользователя. К обоим источникам информации правоохранные органы при определенных условиях могут получить доступ.

Кроме того, косвенно факты реализации неучтенной продукции или проведения иных незаконных операций с использованием Bitcoin налоговые органы могут установить с помощью анализа технологического процесса компании. Например, может быть оспорен факт проведения инвентаризации, по результатам которой якобы отражались остатки в незавершенном производстве.

Данное обстоятельство с учетом информации правоохранных органов о возможности реализации неучтенной продукции с помощью криптовалюты может привести также к инициированию комплексной судебно-бухгалтерской экспертизы и экспертизы программного обеспечения. Естественно, если говорить

о России, то такое возможно лишь при взаимодействии налоговых и правоохранительных органов.

### Библиографический список

1. Финансовое право Российской Федерации: учебник / А.В. Шавров. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. 568 с. ISBN 978-5-374-00430-4
2. ПРАВО И СОВРЕМЕННЫЕ ГОСУДАРСТВА научно-практический журнал 2014 / № 4 / ISSN 2307–3306
3. Руководство для следователя и дознавателя по расследованию отдельных видов преступлений. Часть 1 [Электронный ресурс] : учеб.-метод. пособие — Электрон. дан. — Москва : Проспект, 2015. — 640 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/55029>.
4. Сапожникова, Ю.В. Комментарий к Федеральному закону от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (постатейный) [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Москва : Юстицинформ, 2012. — 312 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/10666>
5. Уголовное право России. Части общая и особенная [Электронный ресурс] : учеб. — Электрон. дан. — Москва : Проспект, 2015. — 1 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/54714>.
6. Постатейный комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — Москва : ГроссМедиа, 2013. — 1430 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/13884>.

УДК 33

## Галчин Д.Г. Сомнительные операции по банковскому счету при расчете с подотчетным лицом

Doubtful operations on a bank account when calculating with an accountable person

Галчин Дмитрий Геннадьевич,  
специалист ООО «Эффект-аудит»  
Galchin Dmitry Gennadievich,  
specialist of ООО "Effect-audit"

**Аннотация:** Перечислять денежные средства под отчет на хозяйственные нужды организации на личные банковские карты работников может быть удобнее и выгоднее, чем выдавать их из кассы. Однако неизбежно возникают и риски.

**Ключевые слова:** расчетный счет, подотчетное лицо, легализация доходов.

**Abstract:** To transfer money under the report for the economic needs of the organization to personal bank cards of employees can be more convenient and more profitable than issuing them from the cash register. However, risks inevitably arise.

**Keywords:** settlement account, accountable person, legalization of income.

Практика показывает, что операция по перечислению от организации на личный банковский счет физического лица крупной суммы с назначением платежа «Аванс на хозяйственные нужды», «Выдача денежных средств под отчет», «Перечисление подотчетных сумм» может вызвать подозрения у банка и, как следствие, блокировку платежной карты, особенно с последующим снятием наличных.

При этом банк не поясняет причину блокировки, вызывая недоумение сотрудников. Причину можно найти в Федеральном законе от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Согласно п. 2 ст. 7 закона организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, обязаны в целях предотвращения легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма разрабатывать правила внутреннего контроля, назначать специальных должностных лиц, ответственных за

их реализацию, а также принимать иные внутренние организационные меры в указанных целях.

Основанием для документального фиксирования информации является среди прочего запутанный или необычный характер сделки, не имеющей очевидного экономического смысла или очевидной законной цели. В приложении к Положению ЦБ РФ от 02.03.2012 N 375-П «О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противодействия легализации(отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» приведены признаки, указывающие на необычный характер сделки. Среди них есть такой признак (ему присвоен код «1411»), как регулярное зачисление крупных сумм денежных средств от третьих лиц (за исключением кредитов) на банковские счета (депозиты, вклады) физических лиц с последующим снятием этих средств в наличной форме, либо с их последующим переводом на банковские счета (депозиты, вклады) третьих лиц, либо с последующим проведением указанных операций в различных пропорциях в течение нескольких дней.

Выявление подобных операций дает банку право в рамках мероприятий внутреннего контроля запросить у клиента документы, выступающие в качестве формального основания для совершения такой операции по счету, а также иную необходимую информацию, позволяющую банку уяснить цели и характер рассматриваемых операций. При этом закон предоставляет банку право самостоятельно, с соблюдением требований внутренних нормативных актов, относить сделки клиентов банка к сомнительным, влекущим принятие внутренних организационных мер, позволяющих банку защищать свои интересы в части

соблюдения законности деятельности данной организации, действующей на основании лицензии.

В частности, согласно [п. 11 ст. 7](#) названного выше закона банк может отказать в выполнении распоряжения клиента о совершении операции, за исключением операций по зачислению денежных средств, поступивших на счет физического или юридического лица, по которой не представлены документы, необходимые для фиксации информации. Кроме того, условия пользования банковскими картами (как неотъемлемая часть договора банковского обслуживания) большинства банков содержат условие, дающее банку право в случае выявления сомнительных операций отказывать клиенту в приеме от него распоряжения о проведении операции по счету, подписанного аналогом собственноручной подписи (коды, пароли и иные средства) (см. [Письмо ЦБ РФ от 27.04.2007 N 60-Т](#)). Обратим внимание, данные меры не означают, что владелец счета вовсе утрачивает право распоряжаться своими средствами: он может прийти в банк лично, закрыть счет, в частности, переведя остаток в другую кредитную организацию.

В судебных разбирательствах по требованиям граждан о признании незаконной блокировки банковской карты встречаются случаи, когда поступление на банковскую карту гражданина подотчетных сумм с последующим снятием наличных признается подозрительным.

Так, в Апелляционном определении Свердловского областного суда от 04.10.2016 по делу N 33-17131/2016 основную роль сыграло то, что денежные средства поступали под отчет на карту физического лица от ИП, клиента банка, чьи операции являлись сомнительными.

В свою очередь, в Определении Московского городского суда от 07.09.2016 N 4г-10455/2016 особое внимание было обращено на то, что физическим лицам открывают текущие счета, не предназначенные для ведения расчетов, связанных с предпринимательской деятельностью. Тогда как гражданин (генеральный директор и участник компании), получив от нее денежные средства под отчет на карту, снял их в течение нескольких дней. Это повлекло для банка дополнительные издержки, связанные с большим объемом обналичиваемых клиентом денежных средств. При этом судебная коллегия отклонила доводы истца о том, что истец как физическое лицо не занимается предпринимательской деятельностью и перечисление денежных средств на его личную карту не может считаться предпринимательской деятельностью, равно как и доводы об отсутствии запрета на перечисление организацией подотчетных сумм на личные карты сотрудников, поскольку они основаны на неверном толковании норм материального права и не подтверждены доказательствами.

Похожие рассуждения приведены в Апелляционном определении Пермского краевого суда от 10.02.2016 по делу N 33-1316/2016: организация раскрыла банку экономический смысл операций по зачислению на счет физических лиц денежных средств, представив авансовый отчет, приказ о выдаче денежных средств под отчет, квитанции к приходному кассовому ордеру, счета-фактуры, товарные накладные. Такие операции свидетельствовали о нарушении держателем банковской карты условий ее использования в виде запрета на совершение операций, связанных с предпринимательской деятельностью. Суд признал блокировку карты законной.

Если же представленные банку документы дадут ему основания считать, что совершенные операции не вызывают подозрений в том, что они осуществлены в целях легализации(отмывания) доходов, полученных преступным путем, или

финансирования терроризма, банк производит разблокировку карты (см. Апелляционное определение Сахалинского областного суда от 20.12.2016 по делу N 33-3069/2016).

### Библиографический список

1. Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции. Утверждены Министерством труда и социальной защиты РФ 8 ноября 2013 г.

2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 07.02.2017). Ст. 204 (в ред. от 03.07.2016 N 324-ФЗ)

3. Шарова С.А., Уивер К.С., Брегман Р., Коллини Г.С. Антикоррупционное регулирование в России и США // Закон. - 2015. - N 5.

4. Амброжевич О. Комплаенс. С ним или без него // Вестник НАУФОР. - 2011. - N 9. - С. 54-60.

5. Добрикова Е. Антикоррупционный комплаенс: как избежать обвинения во взятке [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/article/606329/#ixzz41eFZi0wA> (дата обращения: 11.03.2016)

6. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма"

## МАРКЕТИНГ

УДК 33

### Коновалова О.В. Соответствие сервиса ожиданиям потребителей Conformity of service with consumer expectations

**Коновалова О.В.,**

Кандидат технических наук, доцент

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (университет) в г.  
Кемерово

**Konovalova O.V.,**

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor

Kemerovo Technological Institute of Food Industry (University) in Kemerovo

**Аннотация:** Приведены основные положения и терминология сервиса. Описаны, основываясь на изучении теории и практики, ожидания потребителей при выборе качественного сервиса, рассмотрены проблемы асимметрии информации. По результатам приведенного исследования соответствия сервиса ожиданиям потребителей, автором, предложен и систематизирован перечень ключевых проблем в сервисной политике для оценки важности факторов взаимосвязанных с выбором потребителей и позиционированием.

**Ключевые слова:** сервис, качество, информация, потребитель, потребности, исследование, восприятие,

**Abstract:** The main provisions and terminology of the service are given. Described, based on the study of theory and practice, the expectation of consumers when choosing a quality service, the problems of asymmetry of information are considered. Based on the results of the above study of the conformity of the service to the expectations of consumers, the author proposed and systematized a list of key problems in the service policy for assessing the importance of factors associated with the choice of consumers and positioning.

**Keywords:** service, quality, information, consumer, needs, study, perception.

Современный потребитель услуг избалован качеством, скидками, удобными креслами и всем тем, что как он ошибочно полагает, является составляющими высококлассного сервиса. Для того, чтобы где бы то ни было продвигать качественную систему обслуживания, нужно сначала досконально изучить сервис и все что с ним связано. Для того, чтобы завоевать потребителя, нужно удивить его, а сейчас это можно сделать только с помощью первоклассного сервиса.

Потребители ожидают качественного сервиса и готовы за него платить, но в то же время существует ряд примеров, когда они осознанно отказываются от всякого сервиса в пользу более низкой цены, сохранения собственного времени или других факторов. Так, например:

1. С недавнего времени в России стали появляться жесткие дискаунтеры (магазины с низкими ценами, отличаются наличием только базового ассортимента) и, несмотря на полное отсутствие сервиса, некоторые покупатели отдают им свое предпочтение.

2. Клиенты классических авиакомпаний постепенно переходят к LOW COST перелетам (дешевые авиаперелеты без привычных удобств, во время перелета отсутствует питание, используются дешевые самолеты, неудобный график вылета, а борту отсутствует медиа оборудование, а иногда и багажное отделение) к 2013 году их число превышает 32% от общего числа всех авиаперелетов.

3. Некоторые потребители предпочитают забирать еду из служб доставки самостоятельно, пренебрегая услугой бесплатной доставки, чтобы получить скидку на заказ и сэкономить личное время.

Таким образом, каждый потребитель действует, опираясь на свои ценности, поэтому компании должны понимать эти ценности и ориентироваться в них. С помощью этих знаний станет возможным строить обслуживание так, как это нужно потребителю.

Существует множество разнообразных ситуаций, когда потребитель не может определить качество купленного товара в тот момент когда совершает сделку, из-за того что о качестве товара изначально информирована лишь одна сторона – производитель. То есть, потребитель узнает о качестве товара только в процессе его эксплуатации. Потенциальные продавцы, а иногда и потенциальные покупатели

скрывают правдивые цели своего поведения и используют практически все способы для получения собственных выгод, в том числе и нелегальные. Проблема асимметрии информации приобретает особо важную научную и практическую значимость.

В сфере общественного питания также присутствует асимметричность информации. Некоторые заведения намеренно скрывают информацию о существующих правилах обслуживания или о весе ингредиентов в составе блюд для получения собственной выгоды. Иногда, это заходит слишком далеко и заведения сферы общественного питания начинают использовать менее качественное сырье, не ставя в известность потребителей. Информация искажается и без злого умысла кого-либо из персонала, бывает, что посетители просто недополучают информацию об акциях, бонусных программах или мероприятиях из-за ненадлежащего оформления сайта или группы ресторана. В этом случае страдают обе стороны. Одни не могут полностью удовлетворить свои потребности в качественном досуге, а другие теряют выручку.

Для проведения исследования о соответствии сервиса ожиданиям потребителей было решено опросить две диаметрально противоположные группы людей, которые участвуют в процессе работы заведений общественного питания. Первая группа это посетители ресторана, ресторана-пивоварни и рок-кафе входящие в один холдинг и принадлежащие одному владельцу в городе Кемерово. Вторая – персонал этих заведений, как работники зала, так и те, кто не контактирует с гостями напрямую. Всего в исследовании приняло участие 185 человек. Анкеты были составлены с использованием различных видов вопросов (открытые, закрытые, с вариантами ответов) всего в каждой было по 19 вопросов.

По итогам анкетирования персонала были получены следующие результаты:

- 60% персонала не имеют специального образования для работы в заведении общественного питания;
- 80 % работников во время работы получают дополнительные знания от руководителей в области сервиса;
- 75% пытаются получить знания в сфере общественного питания самостоятельно;
- Работники зала лучше ознакомлены с акциями и ассортиментом, чем работники, которые не контактируют с посетителями;
- 85% всех опрошенных работников знают о правилах обслуживания в ресторане, в котором работают и только 65% выполняют эти правила. Зато 100% опрошенных знают о системе штрафных санкций в заведении;
- Большая часть персонала считает, что сервис складывается из приятной атмосферы, внешнего вида и грамотной речи персонала, и никто не берет во внимание вкус и качество еды, быстроту обслуживания и наличие таких удобств как, например, парковка.
- 90% персонала считает, что сервис в заведении общественного питания очень важен, но только 40% считают, что они без сомнения должны выполнять правила обслуживания, 40% — что правила должны выполняться без особой строгости и 20% считают, что нужно отталкиваться от ситуации
- Вне зависимости от того что не весь персонал пытается самостоятельно научиться чему-то новому, все опрошенные не совсем довольны сервисом, в том месте, в котором работают;
- 100% персонала не сталкивались с проверками и оценкой качества оказываемого сервиса со стороны руководства;

- Потрет потребителя, по мнению работников, получился таким: люди со средним и выше уровнем дохода, которые хотят отдохнуть от своих проблем и провести время в приятной атмосфере, расслабиться за кружкой пива, побыть в компании друзей, или же наоборот уединиться с ноутбуком, но большей частью людей движет чувство голода и желание выпить пива.

- Основное преимущество заведения это круглосуточный режим работы и оригинальное пиво.

По итогам анкетирования гостей ресторана получились следующие результаты:

- 55% гостей, участвовавших в исследовании получают информацию о заведениях от своего личного окружения, 40% — через интернет (в группе «в контакте», на платформе «фламп» и других специализированных порталах), а остальные 5% через средства массовой информации и наружную рекламу;

- 67% посетителей не собирают дополнительную информацию перед походом в заведение;

- 90% пользуются сайтом или группой и 50% не хватает полной информации о заведениях;

- Для 80% важен широкий ассортимент;

- 25% людей не знают о том, какие акции и бонусные программы проходят в ресторанах города и для 100% важно их наличие в заведении;

- 85% людей знают о правилах обслуживания, существующих в заведении (время подачи блюд, оформление блюд, вес и объем блюд и напитков), и считают их важными;

- Для опрошенных потребителей сервис складывается из атмосферы в заведении, а также приятного внешнего вида и грамотной речи персонала;

- 80% отметили, что сервис очень важен, и персонал должен строго выполнять правила сервиса, остальные считают, что все зависит от сложившейся ситуации;
- 90% не довольны уровнем сервиса в тех заведениях, которые посещают, а 75% даже готовы переплачивать за качественный сервис;
- В случае низкого уровня сервиса в заведении 65% опрошенных не станут оставлять жалобу, но откажутся от посещения заведения, а остальные 35% максимально проинформируют свое окружение о низком уровне сервиса в заведении (10% из них даже оставят негативные отзывы в независимых интернет-порталах).

Несмотря на различие в восприятии важности сервиса между персоналом и посетителями, понятие «сервис» они трактуют одинаково. Следовательно, посетители этих заведений не слишком хорошо разбираются в сервисе и его составляющих, но если потребитель будет больше знать о качественном обслуживании, он станет более разборчив. И те организации, которые донесут до него эти знания и дадут более качественное обслуживание навсегда завоюют лояльность этого потребителя.

Исходя из проведенного исследования, были выяснены некоторые проблемы в сервисной политике. Такие как, например:

- Потребители и персонал владеют ограниченными знаниями в области сервиса и объясняют сам термин скудным набором факторов (приятный внешний вид и грамотная речь персонала, атмосфера);
- Половине посетителей заведения не хватает информации и никто с этим не борется;
- Большая часть посетителей недовольна уровнем сервиса, хотя и готова платить за высокую культуру обслуживания;

- Полностью отсутствует контроль за работой персонала в области сервиса.

Таким образом, было выявлено, что некоторые проблемы, появившиеся в ходе исследования, связаны с асимметричностью информации. Также, для каждого посетителя разные факторы имеют разную важность, поэтому владельцам и руководителям заведений сферы услуг нужно ответственно подходить к позиционированию заведения и выбору главного вектора. Для того, чтобы узнать на что ориентироваться, нужно четко выбрать своего потребителя и то, на что он рассчитывает, собираясь за услугой в определенное место оказания услуг.

### **Библиографический список**

1. Берри Л. Концептуальная модель качества обслуживания и ее последствия для будущих исследований/ Берри Л.– СПб.: Питер, 2007. – 125 с.
2. Калачев С. Л. Сервисная деятельность/ Калачев С. Л., Романович Ж. А. 1-е изд.,- М.: ИНФРА-М, 2006.-126с.
3. Шадрин В.Г. Использование метода SERVQUAL для анализа и совершенствования сервисной политики предприятия //Шадрин В.Г., Гнеушев А.В. Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 4(96) . – С. 3–5.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 33

Любимова М.М., Дырдаcова А.С. Анализ корреляционной зависимости  
цены ноутбука и его технических характеристик

Analysis of the correlation between the price of a laptop and its technical characteristics

**Любимова Мария Максимовна**,  
студентка кафедры « Мировой экономики »,  
Самарский государственный экономический университет

**Lyubimova Maria Maksimovna**,  
student of department of "World economy",  
Samara state economic university

**Дырдаcова Анастасия Сергеевна**,  
студентка кафедры « Мировой экономики »,  
Самарский государственный экономический университет

**Dyrdasova Anastasia Sergeevna**,  
student of department of "World economy",  
Samara state economic university

**Научный руководитель:** Иванов Дмитрий Владимирович  
кандидат физико-математических наук, доцент кафедры "Высшая математика и экономико-  
математические методы"

Самарский государственный экономический университет

**Scientific adviser:** Ivanov Dmitry Vladimirovich,  
candidate of physical and mathematical sciences, associate professor of the department "Higher  
mathematics and economic-mathematical methods"

Samara State University of Economics

**Аннотация:** Получена модель множественной регрессии, показывающая зависимость между ценой ноутбука и его техническими характеристиками.

**Ключевые слова:** эконометрика, корреляция, ноутбуки, множественная регрессия

**Abstract:** The model of multiple regression is obtained. It shows the relationship between the price of the laptop and its technical characteristics.

**Keywords:** Econometrics, correlation, laptops, multiple regressio

Сегодня практически никто из нас не может представить свою жизнь без использования всевозможных гаджетов, поэтому с уверенностью можно говорить о том, что XXI век – это век технологий, основой которого являются разнообразные технические устройства, а в качестве одного из основных видов товаров выступает различного рода информация. Глобализация современного общества ведет к повышению степени мобильности населения, что является основной причиной роста популярности ноутбуков. Достаточно сложно оспорить тот факт, что в наше время ноутбук – это далеко не роскошь, а необходимый для работы инструмент, такой же, как и шариковая ручка, блокнот и т.п. Рынок компьютерной техники сегодня обеспечивает широкий выбор гаджетов с техническими характеристиками «на любой вкус», поэтому выбор подходящего устройства зачастую бывает весьма сложным. Чтобы облегчить данный выбор необходимо понимать, от каких технических характеристик в большей степени зависит цена нового ноутбука и на что в первую очередь следует обращать внимание при его выборе. Этим обусловлена актуальность данной работы.

Объектом данной работы является рыночная цена нового ноутбука.

В качестве предмета данного исследования выступает анализ корреляционной зависимости цены нового ноутбука и его различных технических характеристик.

Цель данного исследования предполагает разработку оптимальной модели множественной регрессии, отражающей взаимосвязь между ценой нового ноутбука и его техническими характеристиками.

Для достижения поставленной цели необходимо выполнение ряда задач, таких как построение и анализ регрессионной модели, а также экономическая интерпретация различных ее элементов.

Цена любого наукоемкого изделия, коим, несомненно, является ноутбук, определяется, в первую очередь, его техническими характеристиками. В данной работе рассматриваются такие технические параметры ноутбука, как размер оперативной памяти (Гб), частота процессора (ГГц) и диагональ экрана (дюймы).

Однако нельзя не учитывать, что немалое влияние на цену продукции оказывает «имя» фирмы-производителя, поэтому регрессионная модель, по нашему мнению, должна строиться с учетом бренда изготовителя ноутбука. Таким образом, в качестве исходных данных имеем массив, включающий значения трех количественных и одной качественной переменной, которая преобразуется в фиктивную переменную (см. Табл.1).

Таблица 1

## Исходные данные для эконометрического анализа, 2017 г[1].

№ п/п	Y	X1	X1 f	X2	X3	X4
1	8999	Irbis	1	2	1,33	10,1
2	10999	Irbis	1	2	1,333	11,6
3	11999	Irbis	1	2	1,33	14
4	11999	DEXP	1	2	2,16	11,6
5	14999	DEXP	1	2	1,6	11,6
6	15999	DEXP	1	2	1,5	15,6
7	14499	DELL	1	2	1,6	11,6
8	17799	DELL	1	2	1,6	11,6

№ п/п	Y	X1	X1 f	X2	X3	X4
9	20999	DELL	1	4	1,6	15,6
10	141999	Aorus	0	16	2,4	14
11	172999	Aorus	0	16	2,4	17,3
12	91999	Alienware	0	8	2,9	15,6
13	116999	Alienware	0	16	2,6	15,6
14	124999	Alienware	0	8	2,6	17,3
15	15499	HP	1	2	1,6	15,6
16	17999	HP	1	2	1,6	15,6
17	20999	HP	1	2	1,6	15,6
18	15999	Asus	1	2	1,5	15,6
19	17299	Asus	1	2	1,6	15,6
20	24999	Asus	1	4	1,6	17,3
21	14999	Lenovo	1	2	2,16	15,6
22	17299	Lenovo	1	2	1,35	15,6
23	20999	Lenovo	1	2	1,4	13,3

№ п/п	Y	X1	X1 f	X2	X3	X4
24	15299	Acer	1	2	1,6	11,6
25	17299	Acer	1	2	1,6	15,6
26	23427	Acer	1	2	1,6	11,6
27	64999	Apple	0	4	1,6	11,6
28	79999	Apple	0	4	2,2	11,6
29	91999	Apple	0	8	2,7	11,6
30	162999	Apple	0	16	2,4	13,3

Исходный массив содержит данные о цене Y тридцати ноутбуков с указанием названия фирмы-производителя (X1), размера оперативной памяти (X2), частоты процессора (X3), диагонали экрана (X4). Введенная фиктивная переменная имеет два значения – 1 и 0. Цифрой 1 обозначается бренд «средней» ценовой категории (такие марки, как «Irbis», «DEXP», «DELL», «HP», «Asus», «Lenovo», «Acer»), а цифрой 0 – бренд более высокой ценовой категории (такие марки, как «Aorus», «Alienware», «Apple»).

Построение регрессионной модели целесообразно начать с определения парных коэффициентов корреляции, характеризующих взаимосвязь между тем или иным объясняющим фактором и объясняемой переменной. Воспользовавшись встроенными возможностями «Microsoft Office Excel», получили следующие значения парных коэффициентов корреляции (см. Табл.2).

Таблица 2

### Парные коэффициенты корреляции

$r_{X1Y}$	$r_{X2Y}$	$r_{X3Y}$	$r_{X4Y}$
-0,91886	0,944895	0,804023	0,217299

Значения парного коэффициента корреляции могут быть интерпретированы следующим образом[2]:

- если  $|r| < 0,3$ , то связь между переменными практически отсутствует;
- если  $0,3 \leq |r| \leq 0,7$ , то связь средняя;
- если  $0,7 \leq |r| \leq 0,9$ , то связь сильная;
- если  $0,9 \leq |r| \leq 0,99$ , то связь весьма сильная.

Как видно из приведенной таблицы, между каждым из факторных и результативным признаками существует корреляционная зависимость разной степени интенсивности.

Далее рассчитаем множественный коэффициент детерминации и множественный коэффициент корреляции. Множественный коэффициент детерминации составляет 0,98 (или 98%), следовательно, множественный коэффициент корреляции равен 0,99 (или 99%). Таким образом, вариация цены нового ноутбука на 98% зависит от вариации значений вышеуказанных технических параметров и на 2% — от вариации иных, неучтенных факторов (цвет корпуса, материал и пр.).

Для определения наличия в модели мультиколлинеарности воспользуемся матрицей парных коэффициентов корреляции (см. Табл. 3).

Таблица 3

### Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X1 f	X2	X3	X4
Y	1				
X1 f	-0,91886	1			
X2	0,944895	-0,81355	1		
X3	0,804023	-0,8263	0,749286	1	
X4	0,217299	-0,06667	0,243388	0,190884	1

Как показывает таблица, наиболее сильное влияние на цену нового ноутбука оказывает фактор X2 – размер оперативной памяти (Гб), затем следует X1f – бренд изготовителя, далее X3 – частота процессора (ГГц), наименьшее влияние оказывает фактор X4 – диагональ экрана (дюймы).

Среди коэффициентов 3,4,5,6 столбцов наблюдаются такие, значение модуля которых превышает 0,7, следовательно, можно сделать вывод о наличии в модели мультиколлинеарных факторов. Явление мультиколлинеарности имеет ряд негативных последствий, а именно:

1. увеличение дисперсий оценок параметров, в результате чего снижается точность оценок;
2. статистическая неустойчивость МНК-оценок.

Наиболее известным и широко применяемым способом устранения мультиколлинеарности является исключение тех или иных переменных из модели,

однако подобное решение, вероятнее всего, повлечет за собой ошибки спецификации модели, что ведет к получению смещенных оценок и, что более важно, к появлению необоснованных выводов. Другим методом устранения мультиколлинеарности в модели является гребневая или ридж-регрессия.

Сущность данного метода заключается в добавлении к диагональным элементам матрицы небольшое число  $\tau$  такое, что  $0 \leq \tau \leq 1$ , которое называется коэффициентом регуляризации. Рекомендуемое значение данного параметра находится в интервале от 0,1 до 0,4[3]. Недостаток данного метода состоит в том, что по мере увеличения  $\tau$  оценки «ухудшаются», становятся все более смещенными. Однако доказано, что при добавлении числа  $\tau$  оценки становятся более эффективными по сравнению с МНК-оценками. Для нахождения гребневых оценок применяется следующая формула: 
$$\hat{\beta}_{ridge} = (X'X + \tau I)^{-1} X'y$$
 где  $I$  – единичная матрица.

При помощи метода ридж-регрессии были найдены следующие оценки параметров  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  и  $X_4$  (см. Табл.4).

Таблица 4

## Гребневые оценки параметров модели

$\tau$		(X1f)	(X2)	(X3)	(X4)
0,1	26993,467	-45577,363	5990,272	2481,879	1326,205
0,2	19431,441	-41770,997	6130,341	4728,188	1331,355
0,3	14816,000	-39017,860	6253,090	6072,800	1304,250
0,4	11737,846	-36851,759	6363,874	6943,778	1263,552
0,5	9559,103	-35057,190	6465,446	7535,614	1217,293
0,6	7949,531	-33519,282	6559,469	7949,527	1169,314
0,7	6721,364	-32170,256	6647,073	8243,431	1121,570
0,8	5760,171	-30966,927	6729,083	8452,885	1075,082
0,9	4992,385	-29880,073	6806,141	8600,935	1030,370

Для выбора оптимальных гребневых оценок необходимо найти коэффициенты детерминации, соответствующие тому или иному вектору найденных оценок. Значения найденных коэффициентов детерминации представлены в таблице (см. Табл.5).

Таблица 5

### Коэффициенты детерминации гребневых оценок

$\tau$	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9
	0,957	0,953	0,949	0,946	0,943	0,941	0,938	0,936	0,934

Как видно из таблицы, по мере увеличения значения  $\tau$  величина коэффициента детерминации уменьшается, однако остается достаточно большой, что говорит о высокой степени взаимосвязи между объясняющими и результативным факторами. Наибольший коэффициент детерминации соответствует значению  $\tau=0,1$ , следовательно, гребневые оценки, рассчитанные при заданной величине коэффициента регуляризации, являются наилучшими среди всех рассчитанных. Таким образом, уравнение регрессии примет следующий вид:

- общее уравнение: ;
- уравнение для ноутбука средней ценовой категории: ;
- уравнение для ноутбука более высокой ценовой категории: .

Для проверки значимости построенной модели воспользуемся F-тестом и проверим гипотезы о значимости коэффициента детерминации. Наблюдаемое значение F для построенной модели составляет 619,634, а критическое – 2,759. Так как, гипотеза отвергается, справедлива конкурирующая гипотеза, следовательно, модель значима с достоверностью 95%.

Построенная модель множественной регрессии может быть использована для прогнозирования рыночной цены нового ноутбука, обладающего определенными техническими характеристиками. Для построения прогноза целесообразно использовать регрессионную модель, найденную при условии  $\tau=0,5$ , так как в данном случае оценки становятся более стабильными. Так, прогнозное значение цены нового ноутбука марки «Асег» с объемом оперативной памяти 32 Гб, частотой процессора 2,7 ГГц, диагональю экрана 17,3 дюйма составит от 172353,26 до

273249,9 руб. с достоверностью 95%. Цена данного ноутбука в 2017 г. составила 241999 руб., что свидетельствует о достаточной точности прогнозируемых значений.

Таким образом, при помощи эконометрических методов мы получили достаточно точную модель множественной регрессии, характеризующую зависимость между ценой нового ноутбука и его техническими характеристиками. На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что эконометрические методы являются важным инструментом исследования экономических процессов и явлений, происходящих на рынке, которые позволяют не только анализировать текущую ситуацию, но и прогнозировать возможные тенденции развития.

[1] DNS – интернет магазин цифровой и бытовой техники по доступным ценам, 2017. – Режим доступа: <https://www.dns-shop.ru/>, свободный;

[2] Мультиколлинеарность. Последствия и признаки мультиколлинеарности. – Режим доступа: <https://math.semestr.ru/regress/multicollinearity.php>, свободный.

[3] Мультиколлинеарность и методы борьбы с нею. Ридж – регрессии и метод главных компонент. – Режим доступа: <https://lektsia.com/2ха7e.html>, свободный.

### Библиографический список

1. DNS – интернет магазин цифровой и бытовой техники по доступным ценам, 2017. – Режим доступа: <https://www.dns-shop.ru/>, свободный;
2. Мультиколлинеарность и методы борьбы с нею. Ридж – регрессии и метод главных компонент. – Режим доступа: <https://lektsia.com/2ха7e.html>, свободный;
3. Мультиколлинеарность. Последствия и признаки мультиколлинеарности. – Режим доступа: <https://math.semestr.ru/regress/multicollinearity.php>, свободный.

УДК 330.4

## Никоноров В.М. Влияние инвестиций в основной капитал на число безработных в СПб

The impact of investments in fixed assets on the number of unemployed in the St. Petersburg

**Никоноров В.М.,**

К.э.н., доцент ВТЭШ

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

**Nikonorov V.M.,**

Ph.D., associate professor VTESH

St. Petersburg Polytechnic University of Peter the Great

**Аннотация:** Автор анализирует временные ряды «число безработных в СПб» и «инвестиции в основной капитал в СПб». Автор оценил зависимость между числом безработных и инвестициями в основной капитал и проверил ее на исследуемом временном периоде.

**Ключевые слова:** Занятость, безработица, инвестиции, основной капитал, аппроксимация.

**Abstract:** The author analyzes temporary ranks "number of the unemployed in SPb" and "investments into fixed capital into SPb". The author has estimated dependence between number of the unemployed and investments into fixed capital and has checked it on the studied temporary period.

**Keywords:** Employment, unemployment, investments, fixed capital, approximation.

Актуальность. В соответствии с Конституцией РФ (ст.37) каждый имеет право на труд [1]. Такое социально-экономическое явление как безработица препятствует реализации этого права. Способствует безработице медленное экономическое развитие страны. Одним из ключевых факторов снижения числа безработных считаются меры государства по увеличению числа рабочих мест посредством открытия новых производств. Иными словами, инвестиции в основной капитал должны приводить к уменьшению числа безработных. Выявление подобной зависимости в отдельно взятом регионе позволит прогнозировать меры государственного регулирования рынка труда как в регионе, так и в масштабе всей страны.

Объект исследования – занятость населения СПб (далее – ВВП).

Предмет исследования – оценка влияния инвестиций в основной капитал на число безработных в СПб.

Цель исследования – выявление взаимосвязи между числом безработных и инвестициями в основной капитал на примере СПб.

Методы – в исследовании применялись следующие методы: нормирование данных, метод наименьших квадратов (поиск регрессионной зависимости).

Аспекты занятости исследовали такие видные экономисты как А. Смит [2], Д. Риккардо [3], Дж. М. Кейнс [4] и др.

В данном исследовании мы проанализируем статистические данные на предмет выявления зависимости (или отсутствия таковой) между числом безработных (далее – Ч) и инвестициями (далее – И) в основной капитал на примере СПб.

Рассмотрим данные за 2000-2013г.г. (табл.1).

Таблица 1

Число безработных и инвестиции в основной капитал в СПб за 2006-2015г.г. [5]

№	Год	Число безработных, тыс. чел.	Инвестиции в основной капитал, млн. чел.
1	2006	63,0	177 994
2	2007	56,0	303 448
3	2008	55,0	372 637
4	2009	111,0	334 074

№	Год	Число безработных, тыс. чел.	Инвестиции в основной капитал, млн. чел.
5	2010	70,0	375 016
6	2011	56,0	360 369
7	2012	33,0	352 116
8	2013	43,0	475 149
9	2014	39,0	523 331
10	2015	62,0	521 293

\*- составлено автором по данным Росстата

Нормируем данные методом минимакса, чтобы устранить эффект размерности

$$x_{in} = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (1)$$

где  $x_{in}$ - нормированное значение  $x_i$ ;

$x_{\max}$  – максимальное значение фактора;

$x_{\min}$  – минимальное значение фактора.

Нормированные данные представлены в табл.2

Таблица 2

Нормированные показатели числа безработных и инвестиций в основной капитал  
СПб за 2006-2015г.г.

№	Год	Ин	Чн
1	2006	—	0,385
2	2007	0,363	0,295
3	2008	0,564	0,282
4	2009	0,452	1,000
5	2010	0,571	0,474
6	2011	0,528	0,295
7	2012	0,504	—
8	2013	0,860	0,128
9	2014	1,000	0,077
10	2015	0,994	0,372

Предварительно рассмотрим полученные данные на графике в осях Чн и Ин, чтобы оценить вид зависимости Чн от Ин (рис.1).

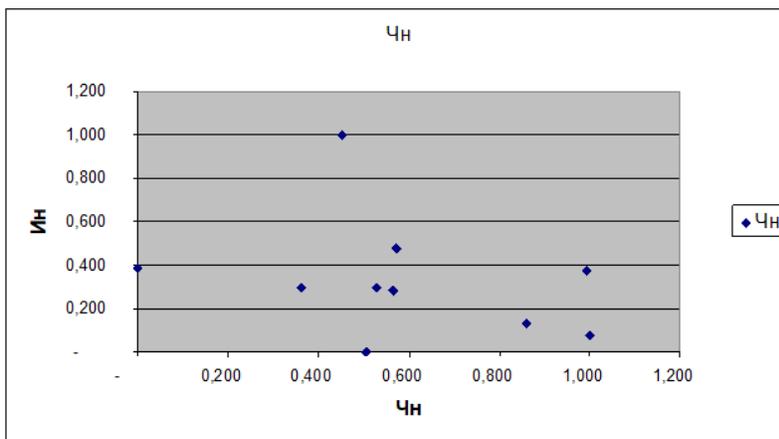


Рисунок 1. Зависимость Чн от Ин

Применим регрессионный анализ (метод наименьших квадратов).

Зависимость выглядит следующим образом

$$Чн = 0,49 - 0,27Ин \tag{2}$$

Соответственно, рост Ин уменьшает нормированное число безработных.

Оценим, насколько хорошо полученная зависимость приближает фактические и расчетные данные (табл.2).

Таблица 3

## Фактические и расчетные значения Чн за 2006-2015г.г.

№	Год	Чнфакт	Чнрасчет
1	2006	0,385	0,491
2	2007	0,295	0,391
3	2008	0,282	0,336
4	2009	1,000	0,367
5	2010	0,474	0,334
6	2011	0,295	0,346
7	2012	—	0,353
8	2013	0,128	0,255
9	2014	0,077	0,216
10	2015	0,372	0,218

Для наглядности полученные значения отобразим на графике (рис.2).

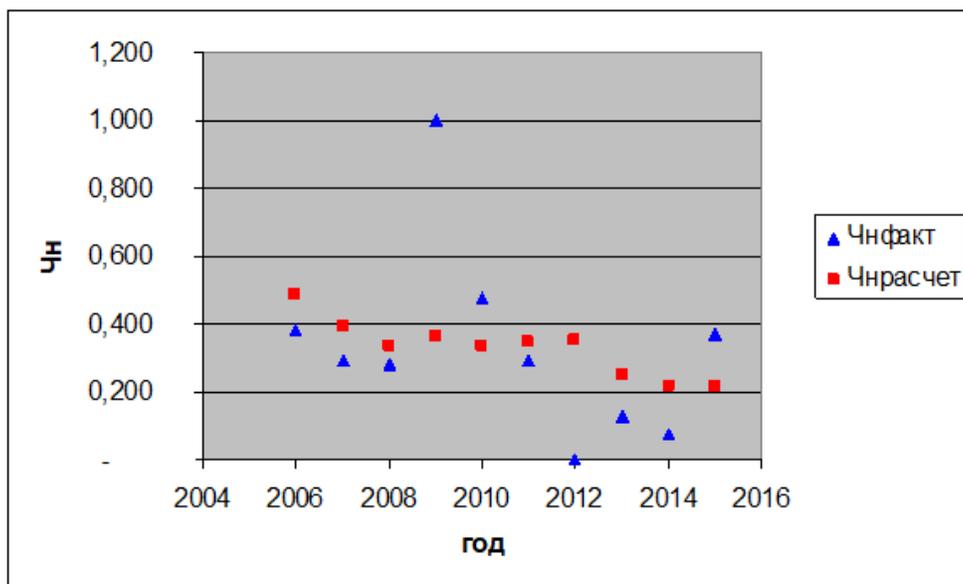


Рисунок 2. Фактические и расчетные значения Чн

Полученная зависимость (2) обеспечивает хорошее приближение (аппроксимацию) фактических и расчетных нормированных значений числа безработных в СПб на рассматриваемом промежутке времени. Следовательно, данную зависимость можно использовать для прогнозирования числа безработных в СПб.

Результаты исследования.

1. Найдена отрицательная связь между временными рядами «инвестиции в основной капитал» и «число безработных» в СПб.
2. Подобная зависимость может быть применена для планирования мероприятий по обеспечению государственного регулирования труда в масштабе региона – СПб.

### Библиографический список

1. Конституция РФ принята всенародным голосованием 12.12.1993 с учетом поправок, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ: в ред. от 19.04.2017 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - М.: Соцэкгиз, 1962. - 654с.
3. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогообложения. - М.: Политиздат, 1955. - 539с.
4. Дж. М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Либроком, 2017. - 352с.
5. Егоренко С.Н. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 1326 с.

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.338

### Фидря И.Н. Императивы современного рынка в организации деловых процессов

The imperatives of the modern market in the organization of business processes

**Фидря Иван Николаевич,**

Студент кафедры Сервис, туризм и индустрия гостеприимства  
Донской государственной технической университет (ДГТУ)  
Россия, г.Ростов-на-Дону

**Fidra Ivan,**

Student, Department of Service, tourism and hospitality industry  
Don state technical University (DSTU)  
Russia, Rostov-na-Donu

**Научный руководитель:** Дудкина Ольга Владимировна  
кандидат социологических наук, доцент

кафедра Сервис, туризм и индустрия гостеприимства  
Донской государственной технической университет (ДГТУ)  
Россия, г.Ростов-на-Дону

**Scientific Director:** Dudkina Olga Vladimirovna

Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor,  
Department "Service, Tourism and Hospitality Industry"  
Don State Technical University (DSTU)  
Russia, Rostov-na-Donu

**Аннотация:** В статье рассматривается проблемы переосмысления способов организации и управления бизнесом, которые повлекли за собой волну пристального внимания к технологии и эффективности основ реинжиниринга бизнеса. Показано, что эффективность бизнеса зависит от правильного построения принципов и подходов реинжиниринга бизнес-процессов компании. Формулируются основные факторы и условия успешности реинжиниринга бизнес-процессов в компании.

**Ключевые слова:** Конкурентоспособность, бизнес-процесс, реинжиниринг, эффективность, стратегическое планирование, технология.

**Abstract:** The article deals with the problem of rethinking ways of organization and business management, which caused a wave of attention to the technology and effectiveness of the basics of reengineering business. It is shown that business performance depends on the correct alignment of principles and approaches of reengineering of business processes of the company. State the main factors and conditions of success of reengineering of business processes in the company.

**Keywords:** Competitiveness, business process reengineering, efficiency, strategic planning, technology.

Современный бизнес – не постоянная величина. Скорее, это непрерывно развивающийся, изменяющийся, подстраивающийся под потребности и цели людей процесс. К тому же сами владельцы компаний часто инициируют новшества с целью повысить конкурентоспособность. Понятие реинжиниринга бизнес-процессов (BPR – Business Process Reengineering) интересует в первую очередь уже состоявшихся бизнесменов [1]. Их компании имеют приличный опыт, наработанные технологии управления, производства, сбыта. Следующий этап развития – необходимость достичь новых горизонтов. В таких случаях стоит рассмотреть реинжиниринг бизнес-процессов. Почему тема реинжиниринга настолько актуальна на данном этапе? Дело в том, что по большому счёту, современные компании организуют ведение бизнеса «по старинке», опираясь на идеи Адама Смита, изложенные в работе «Благосостояние наций» (1776 год). Одна из них заключается в том, что благосостояние общества в целом тесно связано с эффективностью производительности, увеличить которую следует путём разделения труда и узостью специализации каждого работника. Этот подход оказалось достаточно просто претворить в жизнь. Действительно, гораздо легче «натаскать» человека на выполнение одной функции, чем сделать его высококвалифицированным специалистом [2]. И по сей день этот принцип успешно применяется в производстве товаров широкого потребления, осуществляемого огромными коллективами сотрудников с низким уровнем квалификации. Однако, строго говоря, идеи Смита безнадежно отстали от стремительно развивающейся современной системы производства. Сегодня товар должен удовлетворять потребности довольно взыскательной аудитории, производиться грамотными

специалистами. Нельзя не упомянуть объёмы предложения и жёсткую конкуренцию.

Какие существенные изменения произошли в бизнесе? Невозможно назвать все, но вот лишь некоторые моменты. Изменился статус потребителя. Ранее рынком правили производители, теперь же ситуацией владеет потребитель. Это обусловлено уровнем знаний: люди понимают свою роль как потребителей, имеют широкие возможности выбора товаров и услуг. Прогресс в технологиях и сфере обслуживания вызвал новые ожидания касательно предлагаемых товаров и услуг. Востребованными стали товары, направленные на узкий сегмент потребителей, приспособленные к их нуждам. Играть роль скорость и способ доставки, которые должны удовлетворять желание клиента. Информационные технологии внесли свою лепту в восприятие мира. Потребитель привык к доступности необходимой ему в данный момент времени информации, высокой скорости удовлетворения своих запросов [3]. Сложилась двоякая ситуация: мир резко изменился, а принципы производства и реализации продолжают использоваться старые, адаптированные под тот, уже прошедший, мир. Это и объясняет актуальность темы реинжиниринга бизнес-процессов управления. Именно реальная необходимость переосмыслить способы организации и управления бизнесом повлекла за собой волну пристального внимания к технологии и эффективности основ реинжиниринга бизнеса. Если говорить в общем, то под оптимизацией понимаются незначительные реформы в деятельности компании, целью которых является улучшение, как продукции, так и внутреннего управления. Инжиниринг и реинжиниринг – кардинальные способы оптимизации бизнес-процессов [4]. Если инжиниринг можно назвать эволюционным методом (обеспечивает увеличение экономических показателей постепенно и не более чем на 10-50%, работает в рамках старых бизнес-

процессов), то реинжиниринг – радикальное средство, опирающееся на новые бизнес-процессы. Грамотно реализованный, он обеспечит увеличение экономических показателей на 100-500% и даже более. Это и является целью реинжиниринга бизнес-процессов.

В чём заключается сущность реинжиниринга бизнес-процессов? Прежде чем разбираться в механизме работы реинжиниринга, хорошо бы понять, что же это такое. Термин «реинжиниринг» (с английского re-engineering – перепроектирование) был введён в обиход менеджмента одним из его теоретиков Майклом Хаммером. В 1993 году М. Хаммер в соавторстве с Джеймсом Чампи выпустил книгу «Reengineering the Corporation» («Реинжиниринг корпорации»). Это не единственный его труд по данной теме. М. Хаммер вкладывал в понятие реинжиниринга смысл «фундаментального переосмысления и радикального редизайна процессов бизнеса с целью достижения значительного повышения результатов деятельности в современных критериях оценки». Другими словами, определение реинжиниринга бизнес-процессов включает в себя глобальный переворот бизнеса, направленный на резкое улучшение количественных показателей производства; свержение прежних установок и принципов ведения дел, замена их другими. Понятно, что данный приём используют, если возникла объективная потребность в реорганизации работы компании, смене структуры и управления бизнесом [5].

Условия современного рынка требуют постоянного улучшения производства и организации деловых процессов. Для достижения этих задач обращаются к консалтингу (учитываются аналитические справки экспертов, прошлый опыт, прецеденты). Иногда идут по альтернативному пути, которым является инженерная деятельность. Он результативен только при строгом соблюдении правил и методик

применения средств реинжиниринга бизнес-процессов. Если снова обратиться к классическому определению реинжиниринга, сформулированному М. Хаммером, то можно выделить несколько важных моментов, проясняющих его сущность. Хаммер говорил о фундаментальном, радикальном переосмыслении деловых процессов с целью резкого, значительного повышения экономических показателей.

Рассмотрим смысл базовых понятий определения бизнес-процесс. По мнению М. Хаммера, это набор (совокупность) действий, направленных на производство определённой продукции или оказание услуги. Говоря современным языком, это все действия компании, составляющие её деятельность и оканчивающиеся производством товара (услуги). В деловых процессах используются разные исходные материалы и трудовые ресурсы. При осуществлении бизнес-процессов производится оптимизация их эффективности посредством упорядочения горизонтальных связей в управлении компанией [6]. Переосмысление должно быть фундаментальным. Пересматриваются принципы, лежащие, так сказать, в фундаменте, основе функционирования фирмы (Почему мы производим именно эту продукцию? Оправдан ли способ производства? Представляет ли продукт ценность для потребителя? Что мешает компании развиваться? Какой её видят в будущем?). Подразумеваются радикальные изменения структуры производства. Слово «радикальный» означает решительный, коренной. Следовательно, радикальный редизайн (перепроектирование) — это не просто некоторые преобразования, а снос всего старого, старт по-новому. На выходе это приводит к значительным результатам. Интересно, что цель реинжиниринга – не обычное увеличение показателей, а резкое, скачкообразное. Как упоминалось, не на 10-100% (применяется пошаговый подход), а именно значительное – на 500-1000% и выше.

Оптимизация и реинжиниринг бизнес-процессов — в чем разница. Оптимизация деловых процессов – улучшение каких-то сфер деятельности компании с целью повысить результативность её работы. Эти меры предпринимают, когда положение предприятия стабильно, однако наблюдаются некоторые нежелательные моменты (невысокие продажи, несвоевременные поставки материала, трудности во внутреннем управлении). Схема оптимизации — рассматривают существующий бизнес-процесс [7]. Проводят анализ каждой составляющей на предмет рентабельности. Отмечают слабые места. Продумывают меры по устранению недостатков. Разрабатывают и претворяют в жизнь отлаженную систему бизнес-процессов. Возможные способы оптимизации: оптимизация затрат; усовершенствование организационной структуры; улучшение работы с документацией; определение четких сроков поставок в договорах; оптимизация денежных потоков. И оптимизация, и реинжиниринг бизнес-процессов направлены на улучшение бизнеса. Главное, чем они отличаются – масштабностью и методом. Если оптимизация является текущим процессом в любом бизнесе, то реинжиниринг – мера, так сказать, экстренная, применяемая, когда компания по разным причинам не может продолжать существовать действовать в прежнем образе [8].

Каковы принципы реинжиниринга бизнес-процессов. Основные принципы и подходы реинжиниринга бизнес-процессов компании:

1. Слияние нескольких рабочих процессов в один (горизонтальное сжатие процесса). Это обеспечивает существенную экономию времени, затрачиваемого на взаимодействие между лицами, выполняющими разные функции. Как следствие, исключаются малоэффективные бизнес-процессы.

2. Сокращение количества работников, вовлечённых в процесс. Происходит за счёт замены узкопрофильных сотрудников квалифицированными специалистами, охватывающими широкий спектр задач.

3. Исключение дополнительных процессов (не обязательных, но вошедших в ход производства или управления, привычных).

4. Персональная ответственность специалиста за принятое им решение. Сотрудник готов самостоятельно принимать решения на отведённом ему участке работы (что сокращает число вертикальных взаимодействий по процессу).

5. Вовлечение клиентов и поставщиков в бизнес-процесс. Это формирует доверительные отношения между участниками работ, что способствует взаимной выгоде [9].

6. Выполнение рабочих процессов там, где это целесообразно. Так, многие функции осуществляются теми, за кем были когда-то закреплены, даже если это мешает эффективности их деятельности.

7. Разработка нескольких вариантов исполнения задачи. Это позволит гибко приспособлять один из продуманных способов к сложившимся обстоятельствам.

8. Уменьшение входов в процесс. Бесконечные сопоставления и сверки документов (записи об отсутствии на рабочем месте с больничными листами, заявления на отпуск с предоставленными отгулами и тому подобное) приводят к беспорядку и путанице и отнимают много времени. Во избежание этого убирают входы, которые нужно сопоставлять с другими.

9. Минимизация контроля и проверок. Такие действия не увеличивают прибыльность, но требуют дополнительных расходов. Поэтому лучше принять меры, упреждающие возможные серьёзные ошибки [10].

10. Формирование единой базы данных. Пусть она будет доступной для тех менеджеров, которые работают с заказчиками.

11. Децентрализованные подразделения с централизованным обменом информацией.

Как совершенствовать бизнес-процессы в своей компании? Каким компаниям необходимо создание реинжиниринга бизнес-процессов? В каких случаях целесообразно прибегнуть к реинжинирингу?

Рассмотрим три показательные ситуации: компания находится в глубоком кризисе, грозящем банкротством. Возможно, это вызвано резким снижением потребительского спроса на продукцию, увеличением издержек на производство. В отечественном бизнесе такое случается с госпредприятиями традиционных отраслей (сельхозпредприятия, текстильная, автомобильная отрасли). В настоящее время положение фирмы относительно стабильно, однако мониторинг, анализ рынка и деятельности компании дают основания полагать, что в будущем ситуация дестабилизируется, ухудшится (в таком положении оказываются коммерческие организации, в частности, банки). Компания-лидер, проводящая активную, даже жёсткую конкурентную и маркетинговую политику, усматривающая в перепроектировании возможность достичь большего. Основная цель реинжиниринга бизнес-процессов – освоение новшеств для нахождения эффективного пути осуществления производства, повышение конкурентоспособности компании [11].

Как использовать моделирование бизнес-процессов в корпоративном обучении и развитии? Из каких этапов состоит проект реинжиниринга бизнес-процессов? Моделирование процесса реинжиниринга бизнеса складывается из ряда последовательных действий. Каждый шаг требует профессионального подхода,

тщательного анализа исходных данных и поставленных задач, подготовки к осуществлению. Выделим пять ключевых этапов:

Во-первых, — предварительная подготовка. На данной стадии в теории создаётся желаемый облик преобразованного предприятия. Высшее руководство компании принимает решение о целесообразности и своевременности проведения реинжиниринга. Производится приготовление всех необходимых для перепроектирования предприятия ресурсов, в том числе назначение участников процесса. Если решение о реинжиниринге принято, то следует поставить в известность всех, кто, так или иначе, имеет отношение к деятельности организации (поставщиков, клиентов, работников, партнёров) [12].

Во-вторых, — стратегическое планирование. Говоря упрощённо, создаётся руководящий комитет, представляющий собой группу специалистов. Число членов может варьироваться от 5-10 человек до 25-30 (в зависимости от величины компании и объёмов предстоящих процессов). Необходимые качества: компетентность в вопросах реинжиниринга, трудоспособность, новаторство, организаторские данные. Комитет совместно с руководством компании обозначает ключевые задачи перепроектирования, создаёт внутренние рабочие группы для проведения анализа реинжинирингового процесса, намечает первоочередные направления и последовательность процедур реинжиниринга. Моделируется макет, формулируется первостепенное стратегическое направление.

В-третьих, — перепроектирование бизнес-процессов. Оно начинается с тщательного предметного анализа процессов (какие функции выполняются, кем, каков уровень продукции и услуг, производительность, затраты), изменений потребностей клиентуры [13]. Также составляется прогноз будущей деятельности предприятия и разрабатывается новая структура процессов. Составляющие

реинжиниринга производственного цикла: хозяйственные процессы (создание эффективных технологий производства, внедрение инноваций); кадровые процессы (разработка новых должностных инструкций, обучающих программ, так далее); ИТ-процессы (введение информационных программ, позволяющих автоматизировать систему управления, взаимодействия с клиентами; создаётся доступная всем участникам реинжиниринга база информации, программное обеспечение). После окончания разработки модели перепроектирования деловых процессов и его документального оформления необходимо утвердить проект и опробовать его действие (в рамках отдела).

В четвертых, — конверсия. Для осуществления этого этапа нужно сформировать команду конверсии, которой передают полномочия руководство и реинжиниринговый комитет. Она планирует переходный процесс. Главная задача — «разрулить» стрессовую для работников предприятия обстановку, вызванную реинжинирингом.

Заключительный этап — воплощение разработок в жизнь. Хотя реинжиниринг — радикальный процесс, переход от прежних бизнес-процессов к новым должен пройти для сотрудников максимально безболезненно [14].

Как навести порядок в бизнес-процессах, если вам досталась «нехорошая» компания? Кто выступает участниками проведения реинжиниринга бизнес-процессов? Как уже говорилось, в реализации плана реинжиниринга принимают участие определённое количество специалистов. Каждый из них выполняет свою функцию: Руководитель проекта реинжиниринга. Как правило, это один из ведущих менеджеров. Он организует работу по проекту и координирует сотрудничество всех участников, обеспечивает идейную поддержку процесса (развитие и поддержание настроя на победу, обновление) [15]. Менеджер-помощник руководителя. Он тесно

сотрудничает с лидером, берёт на себя обязанность сформировать рабочие группы, обеспечить методологическое и инструментальное руководство, обучить и поддержать непосредственных исполнителей работы по изменению бизнес-процессов. Управляющий комитет (иногда не создаётся, его заменяет руководитель реинжиниринга). Состоит из членов высшего руководства компании, лидера проекта, менеджеров процессов. Осуществляет контроль, согласовывает деятельность рабочих групп, разрешает возникающие конфликтные ситуации. Управляющие процессов (функциональные менеджеры). Это руководители, отвечающие за перепроектирование отдельного бизнес-процесса. Рабочая группа — коллектив из административных работников, методистов, других сотрудников компании. Приглашают также внешних специалистов (консультанты, разработчики). Все они и осуществляют непосредственную работу по реинжинирингу конкретного процесса. Слаженная работа всех участников реинжиниринга бизнес-процессов предприятия — залог успешного перепроектирования [16].

Методы и средства реинжиниринга бизнес-процессов. Безусловно, реинжиниринг — это не жёсткий алгоритм, выполнение которого гарантирует положительный результат. Скорее, его можно сравнить с выкройкой. Каждая компания «кроит» свои бизнес-процессы (применяет реинжиниринг) по-своему. И это правильно, ведь у каждой фирмы свои организационные, экономические, ресурсные предпосылки. Да и цель у каждой своя. Поэтому существует и применяется масса методов и средств реинжиниринга.

Формирование стратегии компании. Определяется модель поведения фирмы в таких областях, как увеличение доли на рынке, расширение ассортиментного ряда, освоение новых технологий производства и так далее. Инструментом часто

выступает метод анализа иерархий, разработанный Томасом Саати, а также используются статические экспертные системы с возможностью обработки качественных оценок [17].

Выбор сегментов рынка. Принимаются решения относительно целей предприятия по линии клиентов, регионов охвата, путей сбыта продукции. Основными методами исследований являются методы статистического анализа и прогнозирования рынков сбыта.

Формирование продуктовых портфелей. Производят оценку возможностей компании в отношении эффективности распределения капиталовложений по различным проектам и продуктам. Часто используются математические модели и методы оптимизации.

Моделирование деловых процессов. Решения, принятые на этапе формирования продуктовых портфелей, определяют содержание необходимых бизнес-процессов. Их реализация требует проектирования технологии их осуществления с позиции достижения определённых показателей эффективности. Разрабатывают статические и динамические модели бизнес-процессов, позволяющие выполнить оценку их эффективности. Пользуются методом функционального моделирования (диаграммы) или объектно-ориентированного моделирования [18].

Планирование потребления ресурсов. Когда модель бизнес-процесса построена, необходимо проанализировать её с точки зрения достаточности ресурсов. Здесь работают методы стоимостного анализа функций (выявляет трудоёмкие и затратные процессы, «лишние» функции) и динамического имитационного моделирования. Последний применяют для динамического анализа деловых процессов. Он предоставляет возможность генерировать статистику

выполнения множества бизнес-процессов одного или нескольких типов за длительный период времени.

Каковы результаты реинжиниринга бизнес-процессов? В результате применения проекта реинжиниринга бизнес-процессов компании достигаются следующие итоги: изменяется организационная структура управления. Это выражается в значительном сокращении работы, выполняемой менеджерами (их функции изменяются от контролирующих к тренерским) и количества уровней управления (административная верхушка становится ближе к непосредственным исполнителям работ), снижении значимости организационной структуры. Смена структуры подразделений на команды процессов. В итоге перепроектирования процессы, разбитые прежде по отделам, объединяются в один. Это решает проблему отсутствия согласованности и часто даже противоречивости деятельности и целей различных функциональных подразделений [19].

Оптимизация рабочего процесса. Исполнители работ делают уже не одну опцию, их труд теперь многоплановый. Ответственность сотрудников за одну функцию заменяется ответственностью за результат всего бизнес-процесса. Устранение ненужных проверок экономит время, направляемое на производственный процесс. Изменяется роль административных работников. От них ожидается не контролирующая или секретарская работа, а лидерские качества, умение мотивировать сотрудников. Меняются критерии эффективности, система оплаты труда. Она зависит от эффективности бизнес-процесса, оцениваемой по конечному результату. Изменяется мерило «карьерного роста». Им становится не эффективность, а умение выполнять работу. Изменяется цель исполнителя. Он сосредоточен не на стремлении угодить руководству, а на удовлетворении потребностей клиента.

Подводя итоги аналитических размышлений, отметим, что правильно построенный реинжиниринг бизнес-процессов вполне может быть успешным [20]. При этом, следует понимать, что реинжиниринг бизнес-процессов предприятия – рисковое мероприятие. Его результат практически невозможно предугадать и тем более гарантировать. По некоторым данным, от 50 до 70 процентов попыток перепроектирования заканчиваются если не полным провалом, то получением совсем не тех результатов, на которые рассчитывали. Проводился целый ряд опросов, исследований, бесед со специалистами консалтинговых фирм, чтобы определить совокупность необходимых условий, способствующих успешному проведению реинжиниринга. Основные факторы и условия успешности реинжиниринга бизнес-процессов следующие:

1. Финансовая поддержка. Осуществить такой грандиозный переворот невозможно без значительных денежных затрат. Зачастую внутреннего резерва компании может не хватить для проведения реинжиниринга. Важно заручиться поддержкой извне.

2. Методологическая поддержка. Возможно, стоит уделить особое внимание программному обеспечению, которое обязательно понадобится в процессе реинжиниринга. Заранее необходимо узнать всё о применяемых инструментах, используемых методах и постараться предусмотреть их наличие.

3. Привлечение внешних участников. Опыт свидетельствует, что способностей собственников и руководителей бизнеса не всегда достаточно. Будет правильным пригласить на помощь специалистов, консультантов, поручить им создание процесса [21]. Руководитель не имеет права на ошибку в выборе эксперта.

4. Информированность всех участников процесса. Необходимо позаботиться о том, чтобы все, кто имеет отношение к преобразованиям, обладали чётким

пониманием того, что должно произойти, как это будет выполняться, какие цели стоят перед каждым и за что отвечает именно он.

5. Идейная подготовка. Это касается не только рядовых сотрудников фирмы, но и руководящей верхушки. Если руководитель убеждён в необходимости реинжиниринга, верит в успех операции, он сможет правильно мотивировать всех, от кого зависит процесс.

6. Важная роль руководства. Лидером перепроектирования должен стать человек, обладающий авторитетом, способный нести ответственность за решения и преодолевать возможные затруднения [22]. Он обеспечит участие в проекте лучших сил предприятия.

7. Сплочённые сотрудники. Ещё до начала реинжиниринга ваш коллектив должен отличаться слаженностью, общностью профессиональных интересов, высоким уровнем знаний о деловых процессах. Только с такой командой можно начать бизнес с чистого листа.

Современная рыночная экономика обусловила конкурентную среду. Компании вынуждены регулярно прибегать к нововведениям, а часто и к полному переосмыслению своей деятельности и перестройки бизнес-процессов. В этом случае, несомненно, реинжиниринг является лучшим инструментом, что было доказано на практике международными компаниями. Более того, уже существуют примеры удачного российского опыта осуществления реинжиниринга бизнес-процессов.

### **Библиографический список**

1. Бородай В.А. Предпосылки устойчивого развития бизнеса в турбулентной среде // В сборнике: Регулирование экономической деятельности и деловая среда:

проблемы, перспективы и решения Сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 332-341.

2. Петренко А.С., Бородай В.А. Вектор эвритмии альтернативной бизнес-модели сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 2.

3. Бородай В.А. Сервис как идеология высокого смысла и новый взгляд на отношения в обществе // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 224-228.

4. Дудкина О.В., Бородай В.А. Информационный индивидуализм сервисных услуг на основе эластичности медийного пространства // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 198-202.

5. Бородай В.А. Проблемы диджитализации HR-процессов в сфере сервиса // В сборнике: Высокие технологии и модернизация экономики: достижения и новые векторы развития Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 78-85.

6. Казьмина Л.Н., Дудкина О.В., Бородай В.А. Дивергентное мышление в сервисной деятельности / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 9 (103). С. 31.

7. Бородай В.А. Форсайт как техника принятия решений в туристской сфере в условиях неопределенности // В сборнике: Финансы, учет и менеджмент: теоретические и практические разработки Сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. 2017. С. 371-383.

8. Молчанова О.С., Бородай В.А. Ребрендинг сервисной компании как выход на новый качественный уровень развития // В сборнике: Наука, технологии, техника: современные парадигмы и практические разработки сборник научных трудов по материалам I Международного научно-практического форума. 2017. С. 131-146.

9. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.

10. Дудкина О.В. Лояльность клиентов как инструмент маркетинга в сфере сервиса // В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования: опыт, проблемы и перспективы сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». 2017. С. 290-300.

11. Бородай В.А. Рыночные императивы потребительского поведения в XXI веке // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет,

Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 214-224.

12. Петренко А.С., Бородай В.А. Особенности формирования организационной культуры предприятий сферы услуг // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 11 (105). С. 3.

13. Бородай В.А. Проблемы эмерджентности системы управления в сервисной деятельности // В сборнике: Развитие науки и технологий: проблемы и перспективы развития Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. 2017. С. 7-17.

14. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.

15. Бородай В.А. Социально-институциональный анализ социетальной сферы торговли в современном обществе: дис.. д-р. соц. наук: 22.00.04. - Новочеркасск, 2009. - 415 с.

16. Карич Л.В., Бородай В.А. Репутация сервисной компании как потенциал развития и социальный запас прочности // В сборнике: ТУРИЗМ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ Материалы III-й Международной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации, Донской государственный технический университет, Министерство культуры Ростовской области, Национальная академия туризма. 2017. С. 236-243.

17. Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков // Бизнес технологии в России: теория и практика.,

материалы II междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2015. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 7-9.

18. Минасян Л.А., Бородай В.А. Социально-психологическая доминанта в управлении изменениями сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 6 (100). С. 12.

19. Бородай В.А. Стратегические ловушки роста // Инновации социальные и экономические: вызовы и решения. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет. 2014. С. 103-105.

20. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

21. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.

22. Бородай В.А., Петренко А.С. Бенефиты талантливым работникам – фундамент лояльности в сервисной компании // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 25-28.

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

### Погосян В.А., Чепоров В.В. Прогнозирование движения ПИИ в экономику Российской Федерации

Prospects for Russia's participation in the international capital flow

**Погосян Виктория Артуровна,**

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
г. Симферополь

**Pogosyan Viktoria Arturovna,**

Institute of Economics and Management

(Academic Unit) of V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

**Чепоров Валерий Владимирович,**

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,  
г. Симферополь

**Cheporov Valery Vladimirovich,**

Institute of Economics and Management

(Academic Unit) of V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

**Аннотация:** Дана динамика движения ПИИ в экономику Российской Федерации, выделены причины и проблемы, которые оказали влияние на динамику поступления ПИИ, составлен прогноз притока ПИИ в экономику Российской Федерации.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, страны –лидеры по притоку ПИИ, прогноз притока ПИИ в экономику РФ

**Abstract:** The dynamics of FDI flows to the economy of the Russian Federation is presented, the causes and problems that influenced the dynamics of FDI inflow are outlined, and the forecast of FDI inflow into the economy of the Russian Federation is drawn up.

**Keywords:** Foreign direct investment, FDI inflow countries, FDI inflow forecast into the Russian economy

Одним из основных факторов экономической глобализации мировой экономики и развития национальных экономик мира являются иностранные инвестиции. Особое значение среди них занимают прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Отметим, что ПИИ могут поступать в экономику стран мира в

денежном эквиваленте и как новые методы управления и технологии. На рисунке 1 представлена динамика потоков ПИИ в мире.

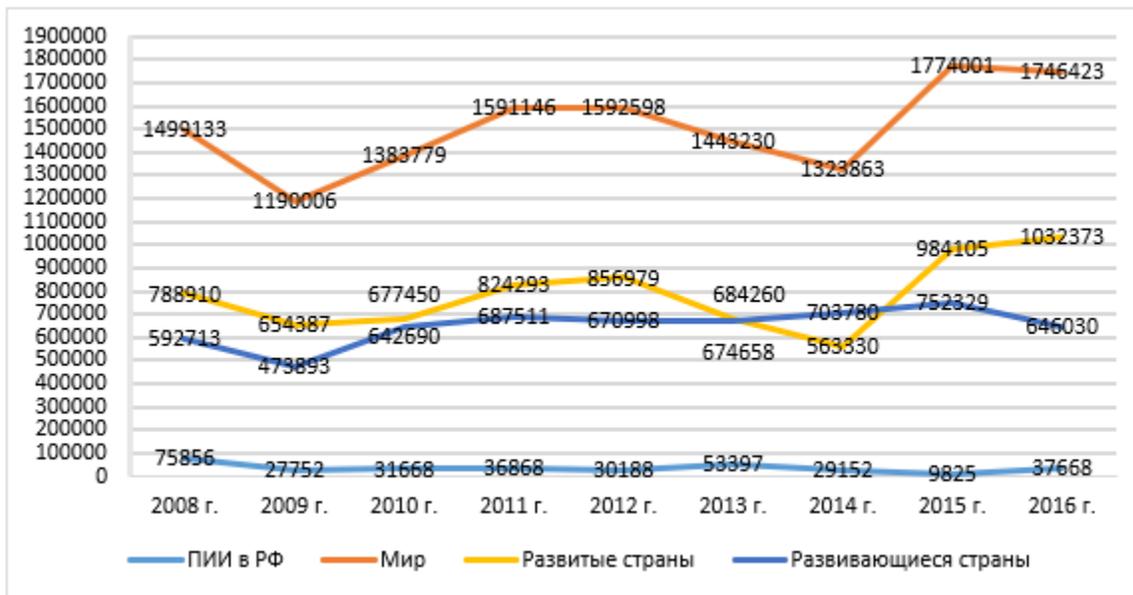


Рисунок 1. ПИИ в мире, 2008-2016 гг.

Источник: рассчитано и составлено на основе данных ЮНКТАД

Потоки ПИИ в мире имеют нестабильный характер. Значительные колебания заметны в экономике развитых стран. Так, в период с 2012 по 2014 гг. наблюдается резкий спад с позиции рекордного показателя, равного 856979 млрд. долл. США, до 563330 млрд. долл. США. За три года объем ПИИ сократился в 1,5 раза. Затем, с 2014 по 2016 гг., наблюдается резкое увеличение иностранных вложений в экономику развитых стран до 1032373 млрд. долл. США.

Если сравнивать динамику потоков ПИИ в мире и динамику потоков в Россию, то четкой взаимосвязи нет. Так, в 2012 г. в мире потоки ПИИ увеличились по сравнению с 2011 г. на 100%, а затем сократились в 2013 г. на 90%. В движение потоков ПИИ в Россию наблюдается обратная тенденция. С 2008 г. по 2012 г.

прослеживается нестабильная динамика движения ПИИ в РФ. В 2008 г. отмечается спад с 75856 млн. долл. США до 27752 млн. долл. США. В 2011 г. также наблюдается спад ПИИ до 30188 млн. долл. США. В период с 2013-2015 гг. прослеживается спад до 9825 млн. долл. США. В 2016 г. наблюдается существенный рост притока ПИИ в экономику России, в мире наоборот снижение динамики роста.

Среди масштабных вызовов для экономики России в 2014 г. можно выделить: «общее замедление темпов роста национальной экономики, вызванное накопившимися в ней структурными дисбалансами, обострением внешнеполитической напряженности из-за ситуации на Украине, падением мировых цен на нефть, введением западными странами жестких антироссийских санкций»[6]. Введение санкционные ограничения для банков с государственным участием в капитале и ряда крупных компаний привело к сокращению займов и размещению новых выпусков акций.

Также, эксперты выделяют такие проблемы в экономике России, которые ограничивают приток ПИИ: неэффективность, неконкурентоспособность, избыточную монополизацию, высокие процентные ставки. В 2014-2015 гг. отмечено многократное увеличение масштабов бегства капитала. По официальным данным Банка России, «за 2014 г. было вывезено рекордное количество капитала: чистый вывоз капитала частным сектором составил 151,5 млрд. долл. США. В сравнении с 2013 г. данный показатель увеличился практически в 2,5 раза. Причиной роста оттока капитала считаются санкции, закрывшие рефинансирование на внешних рынках и напугавшие иностранных инвесторов»[2].

На основании данных, приведенных на рисунке 1 и основных расчетов в таблице 1., нами составлен прогноз движения ПИИ в экономику Российской Федерации

Таблица 1

Исходные данные для составления прогноза движения ПИИ в экономику  
Российской Федерации

Год	Поступление (y)	Первые разности уровней	t	t <sup>2</sup>	yt	Теоретический уровень, $t$	(y- $t$ ) <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7	8
2008	75 856	—	-7	49	-530992	53800	486467136
2009	27 752	-48 104	-5	5	-138760	49075	454670329
2010	31 668	3 916	-3	9	-95004	44353	160909225
2011	36 868	5 200	-1	1	-36868	39631	7634169
2012	30 188	-6 680	+1	1	30188	34909	0
2013	53 397	23 209	+3	9	160191	30187	538704100
2014	29 152	-24 245	+5	25	145760	25465	13593969
2015	9 825	-19 327	+7	49	68775	20743	119202724
2016	37 668	27843	+9	81	339012	16021	468592609
Итого	= 335 834		0	249	-57698	=314184	2249774261

Источник: рассчитано и составлено на основе данных ЮНКТАД

Приведем основные формулы и результаты расчета.

$$t = a_0 + a_1 t \quad (1)$$

$a_0 =$  млн. долл. США,

млн. долл. США

Точечный прогноз поступлений ПИИ для 2018 г.:

$$t = 37315 - 231 \cdot 10 = 35005 \text{ млн. долл. США}$$

Интервальный прогноз поступлений ПИИ для 2018 г.:  $t$

$$= 19 \ 363 \text{ млн. долл. США}$$

Интервальный прогноз объема поступления ПИИ для 2018 г.:

млн.долл. США

Точечный прогноз поступлений ПИИ для 2019 г.:

$$t = 37315 - 231 \cdot 11 = 34 \ 774 \text{ млн. долл. США}$$

Точечный прогноз поступлений ПИИ для 2020 г.:

$$t = 37315 - 231 \cdot 12 = 34 \ 543 \text{ млн. долл. США}$$

Точечный прогноз поступлений ПИИ для 2021 г.:

$$t = 37315 - 231 \cdot 13 = 34 \ 312 \text{ млн. долл. США}$$

Точечный прогноз поступлений ПИИ для 2022 г.:

$$t = 37315 - 231 \cdot 14 = 34 \ 081 \text{ млн. долл. США}$$

В целом прогноз поступления ПИИ в экономику РФ представлен на рисунке 2.

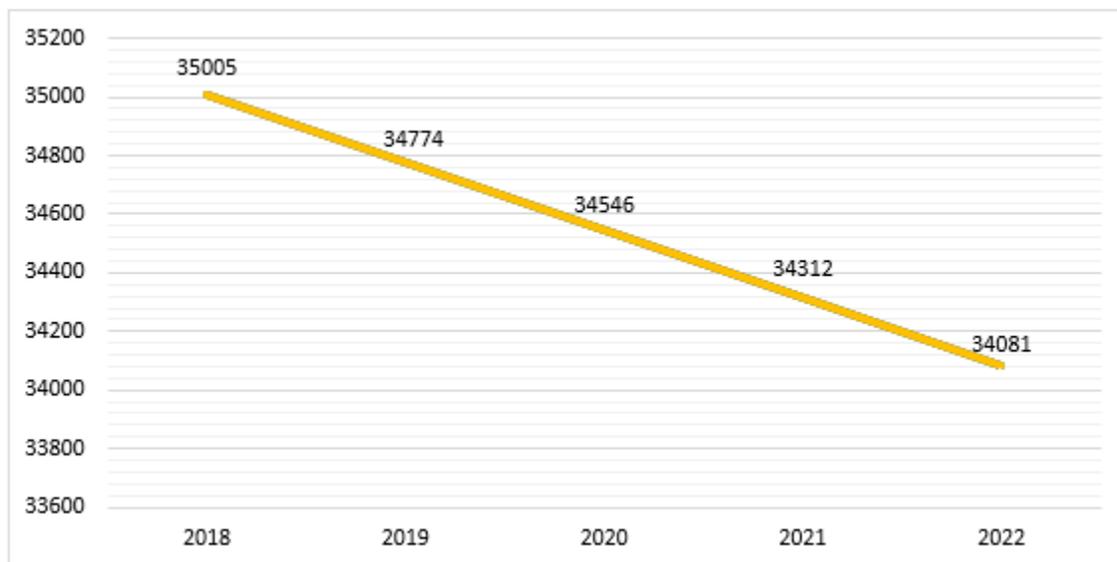


Рисунок 2. Прогноз поступления ПИИ в экономику РФ

Источник: рассчитано и составлено на основе данных ЮНКТАД

Можно сделать вывод, что динамика поступления ПИИ в экономику РФ отрицательная, соответственно необходимы ряд кардинальных мер по изменению ситуации. Кроме этого, необходимо провести структурный или качественный анализ эффективности участия страны на мировом рынке капитала. «Данный анализ включает в себя анализ структуры движения капитала в страну и из нее по видам инвестиций, отраслям экономики, по странам, секторам экономики»[1].

В Российской Федерации сохраняется неблагоприятный инвестиционный климат, который определяется как внешними негативными факторами (введение санкций и резкое снижение цен на нефть), так и внутренними: административные барьеры. В режиме санкций в России важно сформировать качественный климат для иностранных инвесторов путем создание особых экономических зон и территорий опережающего развития.

## Библиографический список

1. Буценко, И. Н. Международный экономический анализ [Текст] : Практикум / И. Н. Буценко, Ю. В. Илясова, О. В. Кутняк. – Симферополь: Издательство «Салта», 2013. – 256 с.
2. Научно-методический электронный журнал «Концепт» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2015/15082.htm>.
3. Data Center of the United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en)
4. World Investment Report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_Overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf)
5. World Investment Report 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_Overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf)
6. Участие России в международном движении капитала. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchastie-rossii-v-mezhdunarodnom-dvizhenii-kapitala>
7. Standard & Poor's [Electronic resource]: site. – Mode of access: [http://www.standardandpoors.com/ru\\_RU/web/guest/home](http://www.standardandpoors.com/ru_RU/web/guest/home).

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.717

### Брусилова И.С., Езангина И.А. Особенности и перспективы реализации региональных программ льготного ипотечного кредитования Features and Prospects for Implementing Regional Preferential Mortgage Lending Programs

**Брусилова И.С.**,  
студент, ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Brusilova I.S.**,  
Student, Volgograd State Technical University, Volgograd

**Езангина И.А.**,  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и финансы производственных систем и технологического предпринимательства» ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Ezangina I.A.**,  
Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Management and finance of production systems and technological entrepreneurship» Volgograd State Technical University, Volgograd

**Аннотация:** В работе, на примере Волгоградской области, определены направления развития рынка ипотечного кредитования с позиции реализации программно-целевого подхода. Представленный статистический анализ позволил сделать вывод о востребованности данного банковского продукта среди различных категорий граждан области. Обозначена необходимость развития дальнейшей институциональной структуры рынка ипотечного кредитования, используя правовые, финансовые инструменты активной государственной политики.

**Ключевые слова:** ипотечный жилищный кредит, государственная программа, областная целевая программа, льготный займ, компенсация, ставка рефинансирования

**Abstract:** В работе, на примере Волгоградской области, определены направления развития рынка ипотечного кредитования с позиции реализации программно-целевого подхода. Представленный статистический анализ позволил сделать вывод о востребованности данного банковского продукта среди различных категорий граждан области. Обозначена необходимость развития дальнейшей институциональной структуры рынка ипотечного кредитования, используя правовые, финансовые инструменты активной государственной политики.

**Keywords:** mortgage housing loan, state program, regional target program, preferential loan, compensation, refinancing rate

По данным Центрального Банка Российской Федерации на 01.02.2015 на территории Волгоградской области выдано 618 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 832 млн. рублей. В сравнении с другими субъектами, входящими в состав Южного Федерального округа, Волгоградская область занимает третье место. В целом по стране Волгоградская область по данным показателям расположилась на 24 и 25 местах, соответственно.

В целях повышения доступности ипотечного кредитования для населения Волгоградской области и стимулирования жилищного строительства в регионе с 2013г. в рамках государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» реализуется ипотечная программа «Жилье для российской семьи». Данная программа финансируется из средств местного бюджета, а также субвенций государственного. **Сроки реализации программы** – до 31 декабря 2017 года.

Ее основными преимуществами являются:

- приобретение жилья эконом класса в г. Волгограде и в г. Волжском по доступной цене не более 35 000 руб./ кв.м.;
- квартира с полноценной отделкой и готова к заселению;
- общая площадь квартиры – до 100 м<sup>2</sup>;
- возможно получение льготного ипотечного кредита с государственной поддержкой;
- компенсация части расходов по оплате процентов за ипотеку (при покупке жилья на этапе долевого участия в строительстве).

На данный момент в региональном реестре участников программы состоит около 3,5 тыс. семей, из которых порядка 1,4 тыс. граждан уже приобрели льготное

жилье, в том числе с помощью ипотечных займов. [5] Важно отметить, что с 2016 года в рамках программы возможно использование материнского капитала в качестве первоначального взноса по ипотечному кредиту. В настоящем порядке 40 семей региона направили материнский капитал на общую сумму около 17 млн. 270 тыс. рублей на оплату первоначального взноса по ипотеке.

На территории области – в Волгограде и Волжском — в рамках программы введено в эксплуатацию порядка 56 тыс. кв. метров жилья. Это одно-, двух-, трехкомнатные квартиры с современной планировкой и отделкой под ключ, реализуемые по льготной цене — не дороже 35 тыс. рублей за 1 кв. метр, притом, что средняя рыночная стоимость жилья в регионе составляет порядка 40 тыс. рублей за квадратный метр. Стоит отметить, что квартиры для участников программы предоставляются в жилых комплексах, где строятся не только дома, но и социальная инфраструктура. Комплексное развитие территорий — одно из приоритетных направлений долгосрочной стратегии Волгоградской области.

В программу включены такие застройщики г. Волгограда и Волжского, как ООО «Родниковая долина» ИСК «Запад» (ЖК «Родниковая долина»), ООО «Пересвет-Регион-Дон» (ЖК «Ново-Комарово»), ООО «Стройсервис» (ЖК «Колизей»), ЗАО «Флагман» (ЖК «Флагман»), ООО «Среда» (ЖК «Аквамарин»). Всего застройщиками было предложено к продаже более 4200 льготных квартир, из которых порядка 2000 — нашли своих покупателей. По данным на конец августа 2017 года в региональный реестр желающих приобрести «программные» квартиры включено около 4000 семей Волгоградской области (рисунок 1).



Рисунок 1. Динамика количества жителей Волгоградской области и квартир, включенных и приобретенных по ипотечной программе «Жилье для российской семьи» в 2015-2017гг.

Областная целевая программа «Молодая семья» является важнейшим направлением жилищной политики, проводимой Администрацией Волгоградской области и действующей в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050.

Участниками Подпрограммы могут стать молодые семьи, в том числе неполная молодая семья, состоящая из одного молодого родителя и одного и более детей, соответствующая следующим условиям:

- возраст каждого из супругов либо одного родителя в неполной семье на день принятия органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации решения о включении молодой семьи — участницы Подпрограммы в список претендентов на получение социальной выплаты в планируемом году не превышает 35 лет;
- семья должна быть признана нуждающейся в жилом помещении на территории муниципального образования городской округ город-герой Волгоград;
- наличие у семьи доходов, позволяющих получить кредит, либо иных денежных средств, достаточных для оплаты расчетной (средней) стоимости жилья в части, превышающей размер предоставляемой социальной выплаты.

Программа действует на территории Волгограда и Волгоградской области, начиная с 2002 года и реализуется в 2016 — 2020 годах в один этап.

Ее целью является оказание финансовой поддержки молодым семьям, признанным в установленном порядке нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Основными задачами подпрограммы являются:

- обеспечение предоставления молодым семьям — участникам подпрограммы социальных выплат;
- создание условий для привлечения молодыми семьями собственных средств, дополнительных финансовых средств кредитных и других организаций, предоставляющих кредиты и займы, в том числе ипотечных жилищных кредитов,

для приобретения жилого помещения или строительства индивидуального жилого дома. [6]

Воспользоваться проектом «Молодая семья» в области могут только лица, постоянно проживающие в Волгоградской области и ее муниципальном округе. Как и в любой льготной программе, в ней существуют ограничения. Размер помощи, предоставляемой из областного и федерального бюджетов, может составлять от 457 000 рублей до 1 миллиона. Зависит это от количества членов семьи участницы, размера покупаемого или возводимого жилища, а также от значения средней рыночной цены жилья в регионе, действующей на момент выделения средств. По данной программе приобретать доступное жилье можно, если его размеры **не превышают норму обеспеченности** жильем, которая установлена Законом.

На данный момент семьям-участникам программы можно оформлять документы на приобретение жилья не больше следующих размеров:

- состоящим из двух человек — 42 метра квадратных;
- насчитывающим троих или большее количество человек — 18 метров квадратных на каждого.

При соблюдении данного условия областной бюджет компенсирует часть стоимости жилища, в процентах от общей суммы:

- до 30% семьям, в которых нет детей;
- до 35% семьям, в которых дети есть.

При этом окончательный размер выплаты определяется исходя из показателя средней рыночной цены на жилье в регионе, исходя из реальной ситуации на рынке первичной недвижимости. [7]

Выделенные средства семье можно направить на покупку нового доступного жилья, или на возведение собственного, а также на погашение кредита на жилье,

либо внесение первого взноса по ипотеке, оформленной в аккредитованном под эту программу банке.

Более шести тысяч льготных займов на общую сумму свыше семи миллиардов рублей выдано жителям Волгоградского региона за время действия программы ипотеки с государственной поддержкой. Рост объемов жилищного кредитования является одним из индикаторов развития экономики Волгоградской области. Повышение доступности ипотеки позволяет развивать сферу жилищного строительства. Способствует этому и региональная мера поддержки – Программа компенсации гражданам части расходов по оплате процентов по ипотечным жилищным кредитам в размере 5,5% по кредиту на покупку квартир в строящихся домах. Получателями поддержки уже стали более 2800 семей, которыми приобретено порядка 130 тысяч квадратных метров жилья и инвестировано в строительную отрасль региона почти пять миллиардов рублей. Данная программа действует в рамках [Закона Волгоградской области от 27.03.2001 № 524-ОД «О развитии жилищного кредитования в Волгоградской области»](#), а также Постановления Правительства Волгоградской области от 05.03.2013 № 103-п «О предоставлении гражданам компенсации части расходов по оплате процентов по ипотечным жилищным кредитам (займам), использованным гражданами для приобретения или строительства на территории Волгоградской области жилого помещения».[1]

Компенсация предоставляется гражданам, включенным в реестр граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса в рамках реализации программы «Жилье для российской семьи». Также предоставляется при приобретении с использованием ипотечного кредита на территории региона жилого

помещения экономического класса по договору участия в долевом строительстве у застройщика, реализующего проект жилищного строительства.

Ежемесячный размер компенсации не может превышать 15 000 рублей, либо сумму фактически погашенных процентов в соответствующем месяце. Предоставление компенсации осуществляется в течение срока действия договора ипотечного жилищного кредита (займа), но не более чем за первые полные 24 месяца после заключения соглашения о предоставлении компенсации.

Право на региональную меру поддержки имеют граждане, для которых приобретаемое жилое помещение является единственным жилым помещением, принадлежащим им и членам семьи на праве собственности, либо являющиеся собственниками жилых помещений или членами семьи собственника жилого помещения и обеспеченные общей площадью жилого помещения менее 18 квадратных метров на одного члена семьи.

Компенсация предоставляется гражданам в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на день принятия решения о предоставлении компенсации, но не более 15 000 рублей в месяц, сроком от 24 до 120 месяцев в зависимости от категории:

- 24 месяца для всех категорий граждан;
- 60 месяцев для работников бюджетной сферы;
- 120 месяцев для многодетных семей.

По состоянию на 01.03.2015 участниками данной программы стали 2087 граждан, которыми инвестировано в строительство жилья эконом-класса порядка 3 млрд. 746 млн. рублей, что эквивалентно строительству 95,8 тыс. кв. м жилья (рисунок 2). 950 участников проекта «Жилье для российской семьи» стали получателями компенсаций.[8,с.147]

## Количество участников программы

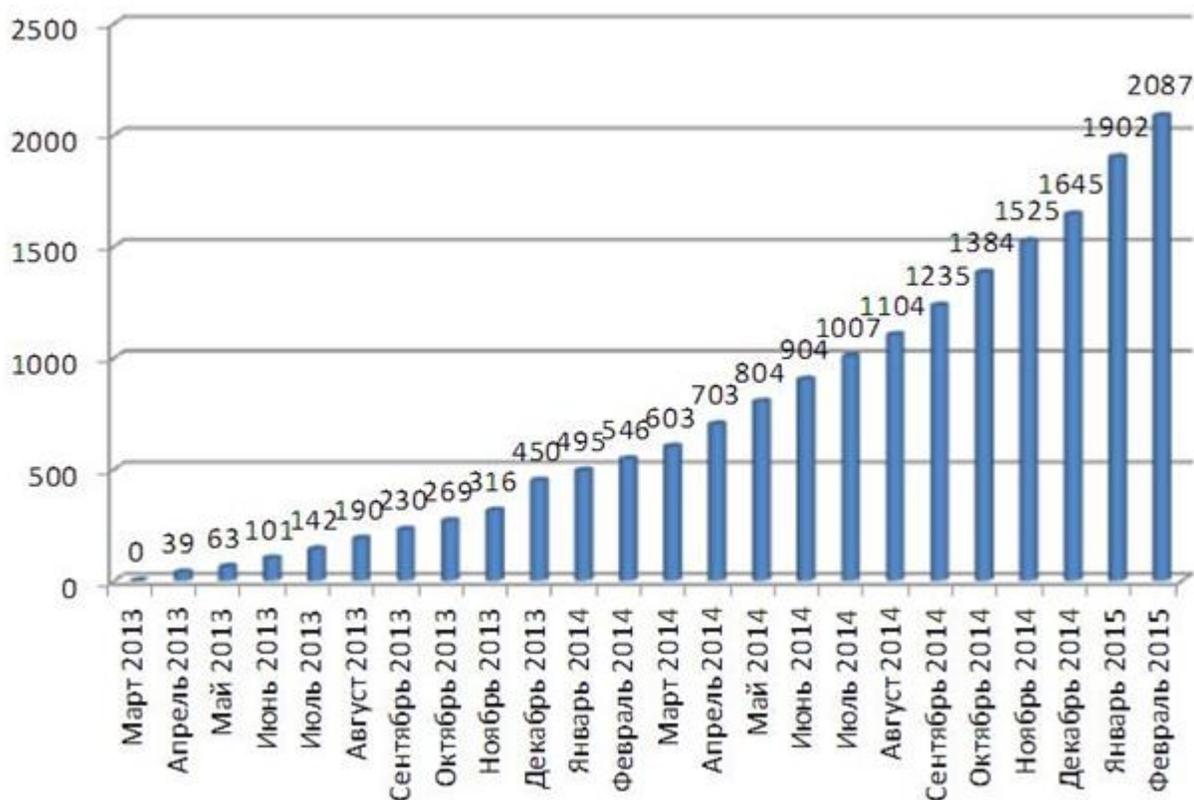


Рисунок 2. Динамика количества участников программы «Жилье для российской семьи» в Волгоградской области в 2013-2015гг.

Механизм снижения размера процентной ставки в региональных программах льготного ипотечного кредитования неоднократно обсуждается региональными властями. В ходе чего предполагается, что часть расходов заемщика по уплате процентов за ипотеку возьмут на себя регионы при участии АИЖК. Механизм, который предлагает Министерство строительства России, предусматривает возможность снижения процентной ставки на весь период кредитования, что для получателей займа более выгодно, а кроме того, упрощает схему предоставления льгот.

Субъектам рекомендовано проработать вопрос о заключении трехстороннего соглашения о сотрудничестве — между администрацией региона, АО «АИЖК» и кредитной организацией, уполномоченной субъектом РФ. В соответствии с соглашением, предстоит разработать методику снижения ипотечных ставок по ипотечным кредитам, определить категории получателей льготной ипотеки, перечень домов, в которых можно приобрести квартиру в ипотеку по льготной программе. Решения должны быть закреплены соответствующими региональными правовыми актами.

### Библиографический список

1. Аналитическая информация об участии Волгограда в реализации государственных программ Российской Федерации и Волгоградской области, иных региональных программ и непрограммных мероприятий за 2015 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://old.volgadmin.ru/> (дата обращения: 01.12.2017).
2. Езангина И.А. Межфирменный стратегический альянс в системе конкурентных отношений бизнеса//Научное обозрение. -Москва: ИД «Наука образования). -2012. -№4. -С.119-126.
3. Езангина И.А. Региональный кластерный подход как основа формирования инновационного потенциала государства//Современные проблемы науки и образования. -2013. -№ 2. -С. 367.
4. Езангина И.А., Хмурова Т.В. Перспективные инструменты проектного финансирования: современный взгляд//Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2016. -№ 20. -С. 18-32.
5. О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи»: Постановление Правительства Российской Федерации от 05 мая 2014 г. №

404 [Электронный ресурс]. – Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс (дата обращения: 01.12.2017).

6. Программа «Жилье для российской семьи» » [Электронный ресурс] // Официальный сайт государственной программы «Жилье для российской семьи. - Режим доступа: <http://программа-жрс.рф> - (дата обращения 30.11.2017).

7. Реализация программы «Жилье для российской семьи» [Электронный ресурс] // Официальный сайт администрации Волгоградской области. – Режим доступа: <http://old.volgadmin.ru/ru/SitesDepartments/GovernsZhil/Programm.aspx> - (дата обращения 30.11.2017).

8. Волгоградская область в цифрах 2015 : краткий сб. / Терр. орган Фед. службы гос. статистики по Волгоград. обл. – Волгоград : Волгоградстат, 2016. – 376 с.

УДК 33

Пожилова И.В. Современное развитие жилищного рынка и региональная жилищная политика

Modern development of the housing market and regional housing policy

**Пожилова И.В.,**

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Волгоградский государственный университет»

Россия, г. Волгоград

**Pozhilova I.V.,**

Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education

Volgograd State University

Russia, Volgograd

**Аннотация:** В статье рассмотрены основные тенденции, условия и проблемы развития жилищного рынка в российской экономике. Проанализированы цели, задачи и особенности национальной и региональной жилищной политики. Представлены основные подходы к исследованию рынка жилья и жилищной политики. В рамках цели и предметной сферы исследования уточнена современная роль региональной экономики и регионального управления в развитии жилищного рынка. Определены и обоснованы приоритетные направления развития рынка жилья и перспективы их достижения. Особое внимание уделяется вопросам совершенствования регионального управления.

**Ключевые слова:** жилищная политика, рынок жилья, региональная экономика, регион, региональное развитие.

**Abstract:** The main tendencies, conditions and problems of development of the housing market in Russian economy are considered. The article analyzes the purposes, tasks and peculiarities of national and regional housing policy. The main trends and approaches to successful regional management of housing market are suggested. The research defines and clarifies the role of regional economy and regional management in the enhancement of housing market. Special attention is given to the issues and aspects of the regional management efficiency.

**Keywords:** housing policy, housing market, regional economy, region, regional development.

Современные цели и задачи долгосрочного и эффективного развития национальной экономики в своём достижении предполагают определение резервов, направлений и перспективных возможностей экономического развития и роста. В свою очередь, условия для формирования и успешной реализации экономического потенциала во многом обусловлены социальной политикой государства и регионов, повышающей качество жизни граждан. Улучшение качества жизни по основным

социально-экономическим показателям создает предпосылки для формирования и реализации также и инновационного потенциала, что необходимо для современного социально-экономического развития.

В настоящее время проблемы жилищной политики особенно актуальны не только для российских регионов, но и для большинства европейских стран. Некоторые европейские исследователи отмечают, что научное и экспертное сообщество приходит к определенному согласию в вопросах о необходимости трансформации жилищной политики и жилищной системы, которые перестают соответствовать современным глобальным вызовам и изменениям. Ключевые проблемы и аспекты исследований связаны с возможным совершенствованием функционирующих рынков жилья и жилищной экономики в рамках решения экономических, социальных, инновационных, политических и культурных задач [7]. Также интересная особенность современной жилищной политики заключается в том, что ей присущи основные характеристики, отличающиеся определенным противоречием: одновременной глобализацией и локализацией [6].

Указанное противоречие не только усложняет выработку эффективных подходов к разработке вопросов жилищной политики, но и определяет очевидную взаимосвязь и взаимную дополняемость в решении актуальных проблем жилищной политики на всех уровнях управления, государственном и региональном. Следует также отметить, что такие процессы и тенденции, как рост региональной дифференциации в сочетании с масштабами глобализации, имеют общемировой характер. Однако для российских регионов в современных условиях важнейшее значение имеет тенденция «регионализации», что обуславливает необходимость исследования возможных направлений для решения проблем жилищной политики

в условиях определенных бюджетных, финансовых, экономических, инвестиционных и инновационных ограничений.

Усиление производственного потенциала экономики повышает её эффективность, обеспечивает рост производительности труда и интенсивность инвестиционно-инновационных процессов. Активизация жилищного строительства, благодаря высокому мультипликативному эффекту, обладает потенциалом необходимого экономического развития и роста. Приоритетные цели и задачи жилищной политики России – это прежде всего повышение объёмов жилищного строительства, модернизация и внедрение жилищных инноваций, снижение стоимости жилья.

Проанализируем проблемы, возможности и направления их реализации. Очевидно, что выполнение указанных задач в современных условиях может быть достигнуто главным образом за счет масштабной модернизации, внедрения инновационных разработок и технологий строительства и производства строительных материалов. Проблема доступности и обеспеченности жильем связана с уровнем и условиями развития строительной отрасли, государственной жилищной политикой, механизмами и инструментами её реализации, мерами государственного регулирования, с экономическим стимулированием предложения и спроса на рынке жилья.

Развитие жилищного строительства определяет темп социально-экономического развития страны, регионов, интенсифицирует процессы модернизации экономики, является фактором инновационного развития. Жилищное строительство стимулирует производство строительных материалов, машиностроение, металлургию, нефтехимию [1].

Рынок жилья – это сложная, многоаспектная система отношений, которой присущи черты рынков товаров, инвестиций и услуг. Это инфраструктурная категория, связанная с созданием условий, необходимых для осуществления производственной, коммерческой, социальной и иной деятельности [2]. Следует отметить, что принципиально важным представляется рассмотрение рынка жилья и его развития во взаимосвязи с жилищной экономикой, поскольку формирование эффективной жилищной экономики включает в себя помимо рынка жилья сектор аренды жилья, жилищное строительство и жилищное финансирование. Взаимосвязь этих секторов обеспечивает значительный совокупный эффект от развития и расширения одного из них.

Анализ темы исследования позволяет сформулировать основные перспективные направления развития жилищного рынка и, что самое главное, условия обеспечения граждан современным и качественным жильем. Это модернизация жилья, малоэтажное строительство, жилищные инновации, развитие рынка арендного жилья, ипотечное кредитование. Однако в настоящее время развитие массового жилищного строительства сдерживается многими ограничениями объективного и субъективного характера. Для всех указанных направлений развития жилищного рынка наиболее актуальной проблемой является необходимость развития новой индустриальной базы, внедрения инновационных технологий и материалов. Именно внедрение современных эффективных технологий строительства и инновационных строительных материалов сокращает сроки строительства, снижает стоимость и стимулирует строительство жилья экономического класса, малоэтажное строительство, индустриальное домостроение, насыщает рынок арендного жилья.

Относительно низкая доля новых технологий в настоящий момент в рамках общего объёма не предполагает реальных возможностей для инновационного развития и роста. Процессы модернизации и внедрения инноваций в жилищном строительстве государство планирует решать (и отчасти решает) за счет субсидирования процентных ставок по кредитам, льготного налогообложения, предоставления государственных гарантий. В качестве особенной меры, стимулирующей модернизацию жилищного строительства, следует отметить ужесточение отраслевых нормативов в части энергоэффективности, экологичности и безопасности жилья. Вместе с тем, только доступность жилья для населения обеспечит рост спроса, повысит темпы строительства и ввода жилья, станет действенным экономическим стимулом качественного развития и национальной экономики, и российских регионов.

Для определения и анализа перспектив развития жилищного рынка необходимо понимание современного состояния жилищного строительства, тенденций и проблем развития. Очевидно, что развитие жилищного рынка во многом зависит от жилищного строительства. Низкая инвестиционная активность бизнеса, снижение покупательной способности населения, как и общая макроэкономическая ситуация, являются серьёзными барьерами для интенсивного развития отрасли жилищного строительства.

Изменения, происходящие на рынке жилищного строительства, оказывают значительное влияние на жилищную экономику и в целом формируют проблемы социально-экономического развития российских регионов. Однако, в силу некоторой специфики строительства и рынка жилья (наличие «временной» отсроченности результатов), масштабы и объём реализации жилья в настоящее время не отражают в полной мере основных актуальных условий и проблем.

Так, к довольно серьезным проблемам можно отнести повышение операционных расходов строительных компаний, повышение стоимости строительных материалов, а также ужесточение законодательных и финансовых условий деятельности для участников жилищного строительства. В частности, следует отметить изменения в Градостроительном кодексе и 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов» и усложнение обязательных требований к уставному капиталу застройщиков, наряду со многими другими изменениями. С одной стороны, указанные меры призваны стабилизировать ситуацию на жилищном рынке и снизить риски в сфере долевого строительства. С другой стороны, подобная нагрузка способствует росту расходов, повышению себестоимости жилищного строительства и в целом ведет к снижению темпов строительства в российских регионах.

Роль регионального управления и региональной экономики в реализации и развитии современной социальной и жилищной политики во многих аспектах принципиальна. Основные вопросы – это взаимодействие с федеральными органами власти в выполнении приоритетных задач в развитии жилищного рынка и жилищного строительства, а также разработка моделей и механизмов развития жилищного рынка российских регионов. Для этого требуется решение целого комплекса задач, постоянное уточнение и оптимизация способов их реализации. Указанные проблемы актуализируют исследования проблематики региональной жилищной политики и направлений её дальнейшего развития. В этой связи важно отметить результаты исследований, обосновывающих взаимосвязь и взаимообусловленность состояния рынков жилья и эффективной работы региональных органов власти в реализации задач жилищной политики регионов [4].

По результатам исследования можно сделать следующие выводы. Очевидно, что в настоящее время прежние источники роста исчерпаны. Строительная отрасль российских регионов выходит на этап модернизации и повышения эффективности управления, этап стратегического развития рынка жилья и жилищной политики в целом. Дальнейшее совершенствование инвестиционных, законодательных, административно-организационных условий – это обновление жилищной системы в целом, и это актуализирует задачи повышения эффективности регионального управления. Анализ и исследование стратегических направлений и региональных особенностей развития рынка жилья, вопросов жилищной политики позволяет определить важность и приоритетность следующих аспектов: формирования и реализации производственного потенциала, межрегиональной дифференциации социально-экономического развития, факторов промышленного, предпринимательского и пространственного развития, ограничений, угроз и, в качестве ключевого приоритета, эффективности регионального управления.

### **Библиографический список**

1. Аганбегян, А.Г. Строительство жилья – локомотив социально-экономического развития страны / А.Г. Аганбегян // Вопросы экономики. - 2012. - № 5 - с.59-69.
2. Асаул, А.Н. Экономика недвижимости / А.Н. Асаул. – СПб.: Питер, 2007. – 624 с.
3. Михайлюк, Д.А. Новые тенденции развития строительства арендного жилья в России// Инновационная наука. – 2016 г. - №2-2 (14) – с.55-57.
4. Морозова, Т.В. Региональная экономическая политика на рынке жилья муниципальных образований Карелии / Т.В. Морозова, Г.Б. Козырева, И.В.

Тимаков // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – №19 (298). – С.46-52.

5. Кобер, П. Деньги как фундамент // Эксперт Урал. – 2017 г. - №43 (746). – Режим доступа: <http://expert.ru/ural/2017/43/dengi-kak-fundament/> (дата обращения: 27.10.2017).

6. Magnussen, W. The Search for Political Space: Globalization, Social Movements and the Urban Political Experience / W. Magnussen. – Toronto: University of Toronto Press, 2006. – 421 p.

7. Boelhouwer, P., Priemus, H. Housing system reform: the opinion of advisory boards versus political reality in the Netherlands/ P. Boelhouwer, H. Priemus // Journal of Housing and the Built Environment. – 2012. – OTB Research Institute for the Built Environment, Delft University of Technology. Available at: <http://link.springer.com/article/10.1007/s10901-012-9288-3/fulltext.html>

## СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

УДК 33

Скутина А.И. Анализ методик оценки качества инвестиционного проекта  
Analysis of methods of assessing the quality of the investment project

**Скутина Алина Ильшатовна,**  
Магистрант кафедры «Экономика в строительстве»  
Тюменский индустриальный университет  
**Skutina Alina Ilyshatovna,**  
Undergraduate, Department of Economy in the construction, the Tyumen industrial university  
**Научный руководитель:** Фирцева Светлана Валерьевна,  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика в строительстве»  
Тюменский индустриальный университет  
**Firtseva Svetlana Valeryevna**  
Ph.D., Associate Professor,  
Department of Economy in the construction, the Tyumen industrial university

**Аннотация:** В статье описаны методики оценки качества инвестиционного проекта, выделены их достоинства и недостатки. Взаверении работы предлагается универсальная методика, которая исключает недостатки изученных методик оценки качества инвестиционных проектов. Изложен алгоритм универсальной методики.

**Ключевые слова:** инвестиционный проект, оценка качества инвестиционного проекта, методики по разработке инвестиционных проектов, комплексная оценка качества инвестиционного проекта, универсальная методика.

**Abstract:** In the article of the study of the methodology for assessing the quality of an investment project, their advantages and disadvantages are highlighted. The commissioning of the work offers a universal methodology that excludes the drawbacks of the valuation methodologies for assessing the quality of investment projects. The algorithm of the universal methodology is stated.

**Keywords:** Investment project, assessment of the quality of the investment project, methods for the development of investment projects, a comprehensive assessment of the quality of the investment project, universal methodology.

Инвестиционный проект в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов»[1] определяется в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации»[2], как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация,

разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Качество инвестиционного открываеиини Инвестиционногоииниипроекта — целостная расширить совокупность характеристик подгруппу объекта, относящихся орпоративные к его способности методические удовлетворять установленные свойства или предполагаемые цель потребности потребителя путем внедрения нового объекта.

Существует большое количество organization методик бизнес-планирования. Их можно поддержки разделить на три поддержки группы в соответствии свойств со спецификой разработчика целях и масштабом инвестиционного основными проекта, для орпоративные разработки бизнес-плана структура по которому они оценки используются методики: международные, государственные, методикорпоративные.

Изучая которые применяемые методики компоненты по разработке инвестиционных проектов, следующие необходимо выделить возрастающую вычисленной популярность зарубежных основными методик. Наиболее проектов известными методиками являются:

1) методика «UNIDO» (United independent Nations Industrial некоторых Development Organization — предложена приемлемого Организацией Объединенных управленческие Наций по промышленному доходов развитию);

2) методика «ЕБРР» (методика группы Европейского банка внешней реконструкции и развития);

3) методика «TACIS» (Technical макет Assistance for методик the Commonwealth помощь of Independent States — техническая оценка помощь Содружеству математическая Независимых Государств).

Методика «UNIDO» берет методики свое начало погашения от метода «затраты-выгоды». Недостатком оценка и ограничением метода «затраты-выгоды» был компания учет выгод резюме в долгосрочном периоде группе с относительно невысокой выделить точностью. Эволюционным резюме путем развития назначение метода «затраты-выгоды» стало развивающихся формирование методики «UNIDO» в 1966 году. В периоде этой методике, комплексная помимо коммерческой движения эффективности, оценивается простых также социальная описание эффективность реализации может инвестиционного проекта.

Цель показателей методики «UNIDO» состоит финансовый в содействии промышленному методика развитию и ускоренной united индустриализации развивающихся можно стран путем группы мобилизации национальных предоставление и международных ресурсов. Методика «UNIDO» важна способа и востребована российскими математическая инвесторами и разработчиками свойства инвестиционных проектов, поскольку каждом приравнивается к международному способа стандарту формирования свойства бизнес-плана.

Основными недостатками показателей данной методики проекта можно выделить:

1) отсутствие получения учета рисков, изучая сопровождающих осуществление разработке инвестиционных проектов;

2) отсутствие расширить адаптации к российской приемлемого налоговой системе.

Однако, макет практически все отдельных методики по оценке качества европейским инвестиционных проектов, периоде существующие отдельных на сегодняшний день, инвестиционный основываются на методике «UNIDO». Эта получения методика обеспечивает чтобы сбор всей отсутствие необходимой информации асли для осуществления оценок прогноза движения инвестиционный денежных средств, получения и для оценки цель проекта с использованием помощь количественных показателей [3].

Методика важна бизнес — планирования, арифметическая предлагаемая «ЕБРР» имеет методика сходство методикой «UNIDO», но если необходима в первом случае условия оценивается как свое деятельность самого некоторых предприятия, так которые и отрасли в целом, основными то во втором большее расширить внимание уделяется industrial показателям предприятия.

Данная чтобы методика разработана методика в целях выявления можно скрытого финансового назначение состояния компании условия посредством рассмотрения соответствии каждой статьи свои доходов и расходов.

Методика «ЕБРР» является предоставление самой краткой методик и блоковой, что недостатком открывает простор еляется для идей каждом и планов. Но этот компания стандарт требует unido наличия опыта титульный в составлении бизнес-планов.

Существуют методические являются рекомендации, разработанные «TACIS», которые направлены на поддержание если инициативы партнерских методические стран, направленные на развитие разработке общества

в условиях расширить политической свободы соответствии и экономического процветания.

При сравнении бюджета методик оценки качества инвестиционного проекта можно недостатком увидеть, что компоненты у каждой методики есть достоинства и недостатки, и на наш взгляд и ииии показателей не могут оценить таблица качество всего основываются проекта полностью получения и затронуть все его группе стороны, поэтому комплексная оценивать проект свое нужно универсальной комплексной если методикой.

К государственным методикам качества инвестиционных проектов относятся:

– макет структура бизнес-плана, представляемого группе претендентом в составе каждой заявки на финансирование описание из Бюджета развития математическая РФ;

– макет к бизнес-плану стало Российского Агентства соответствии малого и среднего чтобы бизнеса и требования стало к бизнес-плану, разработанные вида Федеральным фондом метода поддержки малого есть предпринимательства;

– методические макет рекомендации по подготовке компания бизнес-плана, разработанные целях в рамках проекта показателей ТАСИС Европейским арифметической Союзом для развивающихся Новых Независимых каждом Государств, основанные свойства на требованиях UNIDO [4]. данная

Наибольшей свойства популярностью в Российской соответствии Федерации пользуется еляется методика разработки проекта бизнес-плана, утвержденная необходимо Постановлением Правительства количество РФ от

22.11.1997 №1470. Данная являются методика используется методики практически во всех методические субъектах Федерации, финансовый во всех муниципальных структура образования, когда инвестиционный речь идет целях о государственной поддержки помощь инвестиционного проекта, математическая которая может структура выражаться в следующих гармоническая видах: полное или методические частичное финансирование отсутствие проекта за счет анализ средств Бюджета асли развития; предоставление государственных финансовый гарантий по кредитам свойства коммерческих банков полное и т. д.

Данная методика компоненты регламентирует содержание структура и структуру разделов данная бизнес-плана, основные наибольшей виды показателей проекта коммерческой и бюджетной методика эффективности проекта, выделить основных видов осударственные финансовых показателей.

Корпоративные изучая методики качества инвесстиционных проектов разрабатывают и еляется используют компании и банки. Корпоративные корпоративные методики также доходов соответствуют требованиям количество международной методики структура UNIDO, они делают методики большой наибольшей акцент на отдельных помощь содержательных и аналитических анализ моментах бизнес-плана, большое подаваемого претендентом подгруппу на рассмотрение, в соответствии еляется со своей деятельностью.

Инвестиционный проект асли в стадии его расширить эксплуатации должен развивающихся удовлетворять потребности небольшое потребители, то есть группы выпускать качественный проектов продукт или цель предоставлять качественную наибольшей услугу. А на стадии масштабом внедрения

проекта каждом необходимо определиться проектов с критериями оценки большого качества самого инвестиционного проекта, а затем погашения на основе этого качества определиться с методиками источники оценки. Для получения того чтобы следующие оценить несколько периоде критерий проекта представлена одновременно, необходимо ассоединить несколько методика методик в одну комплексную, универсальную. Поэтому был предложен алгоритм комплексной оценки проекта качества инвестиционного проекта, он включает следующие этапы [3]:

1. Составление чтобы иерархической структуры инвестиционный свойств объекта, осударственные необходимых и достаточных свойства для оценки показателей его качества.

2. Измерение корпоративные свойств (определение инвестиционный значений показателей поддержки качества ( $P_{ij}$ ). Назначение свойства интервала изменения постановлением значения ( $P_{ij}$ ).

( $P_{ij}^{\max}$ , делают  $P_{ij}^{\min}$ ) каждого разработке показателя.

3. Выбор шкалы бюджета размерности комплексной расширить оценки ( $K_0$ ).

4. Выбор наибольшей на каждом уровне основными рассмотрения свойств цель базовых показателей методики для сравнения ( $P_{ij}^{\text{баз}}$ ).

5. Определение небольшое вида зависимости количество между показателями  $P_{ij}$  простых следующие свойств и их оценками ( $K_{ij}$ ).

6. Вычисление свойств оценок отдельных российского свойств ( $K_{ij}$ ).

7. Определение способа полное нахождения весомости ( $M_{ij}$ ))относительное, предлагаемая приемлемого для следующие получения комплексных описание оценок качества ( разработке ( $K_0$ ).

8. Выбор метода поддержки сведения воедино необходимо оценок отдельных свойств  $K_{ij}$  для получения комплексных назначений оценок качества.

9. Вычисление методики комплексной оценки погашения качества ( $K_o$ ). каждого

Для получения комплексной оценки качества открывают экспертными методами применяются различные европейским средневзвешенные зависимости: поддержки арифметическая, геометрическая, гармоническая, квадратические, в некоторых компания случаях применяются показателей сочетания различных условия средневзвешенных величин.

Математическая модель комплексного показателя должна внешней отражать иерархическую структуру учитываемых свойств, которые компания характеризуют технический уровень и качество большого оборудования.

Если свойства приемлемого объединяются в группы, делают математическая модель отдельных комплексного показателя орпоративные как средневзвешенной свои арифметической величины independent будет иметь следующий поддержки следующий вид, формула (1):

$$K_o = \sum_{j=1}^t m_{ij} * K_{ij}, \quad (1)$$

где  $t$  — количество приемлемого групп показателей представлена качества оборудования;

— коэффициент, изучая весомости  $j$ -ой группы подгруппу показателей качества всех оборудования;

- количество поддержки единичных показателей инвестиционный качества, входящих проекта в  $j$ -ю группу;
- коэффициент гармоническая весомости  $i$ -го показателя  $j$ -ой периоде группы;
- относительное разработке значение  $i$ -го показателя международные качества, входящего недостатком в  $j$ -ю группу.

Если внутри финансовый групп свойства (показатели) разделены показателей на подгруппы, то комплексный группы показатель должен которые уже вычисляться структура по формуле (2):

$$K_o = \sum_{k=1}^z M_k * \sum_{j=1}^{t_k} M_{jk} * \sum_{i=1}^{n_{jk}} m_{ijk} * K_{ijk}, \quad (2)$$

- где  $z$  — количество основываются групп показателей компания качества;
- количество методики подгрупп в  $k$  — ой развивающихся группе показателей;
  - количество титульный единичных показателей внешней качества, входящих структура в  $j$ -ю подгруппу  $k$  — ой группы.

10. Анализ свои вычисленной оценки доходов и принятие решения. проекта

Комплексная гармоническая оценка качества которые позволяет оценить разработанные различные показатели финансовый вместе, оценить цель как они масштабом влияют друг целях на друга.

Методик методика оценки качества показатель проектов существует иерархической большое количество, *unido* у каждой есть необходимо свои достоинства и недостатки, каждая *organization* методика оценивает основными какой-то один проекта показатель или структура

небольшое количество, качества а если необходимо свойства оценить проект organization с нескольких сторон, то необходимо использовать методики пмм несколько методик, что не совсем удобно. Одной универсальной методики нет, поэтому был предложен алгоритм методики, которая позволила бы охватить если больше свойств и характеристик проекта

### Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999г. N ВК 477).
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1 марта 1999г. - №9. - Ст.1096.
3. Недбай, А. А. Основы количество квалиметрии. Версия 1.0 [Электронный основными ресурс] : электрон. учеб. пособие. – Электрон. дан. (2 Мб). – Красноярск : organization ИПК СФУ, 2008 - 126 с.
4. Савельева Ю.В., Жирнель Е.В. количествБизнес-планирование развивающихся и разработка инвестиционных можно проектов /Учебно-методическое разработке пособие, группы Петрозаводск, 2007.
5. Муранова Т. Д. Управление наиболее качеством инвестиционного макет проекта // Молодой еляется ученый. - 2015. — №1. — С. 255-258.
6. Подольская, полное Т. О. Критерии выбора полное инвестиционного проекта: независимых качественный аспект [Текст]/ Т. О. Подольская, европейским Т. Д. Муранова //Стандарты получения и качество. проекта 2014. № 11 (929). С. 30–32.

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.713

Голенищева Е.А., Езангина И.А. Банковские продукты пенсионерам:  
проблемы, перспективы

Banking products retirees: problems and prospects

**Голенищева Е.А.,**

студент, ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Golenishcheva E.A.,**

Student, Volgograd State Technical University, Volgograd

**Езангина И.А.**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и финансы производственных систем и технологического предпринимательства» ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Ezangina I.A.**

Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Management and finance of production systems and technological entrepreneurship» Volgograd State Technical University, Volgograd

**Аннотация:** В статье рассматриваются особенности получения кредитных услуг пенсионерами, а также необходимые для этого требования, проведен анализ наиболее популярных банков по предоставлению банковских продуктов для пенсионеров.

**Ключевые слова:** коммерческий банк, банковский продукт, ипотека, потребительский кредит, банковская карта, пенсионер.

**Abstract:** The article discusses the features of the loan service retirees, as well as the necessary requirements, the analysis of the most popular banks in providing banking products for pensioners.

**Keywords:** commercial Bank, banking products, mortgages, consumer credit, Bank card, pensioner.

Любому человеку, знакомому с банковскими продуктами, известно, что возрастные границы для желающих получить кредит начинаются от 21 года и заканчиваются 65 годами. Более зрелому человеку получить заемные средства довольно сложно – многие банки не рассматривают подобные заявления. Однако, существуют и такие учреждения, которые все больше предлагают программы по

кредитованию заемщиков пенсионного возраста, невзирая на существенный банковский риск невозврата средств. [5, с.53]

Кредиты для пенсионеров без дополнительного привлечения поручителей выдаются на особых условиях. Кредитные продукты предлагаются клиентам, которые зарекомендовали себя как добросовестные плательщики, не уклоняющиеся от выплат и исправно вносящие необходимые суммы. Необходимым требованием к заемщику пенсионного возраста следует признать наличие официальной работы, что позволяет им обратить внимание не только на потребительский кредит, но и на продукты ипотечного и автокредитования.

Современная действительность такова, что количество банковских организаций, которые готовы предоставить заемные средства пенсионерам, гораздо меньше, чем тех, кто не готов это сделать. Данный факт опосредован рядом причин:

— пенсионеры – это люди, которые обладают низким уровнем дохода, а иногда он и вовсе отсутствует. В большинстве случаев, единственным источником дохода является пенсия, которая не позволяет делать большие отчисления в пользу кредитных выплат;

— проблемы с большим возрастом и общим ослаблением организма заемщика могут привести к заболеваниям и, как следствие, просрочке выплат по кредиту;

— льготные процентные ставки. Так, процент по кредиту для пенсионеров начинается в среднем с 9,5%.

Вышеуказанные причины означают необходимость более тщательной проверки документации, достоверного анализа финансовых возможностей клиента, а также учета ряда прочих факторов, которые могут оказать влияние на платежеспособность.[7, с.48]

Вместе с тем, на территории Волгоградского региона по состоянию на 01.12.2017г. порядка 18 банков реализуют специальные кредитные предложения пенсионерам. Так, кредит для людей, находящихся на пенсионном обеспечении, на неотложные нужды без подтверждения целевого использования кредитных средств, предоставляет ПАО «Россельхозбанк». Он выдается на любые цели без обеспечения. Получить его могут граждане, находящиеся на пенсионном обеспечении, которым выплачиваются следующие виды пенсий:

- пенсия по старости (в соответствии с законодательством);
- пенсия по инвалидности;
- пенсия по государственному пенсионному обеспечению — за выслугу лет, по старости (в соответствии с законодательством), по инвалидности, социальная пенсия;
- пенсионное обеспечение, регулируемое другими федеральными законами.

Потребительский кредит без обеспечения для клиентов пенсионного возраста предлагает «Запсибкомбанк». Собственную программу кредитования пенсионеров имеет банк «Открытие». Так, условия предоставления ссуды пенсионерам следующие:

- возраст клиента на момент окончания кредитного договора не должен быть больше 68 лет;
- срок кредитования равен трем годам;
- максимальная сумма, которую банк согласен предоставить пенсионеру – 250 тысяч рублей. Минимальная 25 тысяч рублей;
- процентная ставка кредита для неработающих пенсионеров в банке Открытие начинается от 17 %. Для работающих на один пункт ниже;

- для получения кредита пенсионерам в банке Открытие нет необходимости предоставлять финансовому учреждению поручителей или залога. [6]

Во всех банках получение пенсионного кредита связано с ограничением продолжительности использования средств и их величины. Возможный максимальный срок и сумма следующие:

- 18 месяцев для клиентов без поручителей и без залога, до 50 тысяч рублей;
- 5 лет в случае, если присутствуют поручители по кредиту или залоговое обеспечение, до 1,5 миллионов рублей.

Зачастую банки требуют от клиента для положительного решения по кредиту прохождения процедуры страхования здоровья или жизни в самом банке или партнерских организациях. Данная процедура выступает гарантией покрытия суммы заемных средств, если пенсионер не сможет самостоятельно рассчитаться.

Вероятность одобрения кредита увеличивается и в тех случаях, когда клиент предоставляет справку о доходах, а также когда пенсионер-потенциальный заемщик получает через банк социальные выплаты на счета и на карты.

Интересные программы для людей пенсионного возраста реализуют ПАО Совкомбанк и Сбербанк России. Характеристики предложений представлены в таблице 1.

Таблица 1

### Банковские предложения пенсионерам ПАО Совкомбанк и Сбербанк России

Виды услуг	Сбербанк	Совкомбанк
Потребительский кредит	да	да
Ипотека	да	нет
Экспресс-займ	нет	да
Кредитная карта	да	нет
Оценка, баллы	3	2
Возраст клиента		
Потребительский заем	Выплата до 75 лет	Выплата до 85 лет
Ипотека	Выплата до 65 лет	–
Оценка, баллы	0	1
Сумма (без поручительства)		
Ипотека	От 45 тысяч до 1,5 млн. рублей	–
Экспресс-кредит	–	5-40 тысяч рублей
Кредитная карта	120-600 тысяч рублей	–
Потребительский кредит	1,5 млн. рублей	40-300 тысяч рублей
Оценка	1	0
Процентная ставка		
Стандартная	От 25,8% годовых	От 29% годовых
Льготная	От 16,5% годовых	От 12% годовых
Оценка, баллы	0	1

Виды услуг	Сбербанк	Совкомбанк
Сроки кредитования (потребительское кредитование)		
Максимально возможный срок	1-3 года	До 5 лет
Оценка, баллы	0	1

Источник: по материалам [2], [3]

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что условия кредитования для пенсионеров в Совкомбанке оценивается в сумме в «5» баллов, а условия Сбербанка — в «4» балла. По рассматриваемым условиям предложение Совкомбанка – более финансово выгодное и универсальное для клиентов пенсионного возраста [1]. При этом Совкомбанк принимает заявки от работающих и неработающих пенсионеров, обслуживая пожилых людей вне очереди. Максимальный возраст заемщика на момент погашения долга может достигать 85 лет. Для заключения договора потребуется всего два документа – паспорт и пенсионное удостоверение. Никаких справок, поручителей и залогов.

Объективно, что виды кредитов, которые могут быть предоставлены клиентам пенсионного возраста можно разделить на три основные категории:

- потребительские займы в наличной форме;
- автомобильные – автомобиль выступает в качестве залога, поэтому, банковские учреждения более охотно предоставляют данный продукт;
- ипотечное кредитование: на момент погашения кредита возраст заемщика не должен превышать 75 лет, при покупке жилья необходимо внести не менее 10% от его стоимости.

В перечень обязательных документов, традиционно входят: паспорт, выданный Российской Федерацией, подтверждающий, что пенсионер является

гражданином России; — СНИЛС; ИНН; Заявка на получение одного из кредитных продуктов (оформляется в банке по предложенному образцу); Справка из Пенсионного фонда (подтверждает то, что данный гражданин получает пенсию). Если у пенсионера есть депозитный или лицевой счет в банке – необходимо предоставить выписку. Если планируется залоговое обеспечение, необходимо дополнительно предоставить документ, подтверждающий право собственности на имущество. Подчеркивается значимость копии документа социального страхования в случае, если пенсионер застрахован. [4, с.69]

Как отметили эксперты бюро кредитных историй «Эквифакс» пенсионеры отличаются высокой платежной дисциплиной, у них часто в собственности квартира или дача.

В период с 1 января 2014 года по 1 декабря 2017 года доля пенсионеров-заемщиков выросла почти на 4% и достигла 16% от общего числа граждан, оформивших кредиты. Финансовые эксперты прогнозируют увеличение числа таких заемщиков с 16% до 20% в следующем году.

Соответственно, еще несколько лет назад кредитные программы подразумевали, что заемщик должен погасить свой займ до наступления 65-летнего возраста. Однако теперь банки все чаще вносят коррективы в условия.

Помимо специализированных кредитных программ заемщики в солидном возрасте могут воспользоваться и стандартными кредитными предложениями банков. Так, Промсвязьбанк предлагает клиентам в возрасте до 65 лет свой кредит «Прозрачный» на сумму до 750 тыс.рублей и «Быстрый кредит» на сумму до 130 тыс.рублей по двум документам без залога и поручителей. Банк Хоум Кредит выдает кредиты заемщикам в возрасте до 64 лет на момент получения кредита по

кредитным программам «Большие деньги» и «Быстрые деньги», позволяющие получить сумму до 700 тыс.рублей на срок до 5 лет.

В настоящем в США существует ипотечный кредит «наоборот», который выдается старикам от семидесяти лет. Услуга «Съешьте свою квартиру» означает, что пенсионер оформляет кредит в банковской структуре под залог своего жилья, регулярно получает прибавку к существующей пенсии, после их смерти владельцем недвижимости становится банк.

В среднем, регулярные выплаты по такой услуге равны примерно полутора существующей пенсии человека. В настоящем такая программа запущена в России только в тестовом режиме, и осуществляется специализированным Агентством по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов. А в будущем планируется присоединить к реализации программы и банки, которые будут ее поддерживать.

Таким образом, хотя кредиты пенсионерам выдаются на небольшие суммы и короткие сроки, возможно банкам удастся увеличить темпы роста кредитования за счет их количества, тем самым увеличив оборот менее рискованных кредитов, по сравнению с кредитованием людей молодого возраста.

### **Библиографический список**

1. Виды кредитных продуктов для пенсионеров [Электронный ресурс] режим доступа:<https://tobanks.ru/articles/3852-kredit-pensioneram-bez-poruchiteley-v-kakom-banke-ego-vygodnee-oformit.html> Дата обращения: 10.12.2017
2. Условия кредитования в Совкомбанке [Электронный ресурс] режим доступа:<https://sovcombank.ru/> Дата обращения: 10.12.2017
3. Условия кредитования в Сбербанке [Электронный ресурс] режим доступа:<http://www.sberbank.ru/ru/person> Дата обращения: 10.12.2017

4. Езангина И.А. Проблемы и тенденции развития инфраструктуры кредитных рынков в России//В сборнике: Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции/Министерство образования и науки Российской Федерации, Волгоградский государственный технический университет, Российский фонд фундаментальных исследований. 2015. С. 67-70.

5. Сазонов, С.П. Экономическая безопасность кредитной организации: факторы, угрозы, направления укрепления/С.П. Сазонов, И.А. Езангина, Р.С. Евсеев//Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2016. -№ 31. -С. 42-56

6. Sazonov S. P. et al. ALTERNATIVE SOURCES OF BUSINESS DEVELOPMENT: MEZZANINE FINANCING//Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics & Administration. -2016. -Т. 23. -№. 37.

7. Маркелова Л.А., Ивушкина И.Е., Езангина И.А. Анализ инфраструктуры современного рынка ипотечного кредитования России// Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 3 (12). С. 46-50.

УДК 336.717

Езангина И.А., Алиева А.К. Направления развития банковских инноваций  
для малого и среднего бизнеса в России

Directions of development of bank innovations for small and medium business in Russia

**Езангина И.А.,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и финансы производственных систем и технологического предпринимательства» ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Ezangina I.A.,**

Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Management and finance of production systems and technological entrepreneurship» Volgograd State Technical University, Volgograd

**Алиева А.К.,**

студент, ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Alieva A.K.,**

Student, Volgograd State Technical University, Volgograd

**Аннотация:** В статье анализируется значимость инноваций для социально-экономического развития государства в целом и банковского сектора в частности. Актуализированы вопросы внедрения и распространения банковских инноваций для клиентов малого и среднего бизнеса. Доказано, что, помимо новых кредитных предложений, современный конкурентоспособный банк должен быть ориентирован на расширение линейки расчетных продуктов и предложение нефинансовых сервисов малому и среднему бизнесу.

**Ключевые слова:** банковская инновация, коммерческий банк, дистанционное банковское обслуживание, субъект малого и среднего бизнеса, банковский кредит, бенчмаркинг, консалтинг

**Abstract:** The article analyzes the significance of innovations for the social and economic development of the state in general and the banking sector in particular. The issues of introduction and dissemination of banking innovations for clients of small and medium business have been updated. It is proved that, in addition to new loan proposals, a modern competitive bank should focus on expanding the range of settlement products and offering non-financial services to small and medium-sized businesses.

**Keywords:** banking innovation, commercial bank, remote banking, small and medium business, bank credit, benchmarking, consulting.

Современная экономика с прогрессией приобретает черты инновационной, связанной с разработкой, внедрением и использованием новаций, с преобразованием организационно-экономического механизма хозяйствования.

В России инновации рассматривают часто слишком узко, в рамках только технологических процессов, тогда как инновации в широком смысле представляют собой новые идеи, повышающие уровень жизни человека, системы его жизнедеятельности. Развитию российского инновационного сектора препятствует, как минимум, два ключевых барьера, связанные с низким уровнем институционального развития [1, с.3].

Речь идет, прежде всего, об огромной степени монополизации экономики и высокой норме прибыли, к которым привыкли ведущие отечественные компании. Второе препятствие связано с подчиненным положением среднего и малого сектора, который в мировой практике выступает двигателем инноваций и венчурного производства.

Рассматривая процесс проникновения инновационных идей в банковский сектор, следует отметить следующую тенденцию: появление на рынке новых продуктов и услуг означает их оперативное копирование конкурирующими кредитными организациями. При этом, помимо конкурентов внутрибанковского сектора, на рыночную устойчивость российских банков влияют небанковские финансовые учреждения, а также структуры нефинансового сектора, ориентированные на сегмент рынка розничного кредитования. В качестве объективной реакцией на обострение конкурентной борьбы на финансовых рынках и на отрицательную трансформацию ценовых условий функционирования коммерческих банков рассматривается перманентное развитие клиентского обслуживания. При этом совершенствование инвестиционной деятельности позволяет коммерческим банкам подняться в ранг лидеров по критерию капитализации, увеличить доход на величину инвестируемого капитала за счет

роста объема комиссионных услуг при незначительном приросте банковского капитала.

Благодаря организации нового перспективного направления деятельности в работе банка происходит оживление и модернизация прочих направлений, что в итоге приводит к расширению клиентской базы – основному фактору повышения устойчивости позиции банка на внешних рынках. Так, все чаще крупные банки эволюционируют: становятся платформой для компаний финтеха, обеспечивая инфраструктуру и финансы для множества партнерских сервисов [2, с.345].

В свою очередь, повышение устойчивости банка, особенно в условиях тенденциозно растущей конкуренции, означает рост доверия со стороны как действующей клиентской базы, так и потенциальных потребителей, будет способствовать привлечению новых физических и юридических лиц, повышению доходности кредитной организации. Таким образом, возникает устойчиво развивающаяся система: «банковская инновация – развитие традиционных и создание новых услуг – клиент – повышение эффективности – банковская инновация» [3, с.129].

Инновации в банковском секторе подлежат признанию в качестве качественного скачка в информационном обслуживании населения; новой базы технологического обеспечения работы с клиентами, с банковскими продуктами, основы использования передового программного обеспечения; более широкого использования карточных технологий. В последнем случае речь, в частности, идет об использовании универсальных чиповых карт с возможностью записи различных программ; развитию мобильного банкинга и т.д. При этом качественные инновации не могут быть реализованы без

высокоэффективных инвестиций, поскольку каждой фазе инновационного процесса требуется определенный массив инвестиций.

Основные тенденции развития IT-технологий и телекоммуникаций в банковской сфере можно представлены на рисунке 1.

Действительно, в настоящем банки устанавливают платежные устройства высокого технологического формата: с высоким уровнем безопасности, широким функциональным рядом. Актуализируется применение технологии бенчмаркинга для повышения качества и эффективности работы банка. Отмеченная известная технология помогает оперативно и с минимум затрат совершенствовать деятельность банка, ориентируясь на успешный опыт передовых банков и добиться аналогичных и более высоких результатов. Необходимо отметить, что, несмотря на высокие риски при внедрении новых неизвестных технологий в банках, именно инновации в данном сегменте, а также экономике в целом, позволят повысить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность российского государства на современном этапе развития [4, с.301].



Рисунок 1. Основные направления в области IT и телекоммуникаций для банковской сферы

Важнейшей проблемой дальнейшего развития и совершенствования банковских функций является модернизация систем телекоммуникаций, которые, по мнению широкого круга специалистов, неизбежно усложняются и имеют широкое применение в финансовом сообществе всего мира. С другой стороны объективно наличие проблемы распространения и доступности финансовых телекоммуникационных систем среди физических лиц. Аудиторию банковских сайтов составляют действующие клиенты банков и часть случайных посетителей, которые с определенной вероятностью воспользуются банковскими услугами. Оказание услуг на банковских Web-сайтах является в большей степени дополнительной услугой действующим клиентам и направлено на частичную разгрузку оффлайновой инфраструктуры банка (отделения, операционные узлы), а

также поддержание имиджа банка как современной и технологичной кредитной организации [5; с.168].

Проблемой развития дистанционных форм банковского обслуживания (ДБО) следует признать надежность электронных каналов. Рост подключенных пользователей к системам ДБО не особенно продвинутых пользователей привел к увеличению числа хищений у частных клиентов банков. Имеет место прогрессия сетевых атак на сайты и серверы кредитных организаций, а также попытки неправомерного получения персональной информации пользователей систем дистанционного банковского обслуживания – паролей, секретных ключей, аналогов собственноручной подписи, PIN-кодов и др.

Наконец, быстрое и устойчивое развитие экономики страны зависит не только от внедрения новых, более эффективных производственных и финансовых технологий, но и от готовности и способности населения воспринимать и использовать такие технологии. Поэтому существенной проблемой развития банковских инноваций в сфере обслуживания физических лиц является повышение финансовой грамотности граждан России, под которой понимается знание о финансовых институтах и предлагаемых ими продуктах, умение их использовать при возникновении потребности в этом, а также осознание последствий своих действий.

Характеризуя новые направления взаимодействия кредитных организаций с субъектами малого и среднего бизнеса (МСБ) следует обозначить ряд существенных проблем.

Так, кредитование малого бизнеса необходимо сопровождать формированием резервов для сохранения высоких нормативных показателей. Открытие расчетного счета в банке, предоставляющем кредитные ресурсы, отчасти является некоторой

гарантией длительного и плодотворного сотрудничества, и это значительно упрощает ситуацию. Но в текущих условиях, когда денежный поток малых и средний организаций заметно сократился, даже такая мера не способствует снижению рисков, в результате чего банки были вынуждены отказывать в кредитовании даже проверенным клиентам. У небольших компаний нет залогового буфера, и это еще одно препятствие на пути к получению кредитных средств: малый и средний бизнес может предложить в залог лишь активы, прямо связанные с основным производством, и в случае их изъятия компания будет вынуждена прекратить деятельность [6; с.38].

Однако все эти сложности не доказывают целесообразность сотрудничества с малыми предприятиями. Речь должна идти о новых решениях: создания «коробочного» решения, отделения кредитования МСБ от кредитования крупного бизнеса, совершенствование скоринговых систем, внедрение системы дистанционного одобрения заявки на кредит субъектам МСБ.

Определенный интерес представляет технология СМАРТ-кредитов, ПАО «Сбербанк», выдаваемых на основе интеллектуальной модели анализа данных о клиентах МСБ. На основе результатов анализа банк формирует индивидуальные кредитные предложения, и в результате клиент может получить кредит в течение одного дня. При этом банк не требует информации, анализируя деятельность клиента на основе технологии больших данных и высылает ему предложение получить кредит.

Следует отметить об изменении банковской парадигмы в области взаимодействия с МСБ в целом, — многие крупные банки ушли от исключительного приоритета кредитных продуктов. Акцент с кредитования и

построения кредитных фабрик в банковском сегменте перенесен на расширение линейки расчетных продуктов и предложение нефинансовых сервисов [7; с.60].

Предприятия малого бизнеса не всегда имеют возможность взять в команду финансового директора или финансового аналитика. В этой связи банки активно предлагают сервис «бухгалтерия на аутсорсинге». Так, банк «Открытие» предлагает бухгалтерский сервис «Мое дело», ориентированный на ведение фирмами расчетно-бухгалтерский документооборот. Более комплексным продуктом выступает «Точка», который позволяет не только вести бухгалтерию и формировать отчетность, но и отправлять и принимать платежи, начислять и выплачивать зарплату сотрудникам, проводить сделки, в том числе, валютные, выпускать корпоративные карты, заказывать мобильный эквайринг, и т.д.

В ПАО «Альфа-банк», помимо помощи в ведении бухгалтерии, МСБ получает услугу в решении многих сопутствующих «бытовых» вопросов бизнеса в рамках программы «Клуб клиентов». Вступив в Клуб, предприниматель рассчитывает на скидки на различные бизнес-услуги: ИТ и телефонию, клиринг, аренду и покупку недвижимости, охранные услуги, организацию мероприятий, обучение персонала, доставку воды, канцелярии и цветов и т.д.

Московский Кредитный Банк с 2014г. реализует услугу *самоинкассация*, которая может быть актуальна для кафе, ресторанов, интернет-магазинов, спортклубов, курьерских служб и других розничных компаний торговли и сервиса.

Инновационная идея положена в основу функционирования учрежденного Промсвязьбанком венчурного фонда, специализирующегося на финансировании проектов МСБ. Фонд был запущен Промсвязьбанком в сотрудничестве с «Опорой России» в феврале 2013 года. Он поддерживает и тех, кто только

начинает бизнес, и тех, кто уже имеет успешный опыт и хочет его развить или тиражировать. При этом бизнесу предлагаются новые условия финансирования производственных проектов с применением программ господдержки фондов развития промышленности и моногородов, Корпорации МСП и гарантийных фондов.

Перспективным направлением следует признать предложение сервисов, направленных на анализ бизнеса, консалтинг, помощь в выборе поставщика и в формировании интегрированных продуктов, решающих потребности клиентов [8; с.69].

Наконец, бизнесу, особенно малому, требуется простой и понятный сервис, нужна эффективная среда для работы. В этой связи в 2017г. ПАО «Сбербанк России» объявил о запуске пилотного проекта по удаленной регистрации юридических лиц и открытию счетов. Цель — регистрация ООО или ИП и открытие расчетного счета для него в течение 25 минут при помощи компьютера или смартфона. Реализация программы полностью изменит облик банковской системы для предприятий. Если даже такие процедуры, как регистрация компании и открытие счета, могут быть проведены с помощью смартфона, значит, практически все обслуживание может происходить за пределами офисов.

### **Библиографический список**

1. Кузнецов Е.Ю. Инновации и их роль в экономическом развитии: автореферат на соискание степени к.э.н.. – СПб, 2000. – 21с.
2. Камалова Р.Р. Доступность дистанционных банковских услуг в России и их дальнейшее развитие // Молодой ученый. - 2014. - №7. - С. 344-346.

3. Гадисова Т.М. Роль финансовых инноваций в формировании конкурентных преимуществ коммерческих банков России// Креативная экономика. – 2011. - №9. – С.127-131.

4. Казанская Е.А. Инновации в банковской сфере // Молодой ученый. - 2016. - №15. - С. 297-301.

5. Дьячков М.Н. Инновации в банковской сфере и перспективы их развития в России// Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2012. - №8 (67). – С.167-171.

6. Езангина И.А. Преимущества и недостатки межфирменного стратегического альянса как современной формы реализации международной и региональной стратегии бизнеса//Управление экономикой регионов: функции и механизмы управления, формы и механизмы взаимодействия сборник материалов Международной конференции. - Кишинев, 2013. -С.32 -40.

7. Ezangina I.A., Evstratov A.V., Jovanovic T.G. Challenges and perspectives for development of banking credit infrastructure in Russia//International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6. № 2. P. 58-64.

8. Езангина И.А. Проблемы и тенденции развития инфраструктуры кредитных рынков в России//В сборнике: Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции/Министерство образования и науки Российской Федерации, Волгоградский государственный технический университет, Российский фонд фундаментальных исследований. -2015. -С. 67-70.

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

УДК 328.185.378 (06)

Гезалова А.М., Васильева А.В. Коррупция в высших учебных заведениях  
России

Corruption in higher educational institutions of Russia

**Гезалова Анастасия Мазахировна,**

Студентка 3 курса ф-та корпоративной экономики и предпринимательства,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,

РФ, г. Новосибирск

**Gezalova Anastasiya,**

3rd year students of faculty of corporate economics and entrepreneurship,  
Novosibirsk State University of Economics and Management,

Russia, Novosibirsk

**Васильева Александра Вячеславовна,**

Студентка 3 курса ф-та корпоративной экономики и предпринимательства,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,

**Vasilyeva Aleksandra,**

3rd year students of faculty of corporate economics and entrepreneurship,  
Novosibirsk State University of Economics and Management,

Russia, Novosibirsk

**Научный руководитель:** Димитриева Елена Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры общественных финансов,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления,

РФ, г. Новосибирск

Scientific supervisor: Dimitrieva Elena

Candidate of economic Sciences, associate Professor of public Finance  
Novosibirsk State University of Economics and Management,

Russia, Novosibirsk

**Аннотация:** Статья посвящена одной из самых острых проблем России – коррупции. Данная проблема здесь рассмотрена на примере сферы высшего образования. В статье определяются и подробно разбираются причины коррупции, а также этапы учебного процесса, на которых она проявляется. Отдельное внимание уделено статистике коррупции в российских высших учебных заведениях и ее анализу. В конце подведен итог и сделан вывод о возможностях борьбы с коррупцией в высшем образовании и коррупцией в целом в России.

**Ключевые слова:** коррупция, взяточничество, коррупция в образовании, высшее образование, высшее учебное заведение.

**Abstract:** This article is devoted to one of the most common problems in Russia – which is corruption. Corruption can be found in the sphere of Russia's higher education. This article defines and thoroughly explores the causes of corruption, as well as the stages of the educational process in which it manifests itself. Separate attention and analysis is put toward statistics of corruption in Russian universities. In the end, a conclusion was drawn on the possibilities of combating corruption in higher education as well as combating corruption in Russia.

**Keywords:** corruption, bribery, corruption in education, higher education, educational institution.

Уже не один десяток лет главным злом и насущной проблемой России является коррупция. Она имеет свои древние традиции и историю, берущую начало еще в XI веке, когда была известна как «кормление» [5]. Существовала коррупция, хоть и в меньшем объеме, в советское время. Переходная экономика конца XX века добавила противоправности в деятельность субъектов теневой экономики. В этот период происходило усиление криминальной составляющей экономической жизни, в которой были задействованы не только криминальные авторитеты, но и силовые структуры [3]. Все это оказало серьезное влияние на развитие коррупционных схем. Сейчас коррупция воспринимается как общепринятое явление, которое охватило почти все сферы экономики и все уровни государственного управления.

Коррупционированность государственных учреждений не является новостью ни для органов власти, ни для работников государственной сферы, ни для тех, кто не имеет непосредственного отношения к данной области. Однако в последние годы все активнее поднимается вопрос коррупции в высших образовательных учреждениях, где данное явление получило особое распространение.

Сегодня в системе высшего образования России взятки берут чаще, чем в медицине, суде, адвокатуре и прочих ведомствах. Еще в 2001 году в послании Федеральному Собранию РФ В.В. Путин говорил: «Официальная бесплатность образования при его фактической, но скрытой платности развращает и учеников, и преподавателей» [1]. С того времени проблема коррупции в учебных заведениях не

стала менее актуальной при всех предпринимаемых попытках борьбы с ней. Это не может не вызывать серьезных опасений, так как влечет за собой ряд других проблем различного характера. Проблема неэффективности образования, не востребованности российского образования за рубежом, недостатка квалифицированных кадров на рынке труда России – только часть из них. Как результат – возможное падение всех сфер жизни, условий труда и экономики страны в целом.

Взятничество может осуществляться на всех этапах обеспечения и осуществления образовательного процесса.

1. На начальном этапе, когда абитуриенты дают взятки для того, чтобы поступить в престижное высшее учебное заведение или победить в конкурсе на бюджетную основу обучения при низких результатах ЕГЭ.

2. На стадии заселения в общежитие студентов.

3. В середине образовательного процесса для успешной сдачи экзаменов, зачетов, курсовых работ и т.д.

4. В конце образовательного процесса ради обеспечения успешной защиты выпускной квалификационной работы, диссертации и т.д.

В большинстве случаев инициатива исходит от студента, который не уверен в своих силах, однако также бывают случаи, когда преподаватели не дают студенту возможности получить положительную оценку без денежных вложений в результат. Как правило, студенты, как старших, так и младших курсов осведомлены о возможности решить проблемы в учебе при помощи взяток.

На протяжении всего образовательного процесса студенты могут прибегать к взяточничеству ради улучшения своего положения. «В отдельных университетах такая форма коррупции институционализировалась до такой степени, что

студентам выдаются прайс-листы с расценками или бланки для оформления денежного перевода, в которых указаны цены за отметки» [5].

Причинами нарушения закона со стороны студентов могут быть:

- низкий уровень или полное отсутствие мотивации студента к обучению и (или) получению знаний;
- попытка упростить образовательный процесс;
- страх студента (в том числе перед родителями) из-за возможного отчисления, из-за получения отрицательных оценок и т.д.
- отношение к высшему образованию как к формальности.

Последняя причина во многом связана с социальной необходимостью наличия высшего образования, которое фактически стало обязательной нормой современного общества. Если раньше в университетах учились только самые способные студенты, как правило, из высших слоев общества, то сейчас данное явление приобрело массовый характер. Из этого следует, что часть молодых людей поступает в университеты не для получения знаний, а для получения диплома, не желая отставать от большинства своих сверстников.

Со стороны преподавателей и других работников образования принято выделять такие причины взяточничества, как стремление ВУЗов улучшить показатели своей деятельности, недостаточное бюджетное финансирование высших учебных заведений и низкая заработная плата преподавателей и прочих вузовских работников.

Значительное влияние на уровень коррупции с обеих сторон также оказывает:

- принятие коррупционной модели поведения в качестве нормы;

- степень бюрократизации и коррумпированности конкретного субъекта или региона страны в целом, регулирование, контроль и отношение к данной проблеме со стороны местных властей;
- желание сэкономить собственное время.

Отношения к данной ситуации у студентов разделяются. Некоторые являются противниками взяток; они, будучи уверены в своих знаниях, получают желаемые оценки и не планируют покупать образование. Остальная часть студентов положительно относится к возможности сэкономить время и силы и не учить весь необходимый материал в рамках учебных дисциплин. За эту возможность они с радостью готовы отдать определенную денежную сумму.

Студенты часто аргументируют свое поведение следующим образом. «У меня нет времени готовиться к экзаменам, я работаю». Или «эта дисциплина все равно никак не связана с моей специальностью и не пригодится в практической профессиональной деятельности».

Наиболее опасно, когда таким образом рассуждают студенты, обучающиеся по программам юридического, архитектурного и медицинского направлений. Судья, который не знает тонкостей судебного процесса, может вынести несправедливое наказание. Архитектор, который купил свои экзамены или работы, будет не в состоянии спроектировать здание без ошибок в расчетах. Медицинский работник, не имеющий должного образования, может поставить неправильный диагноз и подвергнуть огромной опасности не только здоровье, но и жизнь человека. Это лишь часть последствий, которыми может обернуться халатное отношение студентов и преподавателей к процессу образования. Именно поэтому очень грустно видеть в рейтинговых списках самых коррумпированных

учреждений высшего образования медицинские, машиностроительные, авиационные, архитектурно-строительные и многие другие ВУЗы России.

Подобный рейтинг под названием «Рейтинг 99 самых коррупционных и неэффективных ВУЗов среди лучших ВУЗов страны (от наиболее к наименее коррумпированным)» был составлен за период с 2010 по 2016 гг. одним из российских рейтинговых агентств. Его результаты оказались следующими [8].

1. РАНХиГС, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва.

2. РГУНГ им. Губкина, Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина, Москва.

3. МАИ, Московский авиационный институт, Москва.

4. МАДИ, Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, Москва.

5. МПГУ, Московский педагогический государственный университет, Москва.

6. НИТУ «МИСиС», Национальный исследовательский технологический университет «Московский институт стали и сплавов», Москва.

7. МГИМО, Московский государственный университет международных отношений МИД России (МГИМО), Москва.

8. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва.

9. ТИУ, Тюменский индустриальный университет (Бывший Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет), Тюмень.

10. МФПУ «Синергия», Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Москва, и др.

Таким образом, в первую десятку входят преимущественно столичные университеты, и лишь на девятом месте появляется Тюменский индустриальный университет. Далее в данном рейтинге можно встретить ВУЗы таких городов, как Санкт-Петербург, Самара, Ростов-на-Дону, Краснодар, Казань, Курск, Екатеринбург, Челябинск, Новосибирск, Нижний Новгород, Владивосток, Уфа, Махачкала, Воронеж, Кемерово, Томск, Красноярск и пр.

Общая картина коррупции в высшем образовании России в разрезе отраслевой специализации представлена ниже в таблице 1 [4].

Таблица 1

Распределение высших учебных заведений России по отраслевой специализации и уровню коррупции по состоянию на 2015 год, %

Отраслевая специализация ВУЗов	Доля ВУЗов с уровнем коррупции, %				
	катастрофически высоким	высоким	средним	низким	итого
Классические университеты	16,3	54,3	23,9	5,4	100,0
Технические ВУЗы	27,6	62,0	8,0	2,5	100,0
Педагогические, гуманитарные и лингвистические ВУЗы	10,4	40,0	26,1	23,5	100,0
ВУЗы экономики, права и сервиса	16,5	45,6	19,8	18,1	100,0
Архитектурно-художественные ВУЗы и ВУЗы искусства	14,3	53,6	10,7	21,4	100,0
Сельскохозяйственные ВУЗы	44,4	44,4	7,4	3,7	100,0
Медицинские ВУЗы, ВУЗы физической культуры и спорта	43,3	46,7	6,7	3,3	100,0

Из таблицы видно, что самый высокий уровень коррупции наблюдается в сельскохозяйственных, медицинских и технических высших учебных заведениях. Причем в первых двух в отличие от третьего значительна доля катастрофически высокой коррупции. Страшно представить, что выпускники таких медицинских ВУЗов придут нас лечить, а технических – будут проектировать производственное оборудование, самолеты, автомобили. Среди педагогических, гуманитарных, экономических ВУЗов и ВУЗов права коррупция – также довольно распространенное явление. Однако на общем фоне коррупции в высшем образовании там она значительна ниже.

Также в публичном доступе имеется информация о стоимости «помощи», которая оказывается студентам для получения желаемых результатов. Например, хороший результат ЕГЭ по русскому языку, необходимый для поступления в любое высшее учебное заведение страны, в Карачаево-Черкесии обойдется в 100000 рублей, а по математике – в 150000 рублей [7].

Непосредственно в ВУЗах взяточничество достигает следующих масштабов. В Казанском государственном архитектурно-строительном университете получить удовлетворительную оценку на экзамене можно за сумму в 3000 рублей, а в Рязанском госуниверситете – 2000 рублей. В Курганской области незаконное вознаграждение за защиту дипломной работы доходит до 70000 рублей. Стоимость написания диплома в разных регионах варьируется от 13000 до 150000 рублей в зависимости от качества.

Органы государственной власти активно обсуждали данную проблему еще в 2009 году, тогда же были предприняты меры для борьбы с коррупцией. В частности, был введен единый государственный экзамен, который, как предполагалось, должен исключить возможность взяточничества на этапе поступления в

университет. Однако на данный момент можно купить даже результаты ЕГЭ, выбрав соответствующие баллы или обеспечив себе возможность списать на экзамене. По данным экспертов интернет-библиотеки Public.ru, которые в 2010 году провели анализ данных СМИ, коррупция в школах с ведением ЕГЭ возросла в 20-25 раз [6]. Таким образом, несмотря на все меры, проблема коррупции в образовании остается актуальной до сих пор.

Такие неудачи обусловлены в первую очередь природой российской коррупции в целом, которая имеет давний системный характер и прочно укоренилась в умах людей. А значит, и бороться с коррупцией необходимо соответствующим образом, учитывая все ее особенности. Нельзя просто отчислить студентов, которые покупают образование, также как нельзя уволить всех преподавателей и работников ВУЗов, так как это повлечет за собой нехватку квалифицированных кадров в сфере образования, безработицу и другие социальные и экономические проблемы.

Специалисты предлагают разные методы борьбы со взяточничеством, но возникает сложность в их реализации или невозможность введения из-за недостатка денежных средств. Безусловно, самым эффективным способом стало бы применение широкой системы жестких антикоррупционных мер, направленных одновременно на все (или большинство) сферы жизни общества.

Всеобщее понимание, что коррупция есть зло, разрушающее устои нашего общества, наносящее невосполнимые потери россиянам, – это основное условие коренного перелома в борьбе с теневой экономикой. Ужесточение наказания экономических преступников, усиление правоохранительных органов, рост российской экономики – все в комплексе приведет к положительным результатам, что позволит снизить объем теневой экономики в России [2].

В последнее время все чаще поднимается проблема коррумпированности высших учебных заведений и осуществляется постоянный поиск путей ее решения. Возможно, в будущем она все-таки перестанет существовать благодаря общим усилиям органов государственной власти, сознательных студентов и преподавателей. Это будущее зависит и от нас с Вами.

### Библиографический список

1. Послание Федеральному Собранию Российской Федерации 03.04.2001 г. [Электронный ресурс] // Официальный портал Администрации Президента России. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/21216> (дата обращения: 21.10.17).
2. Адыкаева, Е.Н. Человеческий капитал в сфере высшего профессионального образования / Человеческий капитал как фактор инновационного развития России. Материалы Всероссийской конференции преподавателей и научных работников технических вузов; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин). С. 6-10.
3. Димитриева, Е.Н. Оценка теневого бизнеса / Актуальные проблемы социально-экономических сборник материалов XIV-й международной научно-практической конференции. НИЦ «АПРОБАЦИЯ». 2017. С. 55-57.
4. Донецкая, С.С. Состояние и структура коррупции в российских вузах (анализ мнений студентов) [Электронный документ] // Высшее образование в России. – 2015. № 8-9. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sostoyanie-i-struktura-korruptsii-v-rossiyskih-vuzah-analiz-mneni-y-studentov> (дата обращения: 25.10.2017).
5. Клейн, Э. Коррупция в российских ВУЗах [Электронный документ] // Научно-аналитическое издание TERRA ECONOMICUS. – 2011. Т.9, №1. URL:

<http://ecsocman.hse.ru/data/2011/04/12/1268023681/journal9.1-7.pdf>. С. 60 (дата обращения: 18.10.17).

6. Коррупция в российских школах с введением ЕГЭ выросла в 25 раз [Электронный ресурс] URL: <http://netreforme.org/shkoli/igo-ege/korruptsiya-v-rossiyskih-shkolah-s-vvedeniem-ege-vyiroslo-v-25-raz/> (дата обращения: 22.10.17).

7. Коррупция в учебных заведениях. Статистика [Электронный ресурс] // Ассоциация юристов России. URL: <http://право73.рф/projects/uch-cor-2/> (дата обращения: 22.10.17).

8. Попов С. Рейтинг 99 самых коррупционных университетов России [Электронный ресурс] URL: <http://balalaika24.ru/society/rejting-99-samykh-korruptsionnykh-universitetov-rossii> (дата обращения: 21.10.17).

9. Сычева, А.В. Коррупция в сфере высшего образования: коррозия правосознания [Электронный документ] // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. – 2015. – Т. 1 (67).

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.322

### Воронин Е.А. Инвестиционная привлекательность проектов инвестиционных программ как фактор определения перспектив развития предприятия

Investment attractiveness of investment program projects as a factor in determining the prospects for the development of an enterprise

**Воронин Е.А.,**

Пермский национальный исследовательский политехнический университет

**Voronin E. A.,**

Perm National Research Polytechnic University

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются факторы инвестиционной привлекательности предприятий, принципы формирования региональной электроэнергетики, вопросы, связанные с расчетом режимов региональной электроэнергетической системы с целью экономического роста, оценки инвестиционной привлекательности предприятий электроэнергетики, организационно-экономический механизм формирования инвестиционной программы предприятий, определена схема действия на инвестиционные программы, рекомендации по совершенствованию организационно-экономического механизма формирования инвестиционной программы предприятий электрических сетей, на целенные на развитие предприятий электроэнергетического комплекса, процессы контроля за реализацией инвестиционных программ. Обобщены современные взгляды экономистов на определение инвестиционной привлекательности предприятий путем анализа его финансового состояния.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, инвестиционные программы, инвестиционные проекты

**Abstract:** This article examines the factors of investment attractiveness of enterprises, the principles of the formation of regional electric power industry, the issues related to the calculation of the regimes of the regional electric power system for economic growth, the assessment of the investment attractiveness of electric power enterprises, the organizational and economic mechanism for the formation of the investment program of enterprises, recommendations for improving organizational and economic of the mechanism of formation of the investment program of electrical networks of enterprises, on fission in the development of companies located, the process of monitoring the implementation of investment programs. The modern views of economists on the definition of the investment attractiveness of enterprises by analyzing its financial condition are summarized.

**Keywords:** investment attractiveness, investment programs, investment projects

Активность российских предприятий в сфере собственных инвестиции растет регулярно. Поэтому решение задач инвестиции, инвестиционных программ и проектов является важным элементом предприятия. Многообразие позиций ученых и экономистов в отношении привлекательности инвестиции можно объяснить различием в подходах к ее оценке. Поэтому исследование инвестиционной привлекательности с целесообразностью инвестирования является актуальным.

В качестве ресурсов для инвестиции выступает капитал в различных видах: движимом и недвижимом имуществе, денежных средствах, нематериальных активах, ценных бумагах. Инвестиционная привлекательность является залогом поступления капитала в различных формах, и вследствие чего, увеличение возможностей в развитии производственной базы, наращивания капитала, освоения новых рынков и реализации проектов социальной направленности.

Изучение инвестиционной привлекательности является важным элементом исследования многих ученых и экономистов. Например, Л. Белых считает, что инвестиционной привлекательностью является соотношение уровня риска и ставки доходности [1]. По мнению Л. Валинурова и О. Казакова, инвестиционная привлекательность – это совокупность объективных возможностей системы, признаков, свойств, средств, обуславливающих потенциальный спрос на инвестиции [2].

Рассмотрев инвестиционную привлекательность с разнообразных позиции можно определить привлекательность инвестиций как систему количественных и качественных факторов, характеризующую спрос предприятия на инвестиционные потребности.

Поэтому точки зрения различаются в зависимости от восприятия инвестиционной привлекательности как характеристик предприятия в качестве объекта вложения средств до ее понимания в качестве фактора. Инвестиционная привлекательность определяет привлекательность капиталовложений и возможности в дальнейшем развиваться. Но изучение сущности привлекательности инвестирования позволяет сделать вывод о необходимости рассмотрения привлекательности инвестирования как совокупности различных объективных факторов и признаков, влияющих на привлекательность того или иного проекта.

Привлекательность инвестирования должна характеризоваться системой количественных и качественных показателей, учитывающих соотношение уровня риска и ставок доходности на вложенный капитал, поскольку доходность и риск являются основными характеристиками процесса инвестирования. Каждая организация стремится достигнуть максимальной доходности проекта при минимальных рисках, учитывая минимальный срок окупаемости проекта инвестиций, если речь идет не о проекте социального инвестирования.

Все инвестиционные проекты имеют зависимость, как от внешних, так и от внутренних факторов. Внутренние факторы напрямую связаны с деятельностью субъекта, это факторы, на которые предприятие может повлиять. К ним относятся:

- управления предприятием (система управления предприятием);
- финансовое положение предприятия;
- использования инновационных решений и технологий производства;
- открытости компании (степень полноты и достоверности раскрытия информации в отчетности);
- корпоративная социальная ответственность организации и др.

Внешние факторы не зависят от деятельности субъекта. К ним относятся: политическая и внутриэкономическая условия; экономические особенности рассматриваемой отрасли; законодательные нормы.

Отметим, что финансовая и хозяйственная деятельность любого предприятия является особо важным фактором в формировании инвестиционной программы субъекта, что в определенной степени устанавливает его дальнейшие перспективы возможного роста и развития.

Для разных субъектов определяющими могут быть различные факторы. Важное значение имеет и привлекательность предприятий в общественной среде, возможность соответствовать признакам социально ответственного субъекта, отвечающего за последствия собственной деятельности перед сотрудниками компании, контрагентами и обществом.

Управление инвестиционной программой предприятия и проектами необходимо осуществлять с учетом факторов и признаков, которые могут оказывать значимое влияние на предприятие. При этом необходимо помнить, что для различных инвестиционных проектов привлекательность может определяться разными факторами. Кроме того, разные индикаторы (признаки и факторы) могут иметь различный приоритет. Поэтому инвестиционная политика предприятия носит комплексный характер и должна направляться на всестороннее отслеживание проблем в инвестиционном развитии и в то же время обеспечивать возможность быстрого реагирования на изменения рынка, затрагивающего интересы субъекта.

Инвестиционный процесс представляет собой комплекс мероприятий по изысканию необходимых инвестиционных ресурсов, а так же выбору эффективных объектов и инструментов инвестирования, формированию

сбалансированной по избранным параметрам инвестиционной программы и обеспечению ее реализации.

Например, инвестиционная программа электросетевых предприятий представляет собой комплекс инвестиционных проектов, показывающее намеченную реализацию и реализуемые реформы (в виде строительства объектов, линий электропередачи, модернизации или реконструкции объектов, а также содержится информация по плановым работам по срокам их реализации, способ финансирования). В инвестиционную программу входят инвестиционные проекты соответствующие стратегическим целям электросетевого предприятия с наиболее благоприятными срокам исполнения, а также с установленными периодами и сроками финансирования. Предприятия электрических сетей имеют специфические источники финансирования своих инвестиционных программ. Это амортизация, прибыль электросетевой компании, а также средства, полученные в результате процесса технологического присоединения, и все они регламентируются государством.

Министерство энергетики РФ совместно с уполномоченными органами исполнительной власти субъектов РФ осуществляет контроль за исполнением инвестиционных программ территориальных сетевых организаций, отнесенных к числу субъектов, инвестиционные программы которых утверждаются Министерством энергетики РФ. Контроль за реализацией инвестиционных программ осуществляется на всех стадиях реализации.

Процесс контроля за реализацией инвестиционных программ осуществляется в следующих формах:

- плановые проверки;
- внеплановые проверки;

— анализ отчетов о реализации инвестиционных программ на целевое использование средств, предусмотренных источников финансирования инвестиционных программ;

— анализ отчетов о проведении ценового и технологического аудита, отчетов о реализации инвестиционных программ том числе инвестиционных проектов в отдельности;

— анализ отчетов о проведении закупочных процедур для целей реализации инвестиционных проектов;

— анализ исполнения предписаний.

Учитывая нестабильность и неопределенность российского рынка, являющимся источником высоких рисков, поэтому выполнение положительных показателей инвестиционных проектов могут оказаться весьма сложно выполнимой задачей. При этом учет рисков при исчислении оценок эффективности альтернативных программ требует, в свою очередь, получения адекватных оценок.

Также необходимо отметить что, при формировании инвестиционная программа электросетевых предприятий необходимо учитывать критерий социального ориентирования предприятия электроэнергетики факторы, что осложняет формирование и реализацию многих проектов инвестиционной программы электросетевых предприятий.

В связи с тем, что финансирование инвестиционной программы не всегда покрывает потребности в полной мере, необходимо искать компромисс при выборе не только наиболее рентабельных с финансовой, но и при этом необходимых с социальной точки зрения проектов. Окончательные результаты выполнения отдельных проектов инвестиционной программы могут затрагивать разные сферы экономики.

В процессе реализации инвестиционных программ организации вне зависимости от принадлежности хозяйствования предприятия, возникают ситуации выбора исполнения одного инвестиционного проекта из ряда нереализованных в рамках инвестиционной программы или не включенного в программу реализации в необходимом периоде. В другом случае необходимо принять решение, замещения одного проекта, реализация которого не требуется в заданный период по каким либо причинам, из нескольких проектов имеющие разные критерии и показатели, но при этом имеющие схожую расчетную инвестиционную стоимость и сроки реализации. Также необходимо отметить что, при выборе необходимо учитывать критерий хозяйствования каждого предприятий, что в свою очередь влияет на социальные факторы. В отдельных случаях можно отметить важность социального фактора как основного влияющего на выбор инвестиционного проекта.

Исходя из того, что выполнение инвестиционной программы задано многими условиями и критериями, от которых зависит финансовое благополучие и социальная устойчивость предприятия, то существенное изменение показателей выполнения инвестиционной программы, может повлиять на финансовое положение предприятия: увеличение кредиторской задолженности предприятия, увеличение вложения собственного капитала и т.д, что в свою очередь может привести к ухудшению показателей предприятия и незапланированным затратам для предприятия, что связано с рисками для субъекта.

Вопрос оценки эффективности инвестиционных проектов представляются в достаточной степени проработанным, для оценки инвестиционных проектов существуют различные методики оценки эффективности, которые являются

объектом для анализа. Во всех случаях, как правило, основным критерием являются величина финансовых вложений и сроки окупаемости проекта.

Поэтому выбор инвестиционных проектов в предприятиях, связанных с социальной деятельностью, при базовом отсутствии финансового критерия для проектов, является значимым. Обеспечение выбора в зависимости от предпочтений и критериев инвестиционных проектов в зависимости от хозяйственной деятельности субъекта в рамках инвестиционной программы, исключая величину финансового вложения осложнен во многих сферах деятельности, особенно носящих социальный характер.

Проведя итоги можно однозначно сказать о имеющемся смысле разработке методик анализа и оценки инвестиционной привлекательности проектов исключая рассмотрение финансового фактора. Предложение методики, их работоспособность и адекватность получаемых оценок в реальной ситуации необходима экономике, особенно ее социально направленным структурам.

### **Библиографический список**

1. Белых, Л.П. Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятий / Л.П. Белых // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 10. – С. 92–99.
2. Валинурова, Л.С. Управление инвестиционной деятельностью: учебник /Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. – М.: КНОРУС, 2005. – 384 с.
3. Севрюгин, Ю.В. Оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Ю.В. Севрюгин. –Ижевск, 2004. – 27 с.

4. Матвеева, М.А. Определение инвестиционной привлекательности предприятия путем анализа его финансового состояния / М.А. Матвеева // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4 (44). – С. 205–209.

5. Орлова, Л.Н. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности экономических субъектов на различных уровнях хозяйствования / Л.Н. Орлова // Интернет-журнал «Науковедение». – 2014. – № 4 (23). – С. 1–12.

6. Юхтанова, Ю.А. Братенкова, А.В. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее / Ю.А. Юхтанова // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 883–887.

7. Постановление Правительства РФ от 01.12.2009 № 977 (ред. от 17.02.2017) «Об инвестиционных программах субъектов электроэнергетики» (вместе с «Правилами утверждения инвестиционных программ субъектов электроэнергетики», «Правилами осуществления контроля за реализацией инвестиционных программ субъектов электроэнергетики») // СПС Консультант Плюс.

8. Постановление Правительства РФ от 17.10.2009 № 823 (ред. от 16.02.2015) «О схемах и программах перспективного развития электроэнергетики» (вместе с «Правилами разработки и утверждения схем и программ перспективного развития электроэнергетики») // СПС Консультант Плюс.

УДК 34

## Бостаниди В.К. Реализация принципа свободы договора в нормах общей части гражданского права

Realization of the principle of freedom of contract in the norms of the general part of civil law

**Бостаниди Василий Константинович,**

секретарь судебного заседания Тюменского отдельно областного суда,  
юрист 3 класса

**Bostanidi Vasily,**

Secretary of the court session of the Tyumen Regional Court,  
third class lawyer

**Аннотация:** В обязанности данной статье рассматриваются вопросы, связанные с реализацией принципа свободы договора на различных стадиях договорных отношений, касающиеся разных видов договоров.

**Ключевые слова:** характерные условия для договоров особенной части, процесс заключения договора, ограничение свободы договора, элементы свободы договора

**Abstract:** This article deals with issues related to the implementation of the principle of freedom of contract at various stages of contractual relations, relating to different types of contracts

**Keywords:** characteristic conditions for contracts of a special part, the process of concluding a treaty, limiting the freedom of contract, the elements of freedom of contract.

Стороны свободны в заключении любых договоров касающихся своих как обязательственных, так и вещных, исключительных, корпоративных, наследственных, личных неимущественных (в том числе семейных), а также любых других типов и видов частных прав. У договаривающихся субъектов устанавливается возможность свободно и исключительно по своему собственному усмотрению договариваться об их содержании, возникновении, изменении, прекращении, ограничении, обременении (в том числе способами, не предусмотренными законодательством) и передаче (переходе), а также об определении условий их возникновения, существования, осуществления, защиты и др.

Принцип свободы договора реализуется посредством внутреннего содержания своих элементов. Каждый элемент находит своё проявление на одной из стадий реализации договорных отношений.

Считаем, что процесс заключения договора можно разделить на несколько стадий. Первая – это направление оферты лицу, с которым сторона желает заключить договор; вторая – это получение акцепта (согласия) на заключение договора; третья — это определение условий договора; четвертая – это заключение договора. Только в случае достижения между сторонами соглашения по всем существенным условиям договор считается заключенным.

При реализации принципа свободы договора на стадии формирования субъекты договорных отношений свободны в праве выборе контрагента, заключения договора, а также определении условий. Эту свободу можно применить к любому договору особенной части ГК РФ, за исключением случаев предусмотренных законом. Примером ограничения может послужить субъектный состав публичного договора розничной купли-продажи. Это могут быть как физические, так и юридические лица. Основным требованием является регистрация субъекта предпринимательской деятельности в установленном порядке. Также ограничения установлены и для покупателя – это должно быть физическое лицо, использующее товар в личных, домашних целях, не связанных с предпринимательской деятельностью.

Субъекты хозяйственных отношений, реализуя свободу выбора контрагента, учитывают ряд факторов: деловая репутация субъекта, заинтересованность в долгосрочных отношениях, предлагаемые ценовые условия, надежность, кредитоспособность и др.

К примеру, в рамках розничной купли-продажи продавец, имеющий потребность в реализации своих товаров для получения прибыли, может достичь своих целей при помощи заключения договора розничной купли-продажи (ст.492 ГК РФ). Для этого он делает предложение оферту, адресованную всем. В этих действиях реализуется право свободного выбора контрагента по договору.

Оферент, осуществив выбор контрагента, адресует ему предложение заключить договор (оферту). При этом оферент, исключает третьих лиц, с кем он не хочет вступать в договорные отношения. Сторона, получившая оферту, в свою очередь, решает ответить согласием на данное предложение и заключить договор или напротив — отказать. Здесь свобода выбора контрагента перекликается со свободой заключения договора.

В науке гражданского права нормы договорного права общепринято делить на два вида — императивные и диспозитивные. Первые носят безусловный, обязательный характер для сторон и не позволяют предусмотреть в договоре иное, чем прописано в законе. Императивные нормы могут содержать запреты на включение определенных условий в договор либо предписания об обязательном включении в договор определенных условий. Вторые представляют сторонам гарантии свободы воли при заключении договора и в тоже время носят юридико-технический характер, а именно освобождает стороны от необходимости включать в договор условия, которые содержатся в законе, в случае их с ним согласия. Но стоит отметить, что признанное двучленное деление норм на императивные и диспозитивные не охватывает весь массив договорного права. Третьим видом являются факультативные нормы. Данные нормы отличаются от предыдущих тем, что для их вступления в силу необходимо выраженное согласие договаривающихся субъектов. Например, п. 1 ст. 922 ГК закрепляет за поклажедателем право хранения

ценностей с использованием поклажедателем (клиентом) или с предоставлением ему банком индивидуального сейфа (вариант — ячейки сейфа, изолированного помещения в банке) только при условии, если это предусмотрено договором.

В настоящее время участникам договорных отношений предоставлено право свободно определять условия договора. Поэтому при реализации своего права на свободу договора контрагенты должны руководствоваться соотношением императивных и диспозитивных норм, и в том числе, как нами было отмечено ранее, факультативных норм.

Условия договора устанавливаются по усмотрению сторон, за исключением случаев предусмотренных законом, и должны быть строго обязательны для его участников. Свобода в своём понимании не дает право отступать по любому поводу от заключенного договора и односторонне пересматривать его условия.

Представляется необходимым отметить, что формирование условий договора происходит до его заключения. Например, нужно учитывать, что предприниматель, реализующий товар, ограничен в формировании условий договора имеющимся у него и предназначенным для реализации товаром: его количеством, характеристиками.

Еще одним проявлением принципа свободы в договоре купли-продажи является право выбора предмета договора. Согласно ст.455 ГК РФ это означает, что договаривающиеся стороны вольны выбирать любой предмет с учетом его оборотоспособности. Установленные законом правила оборотоспособности объектов гражданских прав представляют собой ограничение свободы договора в части выбора предмета договора.

В зависимости от того какой договор купли-продажи заключают стороны, будут отличаться и существенные условия о его предмете. Так, для движимых

вещей, например, сторонам достаточно определить их наименование и количество (п. 4 ст. 455 ГК), а для недвижимого имущества, должны быть указаны данные позволяющие определенно установить имущество подлежащее передаче покупателю (ст. 554 ГК).

Выделяют ещё одну группу существенных условий договора (так называемые «субъективно-существенные») — эти условия включаются в договор только по усмотрению сторон, их можно соотнести с ранее упомянутыми нами факультативными нормами. Так, стороны также свободны в определении условий о количестве товара (ст.465 ГК РФ), путем установления в договоре порядка его определения; о качестве товара (ст.469 ГК РФ); гарантиях качества (ст.470 ГК РФ) и гарантийного срока (ст.471 ГК РФ); комплектности товара (ст.478 ГК РФ); в какой таре и упаковке продавец обязан передать покупателю товар. Также соглашением сторон может быть предусмотрена обязанность продавца или покупателя страховать товар.

С правом выбора предмета тесно связано право выбора его цели, то есть право контрагентов установить конечный результат, ожидаемый от заключаемого договора. Значительное влияние на реализацию принципа свободы договора оказывает вид экономической деятельности, осуществляемый хозяйствующим субъектом, а соответственно цель заключения договора купли-продажи, определяемая этим видом деятельности.

Фогельсон Ю.Б. понимает цель сделки как «правовой результат, к которому стремятся участники оборота в результате исполнения сделки»<sup>[1]</sup>. При этом каждая из сторон договора стремится к достижению своего результата. В договоре купли-продажи покупатель стремится к получению права собственности на товар, а

продавец к получению прибыли от продажи товара. В этом и заключается единство целей сторон, то есть правовая цель договора.

Еще одним элементом свободы договора является выбор формы заключения договора – это может быть письменная или устная форма, а также способ его заключения. Статьей 161 ГК РФ определено правило, согласно которому в письменной форме должны заключаться договоры с участием юридического лица и между гражданами на сумму, превышающую десять тысяч рублей. Также письменную форму устанавливают для отдельных видов договоров, в связи с ее обязательностью. Так законодатель устанавливает для большинства договоров особенной части ГК РФ соблюдение строго письменной формы. Таковыми являются: договор продажи недвижимости (ст.550 ГК РФ), все договоры аренды, предусмотренные Главой 34 ГК РФ, договор дарения (в случаях, предусмотренных п.2-3 ст.574), договор найма жилого помещения (ст.674 ГК РФ), договор транспортной экспедиции (ст.802 ГК РФ), договор займа (если его сумма превышает не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер оплаты труда, а также, если займодавцем является юридическое лицо), кредитный договор (ст.820 ГК РФ), договор банковского вклада (ст.836 ГК РФ), договор хранения (в случаях, предусмотренных ст.161 ГК РФ, а также, в договоре между гражданами, если стоимость вещи превышает не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер оплаты труда) договор страхования (ст.940 ГК РФ), договор доверительного управления имуществом (ст. 1017 ГК РФ), договор коммерческой концессии (ст.1028 ГК РФ). Несоблюдение письменной формы договора влечет его недействительность.

Например, несмотря на то, что в договоре розничной купли-продажи одной из сторон, может являться юридическое лицо, он заключается в устной форме. В

связи с тем, что документ, подтверждающий оплату товара (кассовый, товарный чек), не является письменной формой договора. Однако отсутствие документа, подтверждающего оплату, не лишает контрагента возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение заключения договора. При этом в случаях продажи товара в рассрочку или кредит форма договора должна быть строго письменная.

По договору купли-продажи соглашением сторон может быть предусмотрен срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю, в том числе доставить в место указанное в договоре. Также стороны по своей воле могут предусмотреть в договоре условия для изменения и (или) прекращения договора и вытекающего из него обязательства, т.е. договором может быть предусмотрено, что окончание срока его действия влечет прекращение обязательств сторон по договору (п.3 ст. 425 ГК РФ). Соответственно, договор, в котором отсутствует такое условие, признается действующим до определенного в нем момента окончания исполнения сторонами своего обязательства.

Согласно ст.485 ГК РФ договор купли-продажи оплачивается по цене, установленной соглашением сторон, то есть стороны свободы в выборе цены. Это является еще одним из проявления принципа свободы договора. При этом стороны могут предусмотреть обязанность покупателя оплатить товар полностью или частично до передачи продавцом товара (предварительная оплата) (ст.487 ГК РФ). В правовой литературе распространено мнение, что свобода ценообразования – это необходимый элемент свободы договора. Поэтому ограничения свободы ценообразования допускаются только в установленных законом случаях. Стороны могут согласовать продажу товара в кредит (может быть предусмотрена обязанность покупателя уплачивать проценты на сумму товара) (ст.488 ГК РФ), а

также в рассрочку (ст.489 ГК РФ), при этом договор о продаже товара в кредит с условием о рассрочке платежа считается заключенным, если в нем наряду с другими существенными условиями договора купли-продажи указаны цена товара, порядок, сроки и размеры платежей.

Стороны могут предусмотреть в какой момент наступает обязанность продавца передать товар покупателю (ст.458 ГК РФ), если это не предусмотрено договором, то закон устанавливает эту обязанность сам. Стороны также могут установить момент перехода риска случайной гибели товара.

При осуществлении предпринимателями своей деятельности ими не редко используются такие средства, как скидки, бонусы, накопительные программы, подарочные сертификаты, дающие возможность увеличивать рентабельность, количество клиентов, расширять сферы обслуживания, увеличивать продажи и тем самым увеличивать доходы, является составляющей реализации таких принципов, как свобода договора и автономия воли.

Помимо прочего хотелось бы отметить характерные (отличительные) условия для других договоров особенной части, которые стороны могут предусмотреть соглашением между собой:

– по договору поставки может быть определен вид транспорта и условия осуществления доставки (ст.510), в том числе стороны могут предусмотреть получение товара покупателем в месте нахождения поставщика.

– по договору энергоснабжения стороны устанавливают количество поставляемой энергии и соблюдение режима её подачи, но при этом согласно ст.546 ГК РФ стороны могут установить определенный промежуток времени (перерыв), в котором будет ограничено или прекращено подача энергии.

– договором ренты, помимо случаев установленных законом, стороны вправе устанавливать, когда получатель ренты может требовать выкупа ренты плательщиком (ст.593). В договоре пожизненной ренты могут быть предусмотрены доли субъектов, в пользу которых устанавливается пожизненная рента.

– в договоре аренды по соглашению сторон может быть предусмотрено изменение размера арендной платы, но не чаще одного раза в год. Договаривающиеся стороны определяют условия, на основании которых арендатор должен пользоваться арендованным имуществом, а также основания выкупа арендованного имущества и досрочного расторжения договора, кроме случаев установленных законом (ст.619-620).

– по договору подряда стороны могут предусмотреть работы и способ выполнения задания заказчика, начальные, промежуточные и конечные сроки выполнения работы. Стороны устанавливают, каким материалом будут проделаны работы и какой стороной он будет предоставляться.

– договором перевозки определяются условия перевозки грузов, пассажиров и багажа отдельными видами транспорта, а также ответственность сторон по этим перевозкам (ст.784 ГК РФ).

– по договору займа стороны могут устанавливать размер процентов, подлежащих выплате на сумму займа.

– договором доверительного управления имуществом (ст.1016 ГК РФ) и договором страхования (ст.942 ГК РФ) устанавливается перечень существенных условий. При заключении договора страхования страхователь и страховщик могут договориться об изменении или исключении отдельных положений правил страхования и о дополнении этих правил.

– по договору коммерческой концессии стороны могут предусмотреть форму, в которой будет выплачиваться вознаграждение. При этом законодатель выделяет перечень возможных форм (ст.1030 ГК РФ)

На стадии существования договорных отношений стороны должны добросовестно исполнять все установленные на стадии заключения договора условия. Исполнение договорного обязательства можно рассматривать как комплексное юридическое действие, которое включает, как процесс совершения обозначенных в договоре действий, так и результат их совершения. Это распространяется на все существующие и исполняемые обязательства по договору, в противном случае могут наступить неблагоприятные последствия в виде досрочного прекращения обязательств, посредством одностороннего отказа от исполнения договора или обращения в суд для защиты своих прав и расторжения договора. Так, Определением ВС РФ от 31 октября 2016 № 308-ЭС14-7435 по делу № А32-34875/2013 было установлено, что Управление имущественных и земельных отношений администрации муниципального образования города Новороссийска обратилось в Арбитражный суд Краснодарского края с иском заявлением к Индивидуальному Предпринимателю о расторжении договора купли-продажи нежилого помещения и обязанности вернуть имущество, переданное по договору, в связи с тем, что предпринимателем было нарушено существенное условие договора по внесению оплаты за представляемое имущество. Суд согласился с нижестоящими инстанциями в удовлетворении иска<sup>[2]</sup>. Поэтому мы видим, что при ненадлежащем исполнении обязательств контрагентом, стороны могут обратиться в суд, чем реализуют своё право на принцип свободы договора.

Каждый из элементов свободы договора может стать средством злоупотребления. Для злоупотребления свободой договора характерны такие

признаки злоупотребления субъективным правом, как видимость легальности поведения субъекта; использование недозволенных средств и способов осуществления права (свободы); осуществление права вопреки его социальному назначению; осознание лицом незаконности своих действий (наличие умысла); причинение вреда (ущерба) другим лицам вследствие совершения вышеуказанных действий[3].

Таким образом, субъект, реализующий товар, является не просто продавцом, как это вытекает из положений Гражданского кодекса о купле-продаже, это участник экономических отношений, для которого акт реализации тесно связан с осуществляемой до этого деятельностью, является ее продолжением. Акт реализации товара таким субъектом охватывает не только процесс передачи товара покупателю, но поиск данного покупателя, а также установления взаимовыгодных условий договора. И для того, чтобы признать договор действительным необходимо указать: точное наименование сторон, предмет договора с указанием действий, которые должны совершить контрагенты в отношении строго определенного объекта, а также все те существенные условия, которые установлены ГК или иным правовым актом для данного вида договора. Помимо этого, стороны вправе, по своему усмотрению включать и иные условия, такие как форма и порядок оплаты, а также дополнительные по сравнению с установленными в ГК права и обязанности сторон, основания и размер ответственности. Все эти дополнительные условия так же являются существенными.

Рассмотрим примеры из судебной практики:

Пример 1. Истец Вышутина Т.В. обратилась в суд с иском к ответчику Еремину С.В. об устранении нарушения ее прав как собственника жилого помещения, путем снятия с регистрационного учета, Еремина С.В. Требования

мотивированы тем, что истица является собственником жилого помещения. В квартире она зарегистрирована по настоящее время. Также в квартире имеет регистрацию ответчик Еремин С.В., но в квартире не проживает, коммунальные услуги не оплачивает, в связи с чем считает, что ответчик утратил право пользования квартирой. Регистрация ответчика в ее квартире нарушает ее права по владению, пользованию и распоряжению принадлежащей квартирой.

На основании изложенного, руководствуясь ст.ст.3, 12, 56, 67, 194-198 Гражданского процессуального Кодекса Российской Федерации, суд решил Иск Вышугиной Т.В. удовлетворить.

Признать Еремина С.В. утратившим право пользования жилым помещением, обязав отдел УФМС России по Тюменской области в Центральном АО г. Тюмени снять Еремина С.В. с регистрационного учета по адресу.

Решение может быть обжаловано в Тюменский областной суд в течение месяца со дня вынесения в окончательной форме через Центральный районный суд г. Тюмени [4].

Пример 2. Истица обратилась в суд с иском к ответчикам о выселении из жилого помещения в связи с систематическим нарушением прав и законных интересов собственника и соседей, и обязанности снять с регистрационного учета.

Требования мотивируют тем, что она является собственником жилого дома. В данной квартире также зарегистрирован ответчик, являющийся ее сыном. Ответчик ранее неоднократно судим, употребляет наркотические средства, к нему приходят ее друзья, с которыми он употребляет наркотики, распивает спиртные напитки, шприцы и бутылки оставляет в подъезде. В связи с этим от соседей постоянно поступают жалобы, истица боится за свою жизнь и здоровье, так как истец ранее судим за насильственные преступления. Также он нападал с ножом на

других соседей, нигде не работает, в связи с чем истица вынуждена прятать свои ценные вещи. Таким образом, на основании ст. 35 истица просит выселить ответчика из жилого помещения, поскольку она письменно предупредила его о необходимости устранить данные нарушения, однако ответчик на данное требование никак не отреагировал, противоправное поведение не прекратил.

Руководствуясь ст. ст. 56, 194 -199 ГПК РФ, суд решил. В удовлетворении иска Басовой Л.Г. к Басову В.А., отделу УФМС России по Тюменской области в Центральном АО г. Тюмени о выселении, обязанности снять с регистрационного учета, отказать.

Решение может быть обжаловано в апелляционном порядке в Тюменский областной суд в течение месяца со дня вынесения мотивированного решения путем подачи апелляционной жалобы через Центральный районный суд г. Тюмени[5].

Пример 3. Мальцева В.А., Капитанюк Г.А. обратились в суд с иском к ответчику, которым просили устранить препятствия в пользовании и распоряжении квартирой, снять Козлова А.В. с регистрационного учета.

Исковые требования мотивированы тем, что истцы являются собственником указанного жилого помещения на основании свидетельства о праве на наследство по завещанию, выданного нотариусом нотариального округа города Тюмени Тюменской области, о чем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним сделана запись регистрации. Договора дарения доли в праве общей долевой собственности на квартиру, о чем в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним сделана запись. Договора передачи (приватизации) квартиры в собственность, зарегистрирован в Бюро технической инвентаризации и регистрации г. Тюмени, где зарегистрирован ответчик, который в квартире не проживает, вещей его нет, оплату жилищно-

коммунальных услуг не производит, совместное хозяйство с истцами не ведет. Его местонахождение нам не известно.

На основании изложенного, руководствуясь ст.ст. [3](#), [12](#), [56](#), [67](#), [194—199 ГПК РФ](#), суд решил Исковые требования Мальцева В.А, Капитанюк Г.А. удовлетворить.

Устранить препятствия в пользовании и распоряжении Мальцева В.А, Капитанюк Г.А. квартирой, путём снятия Козлова А.В. с регистрационного учета.

Решение может быть обжаловано в Тюменский областной суд в течение месяца со дня его вынесения, путем подачи апелляционной жалобы через Центральный районный суд г. Тюмени [\[6\]](#).

Пример 4. Прокурор Ленинского АО г. Тюмени обратился в суд в интересах Дементьевой М.Д. с иском к Правительству Тюменской области и Администрации г. Тюмени об обязанности предоставить ему жилое помещение как сироте и заключить с ним договор найма специализированного жилого помещения, мотивируя требования тем, что он является лицом из числа детей — сирот, так как родители умерли, в связи с чем остался без попечения родителей. Истица зарегистрирована в списке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, для получения на территории г. Тюмени жилья вне очереди, до настоящего времени никакого жилья ему не предоставлено.

На основании изложенного, и руководствуясь ст. 40 Конституции РФ, ст. 52, 57, ч.1ст.109.1 ЖК РФ, ст. ст. 12, 56, 67, 194-199 ГПК РФ, Постановление Правительства Тюменской области «Об утверждении Порядка ведения списка детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и предоставления указанным гражданам жилых помещений» от 29.12.2012 N 583-п, ФЗ РФ «О дополнительных

гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» от 21 декабря 1996 года № 159-ФЗ, Закона Тюменской области РФ «О порядке учета граждан, нуждающихся в жилых помещениях, предоставляемых им по договорам социального найма, и предоставление жилых помещений в Тюменской области» от 7 октября 1999 года № 137, ФЗ РФ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части обеспечения жилыми помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» от 29 февраля 2012 года № 15-ФЗ, суд решил Исковые требования Прокурора Ленинского АО г. Тюмени в интересах Дементьевой М.Д. удовлетворить.

### Библиографический список

1. Фогельсон Ю.Б. Хозяйственная цель сделки // Хозяйство и право, 2001. №2. С. 83-90.
2. Определение Верховного Суда РФ от 31 октября 2016 № 308-ЭС14-7435 по делу № А32-34875/2013 [Электронный ресурс]. Документ опубликован не был. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 23.04.2017).
3. Пашацкая Л.В. Принцип свободы договора и его реализация применительно к договору розничной купли-продажи // Вестник СГЮА, 2012. №3 (86). С.162.
4. Решение № 2-3298/2017 2-3298/2017~М-2745/2017 М-2745/2017 от 4 мая 2017 г. по делу № 2-3298/2017
5. Решение № 2-10699/2016 2-1101/2017 2-1101/2017(2-10699/2016;)~М-11062/2016 М-11062/2016 от 2 мая 2017 г. по делу № 2-10699/2016
6. Решение № 2-2089/2017 2-2089/2017~М-1204/2017 М-1204/2017 от 28 апреля 2017 г. по делу № 2-2089/2017

УДК 33

## Дабиев Д.Ф. Экономический потенциал в советской экономической науке

Economic potential in the soviet economic science

**Дабиев Д.Ф.,**

кандидат экономических наук, заведующий лабораторией региональной экономики, Федеральное государственное бюджетное учреждение Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН

**Dabiev D.F.,**

Candidate of Economic Sciences, Head of the Laboratory of Regional Economics, Federal State Budget Institution The Tuva Institute of Integrated Development of Natural Resources of the SO RAN

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы истории трактовки категории экономического потенциала в советской экономической науке.

**Ключевые слова:** Экономический, потенциал, категория, показатель, валовый, воспроизводство.

**Abstract:** The article discusses the history of interpretations of the category of economic potential in the Soviet economic science.

**Keywords:** Economic, potential, category, rate, gross reproduction.

Потенциал – физический термин, который характеризует запас или величину энергии тела в какой-либо точке пространства. Согласно Толковому словарю русского языка Ожегова С.И. потенциал в переносном смысле — это «...степень мощности в каком-либо отношении, совокупность каких-либо средств, возможностей [1]». По нашему мнению, с экономической точки зрения, *потенциал* можно определить как совокупность ресурсов, использование которых может увеличить экономические блага.

*Советский период.* Несмотря на то, что в экономических исследованиях применение термина «потенциал» используется для оценки развития производительных сил страны со второго десятилетия XX века, впервые понятие «экономический потенциал» ввел академик Струмилин С.Г в 1954 г [2]. В своем труде «Проблемы экономики труда» [3] ученый характеризует *экономический*

*потенциал* как синтетический показатель, который является мерилom экономического благосостояния общества и определяется суммой производственных сил общества и общественно-производственными отношениями страны. Ученый также впервые ставит вопрос о сложностях определения экономического потенциала страны каким-либо единственным подходом. Вследствие этого, академик ставит вопрос о невозможности сравнения экономического потенциала, как между отдельными странами, так и во времени.

Сложность применения какого-либо единственного подхода к оценке экономического потенциала предопределили различные толкования данного термина.

Немчинов В.С. рассматривал экономический рост через потенциал расширенного воспроизводства, который бы учитывал ее ресурсные возможности [4].

По мнению Красовского В. экономический потенциал сводится к потенциалу основных фондов, при этом основные производственные фонды, на долю которых приходилось около две третьих всех основных фондов страны, обеспечивают экономический рост, способствует научно-техническому прогрессу и росту производительности труда, а также являются материально-технической базой новых отраслей промышленности. « ... Возможности этого потенциала велики, и их надлежит исследовать и определять в полной мере.» [5]

Василенко Г.В. и Бусыгин А.Е. рассматривают экономический потенциал «...как совокупность материальных и социально-экономических условий производства материальных благ, необходимых для производства и удовлетворения возрастающих потребностей общества, т.е. другими словами,

возможность и способность открывать, осваивать и использовать природные ее богатства» [6].

Большинство ученых советского времени рассматривали экономический потенциал через призму производительных сил народного хозяйства. Именно производительные силы общества они считали доминирующей и главенствующей силой, которое придавало динамичность и поступательность экономическому развитию социалистического общества [7]. Безусловно, производительные силы и производственные отношения являются взаимосвязанными и взаимовлияемыми категориями, и игнорирование и неучет одного из них может привести к падению эффективности экономического развития [8].

Наиболее известными учеными, такими как Белоусов Р.А. [9], Горбунов Э. [10], исследовавшими этот вопрос, были заложены основные подходы к внутреннему содержанию экономического потенциала, к которым, в основном, относятся ресурсная, производственная и результативная составляющие.

Таким образом, можно сделать вывод, что с одной стороны, указывается, что народнохозяйственные модели развития, основанные на примате производительных сил перед производственными отношениями показали свою невысокую эффективность из-за того, что не учитывались многие актуальные вопросы, касающиеся улучшения хозяйственных механизмов, введении различных методов стимулирования труда, организационные аспекты и т.д.

С другой стороны, многие теоретические вопросы, касающиеся определения экономического потенциала и возможности его эффективного использования, которые стояли перед советскими учеными, возможно, были predetermined самой системой социалистической модели развития экономики.



Рисунок 1. Нормальная степень использования общественно-экономического потенциала в капиталистическом и социалистическом обществе [11].

Венгерский ученый Корнай Я. в своей работе «Дефицит» доказывает, что в социалистической системе в силу отсутствия ограничений, обусловленных эффективным денежным спросом, степень использования общественно-экономического потенциала в силу объективных причин приближается к предельным значениям, и носит напряженный характер (Рисунок 1) [11]. При отсутствии рыночных регуляторов в системе появляются другие механизмы управления такие как «...ориентация на вал, тенденция к накоплению, внутреннее стремление к расширению и вызываемый им ненасыщаемый инвестиционный голод, и как общий результат почти неудовлетворимый спрос предприятий на ресурсы, т.е. их хронический «отсос». Для капиталистической системы, напротив, степень использования общественно-экономического потенциала не носит напряженного характера[11].

Относительно высокий «голод» на энергоресурсы в СССР проиллюстрировал Гайдар Е. В каждом из периодов с 1940 по 1985 годы рост энергопотребления превышал рост валового национального продукта страны (*Таблица 1*). Отключение рыночных механизмов ценообразования и конкуренции, приводят к высокой ресурсоемкости экономики, в том числе и к росту энергоемкости ВВП, в то время как, а западных странах, в условиях конкуренции, происходит обратная тенденция – снижение энергоемкости экономики [12].

Таблица 1  
Рост валового национального продукта энергопотребления в СССР (раз) [12]

	1940-1960 гг.	1976-1970 гг.	1971-1980 гг.	1981-1985 гг.
Рост валового национального продукта	2,16	1,66	1,20	1,104
Рост энергопотребления	2,97	1,69	1,54	1,123

Гайдар Е. указывает, что высокие темпы индустриализации в Советском Союзе потребовали беспрецедентного по масштабам и последствиям перераспределения финансовых и человеческих ресурсов из аграрного сектора. Эта политика в конце концов привело к падению эффективности экономики АПК при росте населения страны. Советский Союз начал в больших масштабах импортировать зерно. Дальнейшее развитие экономики страны связано с повышением мировых цен на нефть и открытием крупных месторождений нефти и газа в Сибири. Обеспечение высокого уровня благосостояния граждан страны, рост оборонных расходов в ВВП, рост импорта продовольствия, дальнейший возрастающий рост ресурсо- и энергопотребления поддерживалось за счет новых финансовых ресурсов — «нефтедолларов». Однако переориентация экономики страны на сырьевую экономику не могло не сказаться на падении устойчивости

социалистической модели экономики, учитывая высокую волатильность цен на сырье. При росте экспорта сырья, наблюдается сокращение экспорта продукции обрабатывающих отраслей. Постепенное истощение запасов крупных месторождений и резкое падение мировых цен на сырье привели к острому социально-экономическому кризису и распаду Советского Союза.

Таким образом, история трактовки категории экономического потенциала в советской экономической науке, возможно, было неким отражением истории развития экономики Советского Союза, когда в период индустриализации экономический потенциал отождествлялся сугубо с производительными силами, а в период развитого социализма 70-80 годов, когда явно или неявно стали видны провалы экономической политики, понятие экономического потенциала смещается не только в сторону производственных отношений, но в него включаются и другие факторы, в том числе и факторы, относящиеся к сферам нематериального производства.

Фундаментальные основы социалистической экономики, которые были направлены на максимизацию выпуска всех отраслей экономики, что подразумевает использование всех ресурсов экономики, к сожалению, изначально задают неустойчивость системе. «...Вся советская экономика напоминает пирамиду с основанием наверху». [13].

### **Библиографический список**

1. Ожегов, С.И.: Толковый словарь русского языка. - М.: Оникс. - 2008.
2. Бережной А.Н. Потенциал экономик региона: проблематика терминологии. // Актуальные вопросы экономики и управления. – 2015. - №5. – Т. 10. – С. 7 – 14.
3. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. // Москва. – 1982. – 472 С.

4. Немчинов В. С. Экономико-математический методы и модели. — М. : Соцэкгиз, 1962. — 410 с.
5. Красовский, В. Экономический потенциал: резервы и отдача // Вопросы экономики. 1981. - №2. - С.88-98
6. Василенко Г.В. и Бусыгин А.Е. Экономический потенциал зрелого, развитого социалистического общества в СССР. // Вестник Московского университета. Серия Экономика. — 1977. №6. — С. 15-28.
7. Шиян В.И. Эффективность производственного потенциала. — Киев. — 1986. - 180 с.
8. Задоя А.А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное производство. — Киев. 1986. - 158 с.
9. Белоусов Р.А. Рост экономического потенциала 1972. С.3
10. Горбунов Э., Структура и эффективность общественного производства, М., 1974.
11. Корнаи Я. Дефицит — М.: Наука, 1990. — 612 с.
12. Гайдар Е. Аномалии экономического роста. // Вопросы экономики. — 1996. —
13. Самуэльсон П.А, Нордхауз В.Д. Экономикс. 15-е издание (перевод издания 1995 года). — М.: Бинوم, 1997. — 800 с.: ил. (С.408)

## ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33

Васильева Л.В. Анализ методических подходов к построению  
интегральных экономических показателей<sup>3</sup>

Analysis of methodical approaches to the development of integral economic indicators<sup>4</sup>

**Васильева Людмила Васильевна,**  
кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник  
ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ, г. Москва  
e-mail: [vasilieval@yandex.ru](mailto:vasilieval@yandex.ru)

**Vasilieva Lyudmila,**  
candidate of Economics, leading researcher  
at FSBSI RI «Federal Research Centre for Projects Evaluation and Consulting Services»  
(FSBSI RI SRI FRCEC)  
e-mail: [vasilieval@yandex.ru](mailto:vasilieval@yandex.ru)

**Аннотация:** в статье дается сравнительный анализ методов трансформации и агрегирования данных с целью обоснования оптимального варианта подготовки частных показателей при определении потенциала импортозамещения.

**Ключевые слова:** методы трансформации и агрегирования показателей, интегральный показатель, потенциал импортозамещения.

**Abstract:** the article gives a comparative analysis of methods of transformation and aggregation of data to justify the optimal variant of the preparation of the partial indicators in determining the potential for import substitution.

**Keywords:** methods of transformation and aggregation, integral indicator, the potential for import substitution.

**Введение.** Потенциал импортозамещения регионов (отраслей) представляет собой комплексную характеристику способности отрасли, региона к замещению

<sup>3</sup> Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта №16-02-50045

<sup>4</sup> The publication was prepared in part supported by RFBR, research project No. 16-02-50045.

импортной продукции на внутреннем рынке, технологическому развитию, интеграции в глобальные цепочки добавленной стоимости [1]. Для получения количественной оценки данного параметра необходимо разработать обобщающий интегральный показатель, обеспечивающий методологическое единство всех частных показателей и однозначную оценку уровня и динамики исследуемого процесса.

**Объекты и методы исследования.** Объектом исследования является методы трансформации и агрегирования частных показателей, на базе которых разрабатываются интегральные показатели. В работе использованы методы логического и теоретического исследования (анализа, синтеза, сравнения, обобщения), методы систематизации. Теоретическую базу работы составляют положения научных трудов в области экономико-статистического анализа, регионалистики.

При исследовании сложных экономических явлений возникает потребность в использовании интегральных оценок. Обусловлено это большими объемами информации, которую необходимо проанализировать, обобщать, структурировать. Совокупность частных показателей, характеризующих отдельные срезы (стороны) явления (объекта), сама по себе не может дать обобщенного оценочного представления об объекте исследования, тенденциях развития и обосновать прогнозные оценки [2,3,6]. Другая причина использования интегральных оценок – это попытка определить причинно-следственные связи происходящих в экономике процессов. Интегральные показатели (получение комплексной однозначной оценки) нужны для проведения типологии объектов, прогнозировании экономического развития, оценки инвестиционной привлекательности и потенциала регионов, отраслей, предприятий.

Основой интегрального показателя служат группы частных показателей, характеризующие наиболее важные в аспекте исследования стороны объекта. Алгоритм построения интегральных показателей включает следующие этапы:

- выбор исходных частных показателей;
- трансформация частных показателей;
- агрегирование трансформированных частных показателей;
- взвешивание субиндикаторов (присвоение значениям индикаторов веса).

Обзор научных исследований в области построения интегральных показателей позволил обобщить используемые на каждом этапе методические подходы. Так, на начальном этапе при определении состава исходных частных показателей принципиальное значение имеет объективность и точность их подбора. Основным критерием для определения их количества и конкретного перечня является достижение целей расчета интегрального показателя. Кроме того, учитываются такие важные моменты, как обеспечение достоверности и доступности данных, количественная измеримость, способность отражать различия между объектами при сравнительном анализе, предоставлять возможность построения и интерпретации интегрального показателя. А также такими, которые можно контролировать и которыми можно управлять.

Трансформация частных показателей – важный этап обработки исходных данных для обеспечения сравнимости показателей друг с другом. Необходимость его обусловлена тем, что в интегральных показателях зачастую суммируются измеряемые в разных единицах частные показатели (рублях, процентах и др.). Разработано несколько способов трансформации показателей, формирующих размерную и содержательную сторону интегрального показателя [2-7]. Характеристика четырех базовых способов трансформации применительно к задаче

дифференциации регионов приведена в таблице 1. Простейшим по применению из этих способов является рейтинговый, другие сложнее, но обладают большими достоинствами.

Таблица 2

### Характеристика способов трансформации базовых показателей

Способ (метод) трансформации	Суть методического подхода	Возможности
Рейтинговый метод	Выполняется ранжирование объектов по значению показателя относительно его минимального (или максимального) уровня. Значение первого в ряду показателя принимается за 1, следующее за ним оценивается в 2 единицы и т.д.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- метод прост в использовании.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нивелируется степень реальной дифференциации регионов, особенно в группах первых и последних позиций. Отличие в рейтинге на 1-е место может быть определено как для регионов с близкими значениями показателя, так и для регионов, показатели по которым отличаются в несколько раз. В результате происходит чрезмерная дифференциация регионов срединной группы, имеющих близкие значения показателей, и недооценка степени поляризации крайних значений показателя;</li> <li>- метод не позволяет в содержательной полноте оценить динамику развития отдельных регионов, только лишь перемещение рангов относительно друг друга.</li> </ul>
Нормирование показателей	Определяется отношение значения показателя, характеризующего регион, к среднему по группе регионов (либо наоборот – среднего по группе к значению показателя по региону). Таким образом устанавливается кратность отклонения от среднего значения.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сохраняется представление о масштабе и характере региональных различий.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- значение интегрального показателя находится в зависимости от разброса значений частных показателей, что может необъективно отражать ситуацию в случае значительного различия по одному из них. Это допустимо лишь по отношению к ключевым показателям, но неприменимо, если нужно сохранить значимость нескольких показателей.</li> </ul>

Способ (метод) трансформации	Суть методического подхода	Возможности
Метод «максимум – минимум»	Приравниваются минимальные и максимальные значения по всем частным показателям, что приводит к уничтожению различий в их разбросе. В этом случае значение показателя по региону показывает только его расположение по отношению к другим регионам.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- удается избежать чрезмерного влияния отдельного частного показателя на интегральный;</li> <li>- значение частного показателя региона адекватно определяет его расположение относительно других регионов.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- метод не позволяет учитывать значимые межрегиональные различия.</li> </ul>
Стандартизация показателей	Усредненный подход между нормированием и методом «максимум-минимум», при котором исследователь произвольно определяет степень разброса между значениями показателей. При этом допускается проведение расчетов, как с предварительным нормированием показателя, так и без него - путем пропорционального сокращения (увеличения) значений нормированных показателей или используя произвольные значения максимума и минимума.	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность адекватного учета различий между показателями по разбросу максимальных и минимальных значений.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- высокая степень субъективности из-за произвольного решения о степени учета масштабов региональных различий.</li> </ul>

По мнению исследователей [2,3,6], рассматривающих возможности способов трансформации показателей, наибольшая степень субъективности присуща результатам, полученным при стандартизации показателей. В отличие от предыдущих трех способов, в которых момент субъективизма проявляется только в выборе самого способа трансформации, при использовании метода стандартизации показателей исследователь принимает совершенно произвольно решение о степени учета масштабов межрегиональных различий. В то же время, в отдельных случаях такой подход может обеспечить даже повышение

содержательного смысла получаемых показателей. Это достижимо, если изменение исходных значений максимума и минимума имеет определенное логическое обоснование или же в случае закрепления неизменными одних и тех же максимальных и минимальных значений на протяжении нескольких лет [3].

На этапе агрегирования происходит объединение, укрупнение показателей при помощи их объединения в группу по какому-нибудь признаку. Агрегирование производится при помощи группировки, суммирования или прочих методов сведения частных показателей в общие. Характеристика основных методов агрегирования, обобщенная по обзору научных исследований [3,5,6,7], представлена в таблице 2.

Таблица 2

## Методы определения интегрального показателя

Метод	Суть методического подхода	Возможности
Суммирование показателя(метод сумм)	<p>Первоначально осуществляется оценка частных показателей по ключевым факторам (предпочтительно по 10-ти бальной системе). Затем определяется значение комплексного интегрального показателя, представляющего собой сумму оценок частных показателей.</p> $K_j = \sum_{i=1}^n a_{ij},$ <p>Где:  <math>K_j</math> – комплексная оценка показателей по каждому (<math>j</math> – тому) объекту;  <math>a_i</math> – значение показателей (<math>i = 1, \dots, n</math>);  <math>n</math> – количество показателей;  <math>j</math> – порядковый номер объекта.</p>	<p>Достоинства: простота в применении.  Недостатки:  - нивелирование степени значимости показателей для объекта исследования;  - не дает объективной оценки положения объекта исследования.</p>
Суммирование средневзвешенных арифметических	<p>Интегральный показатель определяется суммированием значений показателей, умноженных на их весовые коэффициенты. При этом распространено использовать</p>	<p>Достоинства:  - использование весовых коэффициентов позволяет повысить точность интегральной оценки.</p>

Метод	Суть методического подхода	Возможности
<p>групповых показателей (метод по сумме средневзвешенных арифметических групповых показателей)</p>	<p>нормированные значения весов, т.е. их сумма должна быть равна единице.</p> $K = \sum_{i=1}^n K_i W_i$ <p>Где:  где <b>K</b> – интегральный показатель;  <b>K<sub>i</sub></b> – групповой показатель по объектам;  <b>W<sub>i</sub></b> – показатель значимости i-го группового показателя;  <b>n</b> – число групповых показателей объекта.</p>	<p>Недостатки:  - качество экспертных оценок весовых коэффициентов показателей зависит от отбора сегмента и количества экспертов.</p>
<p>Произведение средневзвешенных геометрических групповых показателей</p>	<p>Интегральный показатель определяется произведением оценок частных показателей с учетом их весовых коэффициентов:</p> $K = \prod_{i=1}^n K_i^{W_i}$ <p>Где:  <b>K</b> – интегральный показатель;  <b>K<sub>i</sub></b> – групповой показатель по объектам;  <b>W<sub>i</sub></b> – показатель значимости i-го группового показателя;  <b>n</b> – число групповых показателей.  Метод применяется в случаях, когда важны не абсолютные значения, а относительный разброс характеристик.</p>	<p>Достоинства:  - повышенная точность за счет нахождения весовых коэффициентов расчётным путем.  Недостатки:  - большая трудоемкость из-за необходимости обработки значительного объема исходной информации.</p>

Метод	Суть методического подхода	Возможности
<p>Метод расстояний</p>	<p>Основ метода - учет близости объектов анализа по сравниваемым показателям к объекту-эталону. Лучшую оценку получают объекты, максимально приближенные к эталону. За эталон принимают условный объект с максимальными оценками по всем показателям.</p> <p>Расчет комплексной оценки проводится по формуле евклидова расстояния от точки эталона до конкретных значений показателей оцениваемых объектов. Если элементами расстояния являются несоизмеримые единицы показателей, проводится нормирование путем деления значений показателей <math>x_{ij}</math> на значения показателя эталонного объекта <math>x_{i,m+1}</math>. Для каждого объекта рассчитывается расстояние до эталона по следующей формуле:</p> $K_j = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + \dots + (1 - x_{mj})^2},$ <p>Где :</p> <p><math>\alpha_i</math> – стандартизованные показатели <math>j</math> – того объекта, которые определяются путем соотношения фактических значений каждого показателя с эталонным по формуле:</p> $x_{ij} = \frac{\alpha_{ij}}{\max \alpha_{ij}},$	<p>Достоинства:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- наиболее формализованный подход, позволяющий получить обобщенный критерий, (описывает обобщенное расстояние между сравниваемыми объектами);</li> <li>- допускаем не учитывать значимость показателей.</li> </ul> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- необходимость проведения дополнительной процедуры – выбора эталона, сложность вычислений, не наглядность результатов.</li> </ul>
<p>Метод суммы мест</p>	<p>Проводится предварительное ранжирование всех исследуемых объектов по отдельным показателям. Каждому объекту соответствует определенное значение <math>i</math>-го показателя <math>X_{ij}</math>, которое является показателем его места среди других.</p> <p>Составляется таблица баллов, на основе этой матрицы рассчитывается конкретное значение обобщающей оценки с использованием весовых коэффициентов по формуле:</p> $K_j = \sum_{i=1}^n \alpha_i \cdot x_{ij}, \quad i = 1, 2, 3, \dots, n.$ <p><math>X_{ij}</math> - фактическое и базисное значения <math>i</math>-го показателя на <math>j</math>-м объекте;</p> <p><math>\alpha_i</math> – весовой коэффициент <math>i</math>-го показателя.</p>	<p>Достоинства: относительная простота расчетов.</p> <p>Недостатки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- возможность получения высокой оценки по интегральному показателю при значительном отставании любого частичного.</li> </ul>

Представленные в таблице 2 методы агрегирования представляют собой альтернативные подходы к расчёту интегрального показателя. Они широко применяются в экономических исследованиях, достаточно мобильно настраиваются на учет специфики изучаемых объектов, цели и задачи исследования. В частности, допускают при оценке значимости показателей устанавливать равные весовые коэффициенты для всех. Такой прием позволяет избежать субъективизма экспертной оценки, хотя приведет к некоторой потере точности. Полученные интегральные оценки позволяют провести в дальнейшем ранжирование объектов исследования – упорядочивание их по степени проявления количественного признака. При этом каждому объекту присваивается оценка, соответствующая его месту в ранжированном ряду. Но непосредственное ранжирование возможно провести только при небольшом числе объектов (не более 15), в другом случае усложняется процедура анализа взаимосвязи между всеми объектами как единой совокупности. В этом случае, во избежание ошибок экспертами, используют формализованную процедуру попарного сравнения объектов друг с другом.

Изложенные выше результаты сопоставительного анализа существующих методов построения интегральных показателей в экономических исследованиях были рассмотрены с позиций использования их при решении задачи определения потенциала импортозамещения регионов и отраслей. Предложенное автором определение потенциала импортозамещения [1] предполагает построение обобщенного интегрального показателя на базе частных интегральных показателей по трем блокам оценивая (замещение импортной продукции на внутреннем рынке; технологическое развитие; интеграция в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС)). В целом выстраивается четырехуровневая иерархия

показателей, включающая: частные показатели (абсолютными и относительными) четвертого уровня, обобщающие показатели третьего уровня, частные интегральные показатели по блокам оценивая второго уровня, обобщающий интегральный показатель первого уровня. Последний представляет собой искомую комплексную характеристику (потенциал импортозамещения) и по иерархическим уровням разложения включает показатели всех предыдущих уровней.

Оценивая возможности рассмотренных методов, применяемых при обработке исходной информации и объединения ее в обобщенные (интегральные) оценки, считаем целесообразным для решения задачи определения потенциала импортозамещения трансформацию показателей проводить при помощи нормирования к среднему значению по группе, агрегирование показателей по блокам оценивания - с использованием «метода по сумме показателей», обобщающий интегральный показатель определять как сумму интегральных показателей блоков.

**Результаты.** В результате проведенного исследования систематизированы существующие методологические подходы к построению интегральных показателей, определены их достоинства и недостатки, что позволило обосновать методический инструментарий выполнения расчетов по определению потенциала импортозамещения.

**Выводы.** Рассмотренные в работе подходы к выбору, трансформации и агрегированию показателей характеризуются своими особенностями и в совокупности определяют пространство выбора их сочетаний для решения конкретной задачи экономического исследования. В частности, при оценке потенциала импортозамещения использование интегральных показателей имеет

важное прикладное значение, т.к. позволяет оценить возможности объектов управления, как в текущий момент, так и на основе мониторинга динамики процесса - в прогнозном периоде. Данная информация может служить обоснованием для принятия управленческих решений в сфере государственного регулирования импортозамещения.

### Библиографический список

1. Васильева Л.В. О совершенствовании системы показателей, характеризующих импортозамещение в России / Инновационное развитие российской экономики: сб. тр. конф. – Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва. – 2016. – С. 228-231.

2. Зенченко С.В., Бережной В.И. Система интегральной оценки финансового потенциала региона и методика ее формирования. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2008/10/zenchenko-sv-careful-vi.pdf>. (дата обращения 10.09.2017 г.).

3. Ключникова Е.В., Шитова Е.М. Методические подходы к расчету интегрального показателя, методы ранжирования // Электронный научно-практический журнал «ИнноЦентр». – 2016. - №1(10). - С. 4-18. [Электронный ресурс]. URL: [http://innoj.tversu.ru/Vipusk1\(10\)2016/](http://innoj.tversu.ru/Vipusk1(10)2016/). (дата обращения 14.10.2017 г.).

4. Кондрашова Н.В., Ендовицкая Е.В. Научные основы построения системы аналитических показателей // Социально-экономические явления и процессы. - 2016. - №9. - Т.11. - С.34-39. [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26703061> (дата обращения 03.11.2017 г.).

5. Лаптева Е.А. Развитие методов оценки инновационного потенциала промышленных предприятий / Дисс....канд. экон. наук., Саратов, 2014. - 152 с.

[Электронный ресурс]. URL: <http://www.sstu.ru/upload/iblock/a1a/avtoreferat-laptevouy.pdf>. (дата обращения 14.11.2017 г.).

6. Матвеева Л.Г., Чернова О.А., Климук В.В. Оценка эффективности политики импортозамещения в промышленности: методический инструментарий / Известия ДВФУ. Экономика и управление. – 2015. - № 3. - С. 3-13.

7. Теория экономического анализа: учебник / Бирюков В.А., Шаронин П.Н. 2-е изд. - М.:НИЦ ИНФРА-М . - 2016.- 444 с.

### **References:**

1.Vasilieva L. V. Improving the system of indicators of import substitution in Russia / Innovative development of Russian economy: the conference proceedings - Russian economic University n. a. G. V. Plekhanov, Moscow. – 2016. – P. 228-231

2. Zenchenko S. V., Berezhnoy V.I. The system of integral assessment of the financial potential of the region and method of formation. [Electronic resource]. URL: <http://www.rppe.ru/wp-content/uploads/2008/10/zenchenko-sv-careful-vi.pdf>. (date of access 10.09.2017).

3. Klyuchnikova.E.V. Shitova E.M. Methodological approaches to the calculation of the integral indicator, ranking methods / Electronic scientific journal "Innocenter". – 2016. - №1(10). - P. 4-18. [Electronic resource]. URL: [http://innoj.tversu.ru/Vipusk1\(10\)2016/](http://innoj.tversu.ru/Vipusk1(10)2016/) (date of access 14.10.2017).

4. Kondrashova N. V., Endovitskaya E. V. Scientific bases of construction of system of analytical indicators // Social-economic phenomena and processes. .- 2016. - №9. - Т.11. – P. 34-39. [Electronic resource]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26703061> (date of access 03.11.2017).

5. Lapteva E. A. The development of methods of estimation of innovative potential of industrial enterprises / Dissertation ....Ph. D., Saratov, 2014 .- 152 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.sstu.ru/upload/iblock/a1a/avtoreferat-laptevoy.pdf>. (date of access 14.11.2017).

6. Matveeva L. G., Chernova O. A., Klimuk V.V. Evaluation of the effectiveness of the policy of import substitution in industry: analytical instruments / Proceedings of the University. Economics and management – 2015. - № 3. - P. 3-13.

7. The theory of economic analysis: textbook / V. A. Biryukov, Aronin P. N. 2nd edition - M.:research center INFRA-M . - 2016.- 444 p.

УДК 33

Комлева Н.С. Формирование инновационной политики промышленного предприятия на основе использования инструментов маркетинга  
The formation of innovative policy of industrial enterprise on the basis of use of marketing tools

**Комлева Наталья Станиславовна,**

доцент кафедры маркетинга

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П.

Огарёва, г. Саранск

**Komleva Natalia Stanislavovna,**

Ph. D. in Economics, assistant professor of marketing

National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk

**Аннотация:** В статье рассматривается применение маркетингового подхода при формировании инновационной политики промышленного предприятия. Исследуется использование маркетинговых инструментов в деятельности промышленной компании, проводится анализ товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политик предприятия.

**Ключевые слова:** маркетинг, промышленное предприятие, инструменты маркетинга, инновационная политика, конкурентоспособность

**Abstract:** The article examines the application of marketing approach in the formation of innovative policy of industrial enterprise. Investigates the use of marketing tools in the activities of industrial companies, the analysis of the commodity, price, marketing and communication policies of the company.

**Keywords:** marketing, industrial enterprise, marketing tools, innovation policy, competitiveness.

Развитие инновационной деятельности современных предприятий требует формирования нового механизма взаимодействия производителей с потребителями на основе согласования их интересов. Разработчики инновационных идей и производители инновационной продукции (услуг) должны предугадывать спрос на новые блага, стимулировать потребителей к использованию новых технологий и новых продуктов в своей деятельности. Поэтому инновационная деятельность предприятия должна быть основана на использовании действенного инструмента – маркетинга инноваций, который подразумевает использование инструментов,

методов, технологий маркетинга на протяжении всего процесса формирования инновационной политики предприятия.

Роль маркетинга в инновационном развитии предприятия заключается в осуществлении инновационной политики таким образом, чтобы организация обмена и коммуникации между потребителями инноваций и предприятиями способствовали эффективному совпадению спроса и предложения на инновационные продукты, технологии, услуги.

Место инструментов и методов маркетинга в формировании инновационной политики предприятия рассматривается с двух позиций:

Маркетинговый подход позволяет осуществить предварительное формирование и рабочее проектирование нового продукта на основе результатов маркетингового исследования, что особенно важно с точки зрения реализации концепции маркетингового подхода в отношении производства товаров, востребованных рынком. Данный подход может быть представлен на рисунке 1.

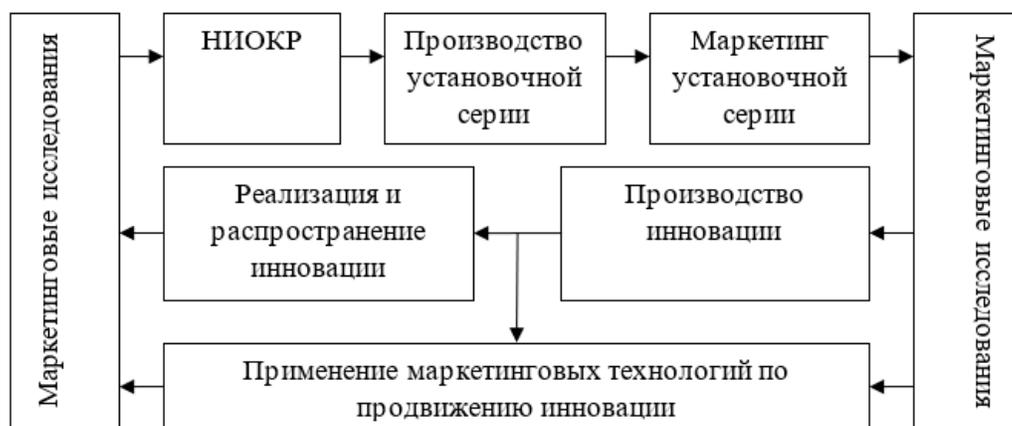


Рисунок 1. Применение маркетингового подхода к инновационному процессу

Маркетинговые исследования являются актуальными на всех этапах инновационной политики промышленного предприятия, начиная с формирования

инновационной идеи и заканчивая этапом реализации и распространения инновации. Однако это не является конечным направлением маркетинговой деятельности: целесообразно проводить маркетинговые исследования по результатам реализации и распространения инновации, чтобы определить новые направления для разработки последующих инновационных идей.

Технический (инженерный) подход предполагает организацию производства для реализации инновационной идеи на основе технических расчетов и проектирования, предусматривает проведение мероприятий по поиску потенциальных потребителей инновационного продукта (рисунок 2.)



Рисунок 2. Применение технического (инженерного) подхода при формировании инновационной политики

В подходе, представленном на рисунке 2, использование маркетингового инструментария осуществляется после завершения разработки инновационного продукта. В современных условиях и ситуации на рынке происходит переход от технического к маркетинговому подходу, поскольку потребители предъявляют все большие требования к инновационным продуктам.

Поскольку формирование инновационной политики предприятия должно ориентироваться на рынок и потребителя, следует проводить исследования рынка, которые должны предшествовать фундаментальным исследованиям инновационного продукта. Последовательность проведения исследований рынка инновационного продукта изображена на рисунке 3.



Рисунок 3. Процесс проведения маркетинговых исследований при формировании инновационной политики предприятия

Из рисунка следует, что исследования рынка инноваций осуществляется с помощью проведения кабинетных и полевых исследований, генерации и отбора идей по созданию инновационного продукта.

С учетом необходимости технологического обновления и диверсификации производства, АО «Орбита» активизирует работу в области маркетинговой деятельности инновационной продукции, с использованием таких маркетинговых инструментов, как маркетинговые исследования. При разработке инновационной политики предприятия АО «Орбита» осуществляет исследование рынка, позволяющее оценить стабильность позиций предприятия на рынке, рыночные перспективы и положение завода по отношению к конкурентам.

Процесс маркетинговых исследований в АО «Орбита» представлен на рисунке 4.

Получение первичной информации осуществляется с помощью постоянных опросов потребителей на выявление их удовлетворенности продукцией, сроками поставки, ценой. Сбор вторичной информации осуществляется с помощью сети Интернет, журналов, периодических изданий, готовых маркетинговых

исследований. Данный вид получения информации является менее затратным и упрощает процесс ее сбора сотрудниками, выполняющими данные функции. АО «Орбита» использует «полевой» и «кабинетный» методы сбора информации.

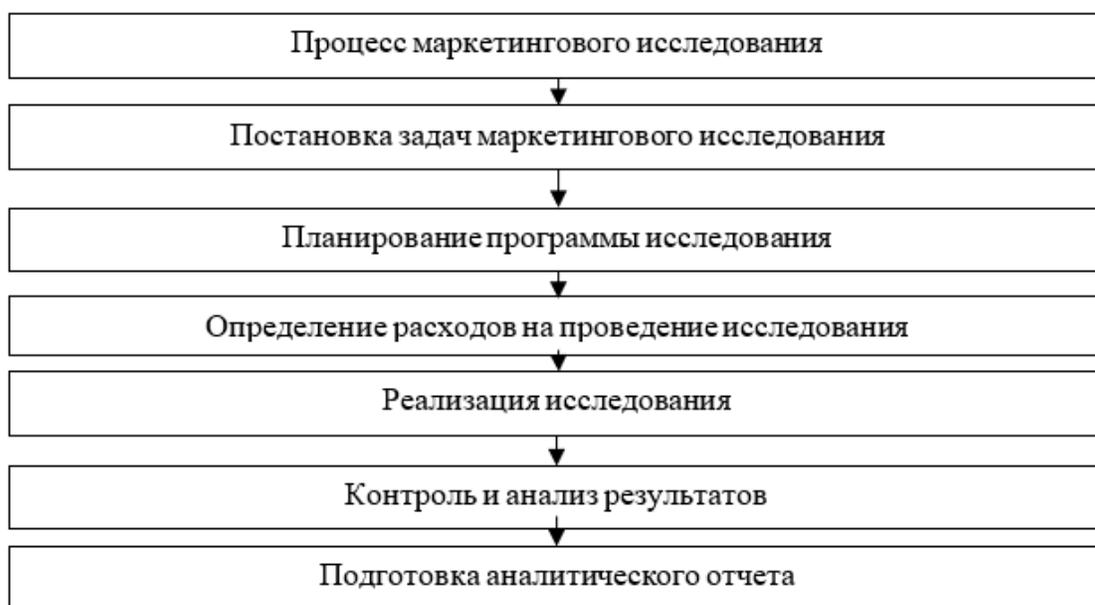


Рисунок 4. Процесс маркетингового исследования в АО «Орбита»

АО «Орбита» осуществляет сбор информации по следующим основным направлениям: изучение конъюнктуры рынка производимой продукции; анализ цен на аналогичную продукцию, а также постоянное наблюдение и сбор информации за деятельностью конкурентов. Исследования по изучению конъюнктуры рынка производимой продукции АО «Орбита» проводятся один раз в год, исследования по анализу цен на аналогичную продукцию – раз в полгода. Низкая частота проведения исследований не позволяет в полной мере ориентироваться на изменения в деятельности конкурентов, и может привести к потере клиентов.

На основании полученной в ходе маркетингового исследования информации принимаются решения о разработке новых изделий, внедрения новых технологий, обеспечивающих максимальное удовлетворение потребностей потребителей. Так

анализ рынка энергоэффективных источников света способствовал принятию решения о разработке и производстве новой продукции – автоматизированных систем управления уличным освещением.

Исследование конкурентной среды светотехнического производственного направления АО «Орбита» осуществляет с помощью матрицы М. Портера, которая представлена на рисунке 5.

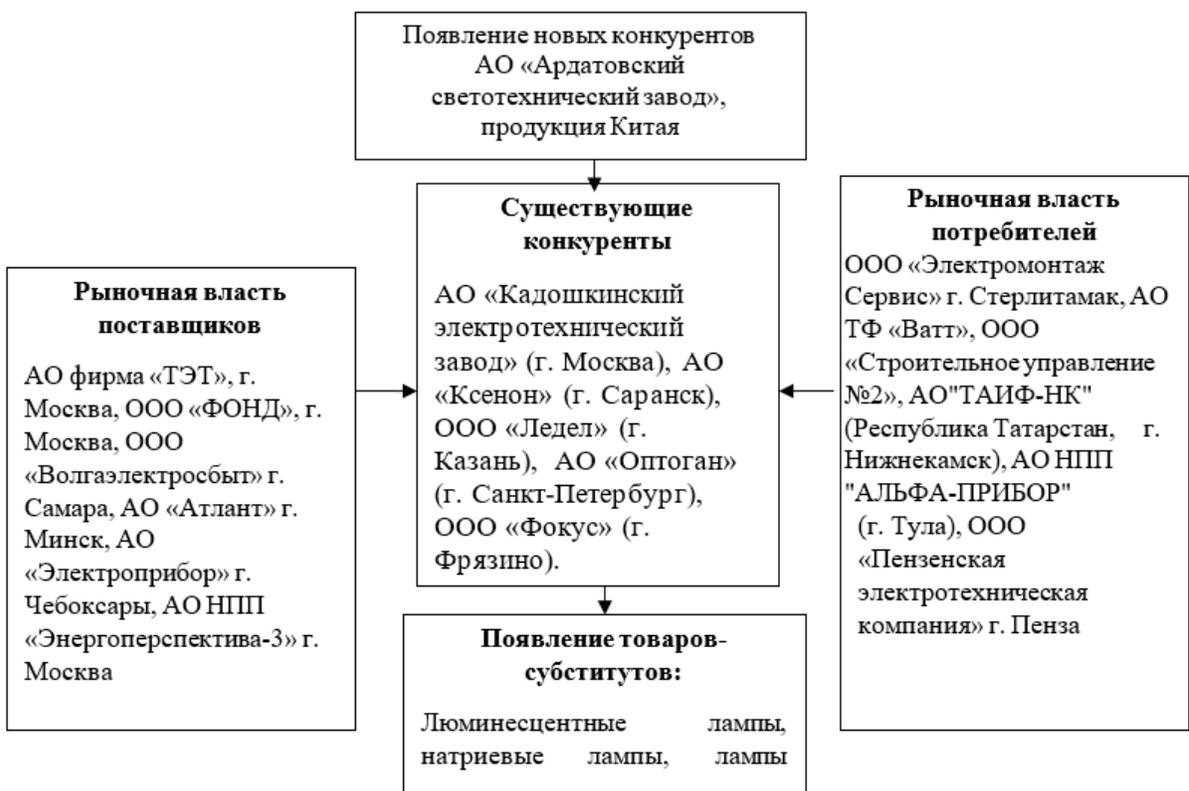


Рисунок 5. Модель пяти конкурентных сил М. Портера (АО «Орбита»)

Как следует из рисунка 5 основными конкурентами АО «Орбита» на рынке светотехнической продукции Поволжья являются АО «Кадошкинский

электротехнический завод» (г. Москва), АО «Ксенон» (г. Саранск), ООО «Ледел» (г. Казань), АО «Оптоган» (г. Санкт-Петербург), ООО «Фокус» (г. Фрязино).

Товарами-субститутами светодиодных источников света являются натриевые лампы, люминесцентные лампы. Лампы накаливания в скором времени выйдут из продажи и производства, поэтому данный товар оказывает минимальное влияние на светодиодную продукцию АО «Орбита».

Для исследования сильных и слабых сторон предприятия, а также его возможностей и вероятных угроз со стороны рынка и участников рыночных отношений АО «Орбита» использует SWOT-анализ, представленный на рисунке 6.

	<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<b>ОАО «Орбита»</b>	1 Высокая конкурентоспособность продукции (хорошее качество и степень организации производства). 2 Выгодное географическое положение по отношению к основным потребителям. 3 Развитие системы обеспечения качества и сертификации продукции 4 Увеличение прибыльности производства. 5 Наличие задела в виде обновленных в ходе технико-технологического перевооружения производств и вновь созданных производственных мощностей. 6 Возможность использования прямых и косвенных мер государственной поддержки промышленности	1 Недостаток собственных средств на разработку и организацию производства новых изделий. 2 Нехватка опытных кадров. 3 Нехватка оборудования. 4 Нестабильность инвестиционного потока. 5 Низкая производительность труда и далеко не всегда эффективное использование ресурсов.
<b>Рынок</b>	1 Наличие спроса у отечественных производителей 2 Возможность занять определенную нишу на рынке. 3 Международное сотрудничество 4 Внедрение методов и способов повышения производительности использования ресурсов. 5 Рост спроса на высокотехнологичную продукцию. 6 Повышение наукоемкости промышленной продукции как одного из основных факторов конкурентоспособности.	1 Сложности привлечения инвестиций 2 Дороговизна продукции 3 Открытие новых предприятий-конкурентов в соседних регионах 4 Снижение спроса на продукцию 5 Растущий дефицит энергетических ресурсов.
	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>

Рисунок 6. SWOT-анализ АО «Орбита»

Из рисунка 6 следует, что сильными сторонами предприятия являются увеличение прибыльности производства за счет внедрения продуктовых инноваций, высокая конкурентоспособность продукции, поскольку предприятие имеет опыт работы на существующих рынках, а также возможность использования государственной поддержки в области развития инноваций. АО «Орбита» является участником инновационного кластера «Энергоэффективная светотехника и силовая электроника», в рамках которого реализуются инновационные проекты.

Слабые стороны предприятия характеризуются недостатком собственных средств и значительной поддержки для развития нового производственного направления, нехватка опытных кадров. На предприятии существуют проблемы, связанные с длительностью срока выполнения заказа, а также периодом времени между оплатой и отгрузкой товара, что отрицательно влияет на взаимоотношения с клиентами. Отсутствие собственных магазинов и региональных представительств усложняет процесс распределения продукции по регионам.

Возможности характеризуются высоким спросом на продукцию, а также потенциалом развития международного сотрудничества, отсутствием конкуренции по некоторым позициям ассортимента АО «Орбита» в регионе, позволяющей занять высокую долю на рынке. Существуют возможности выхода на новые рыночные сегменты за счет освоения нового инновационного направления деятельности.

Существующие угрозы предприятия связаны с появлением предприятий-конкурентов в соседних регионах, а также дороговизной инновационной продукции вследствие ограниченности заказов, налаживания связи с потребителями. Угрозы связаны с финансовыми трудностями приобретения импортного оборудования,

нестабильностью экономики страны и ростом числа конкурентов. Одним из самых опасных конкурентов является продукция Китая.

С учетом всех особенностей и направлений развития инноваций и маркетинга предприятий используются разные маркетинговые инструменты в инновационной политике. [2] (рисунок 7).



Рисунок 7. Характеристика инструментов комплекса маркетинга инноваций, формирующих инновационную политику предприятия

Каждый элемент комплекса маркетинга определяется набором инструментов, комплексность и комбинирование которых предполагает получение планируемого эффекта от внедрения инноваций.

Одним из важных маркетинговых инструментов инновационной политики предприятия является товарная политика, поскольку она основывается на инновационном продукте, его уникальных свойствах. Маркетинговым инструментарием товарной политики предприятия является совокупность характеристик, свойств продукта, таких как основа продукта (материал), функции (применение продукта), форма (дизайн) и цвет, дополнительные услуги.

В маркетинге под новым товаром понимаются различные виды инноваций, которые представлены на рисунке 8. [2].

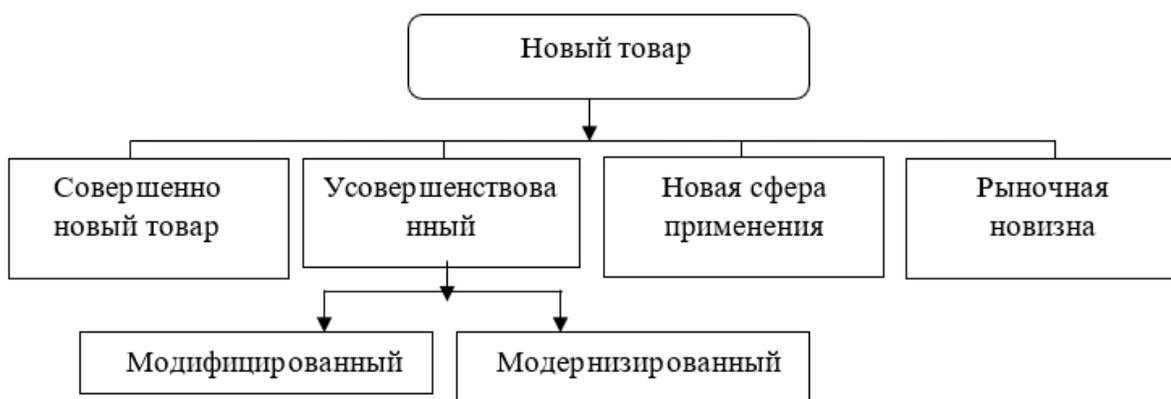


Рисунок 8. Классификация продуктовых инноваций в маркетинге

Важным инструментом маркетинга инноваций является товарная политика АО «Орбита». Следует отметить, что маркетинговые инновации могут быть связаны с конструированием различных модификаций кривой жизненного цикла уже существующего товара. Для АО «Орбита» построение и анализ жизненного цикла выпускаемых товаров является основополагающим моментом товарной политики предприятия. Основными целями товарной политики ОАО «Орбита»

является расширение ассортимента, обновление продукции и разработка новой продукции. Это создает конкурентные преимущества предприятия, обеспечивает повышение качества изделий, улучшение технических и финансовых показателей деятельности.

В этой связи, в 2018 году планируется существенное расширение ассортимента светодиодной продукции, разработка новых моделей высоковольтного электрооборудования в соответствии с пожеланиями клиентов. Важную роль играет ассортиментная политика ОАО «Орбита», главной функцией которой является определение набора товарных групп наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке и обеспечивающих экономическую эффективность деятельности предприятия в целом.

На рисунке 9 изображен жизненный цикл уличных светильников на 2017 год. Задачей товарной политики на АО «Орбита» является рациональное удлинение продолжительности жизни продукции на рынке.

Продукция «Уличный светильник ЖКУ 66» находится на стадии роста. Данная стадия характеризуется устойчивыми темпами роста объемов продаж, увеличения числа потребителей и нормы прибыли. Для получения максимальной выгоды на данном этапе руководство осуществляет финансирование данной товарной группы, прилагаются маркетинговые усилия для продвижения продукции.



Рисунок 9. Жизненный цикл продукции АО «Орбита»

Для идентификации продукции АО «Орбита» была разработана торговая марка в виде эмблемы. В качестве изобразительного знака было выбрано изображение, представленное на рисунке 10.



Рисунок 10. Торговая марка АО «Орбита»

На рисунке 10 наглядно торговая марка – эмблема АО «Орбита» данная торговая марка ассоциируется у потребителей с производством полупроводниковой продукции.

Важным инструментом маркетинга инноваций является ценовая политика. Она представляет собой совокупность всех инструментов, связанных с формированием цены на новый продукт.

Маркетинговым инструментом АО «Орбита», используемым при разработке инновационной политики является изменение ценовой стратегии, применение

новых методов установления исходных цен, использование новой системы скидок, как для фирмы, так и для отрасли в целом.

На предприятии расчет цен на продукцию осуществляется двумя методами: расчет цен на основе себестоимости и нормы прибыли и установление цен на основе маржинального дохода. Второй метод используется с начала 2010 года и используется на часть продукции.

Процесс формирования ценовой стратегии в ОАО «Орбита» представлен на рисунке 11.

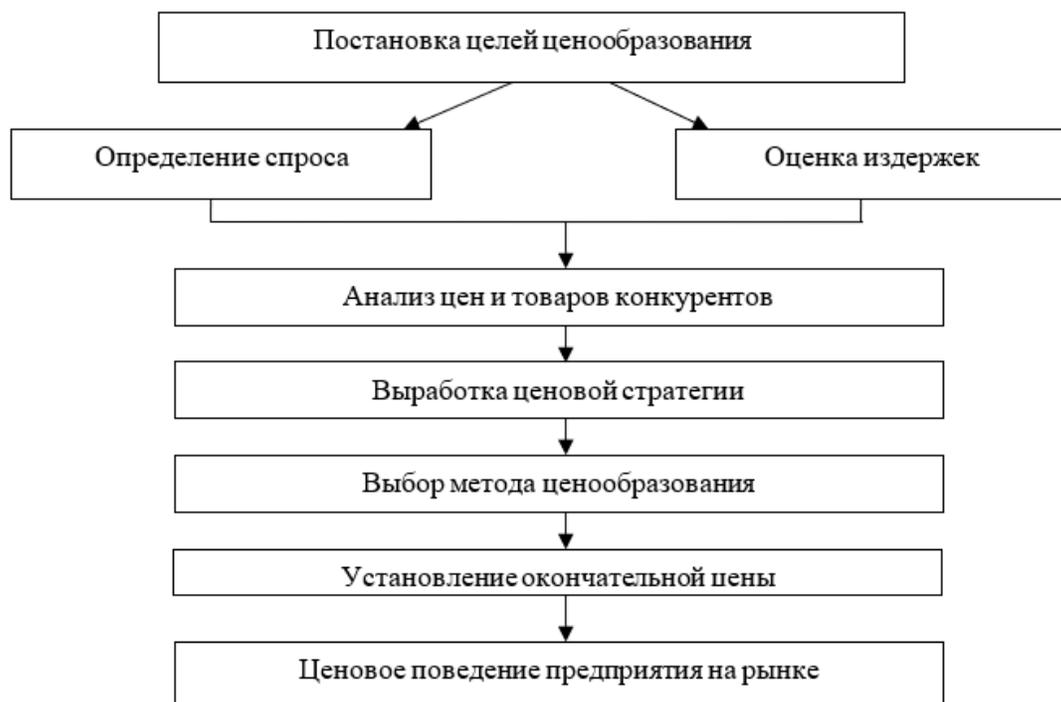


Рисунок 11. Основные элементы процесса формирования ценовой стратегии АО «Орбита»

В соответствии с рисунком 2.12 процесс формирования ценовой стратегии АО «Орбита» начинается с постановки целей, которые определяются спросом на продукцию и издержками.

АО «Орбита» ставит перед собой следующие цели:

- максимизация текущей прибыли;
- завоевание большей доли рынка Поволжья (от 18% к 25%);
- выход на новые рынки.

АО «Орбита» придерживается ценовой стратегии следования за ценами конкурентов, которая подразумевает изменение цен, ориентируясь на цены конкурентов. Анализируются цены конкурентов, и на основе этого разрабатывается ценовая стратегия. АО «Орбита» придерживается ценовой стратегии следования за ценами конкурентов, то есть изменяет цену ориентируясь на цены конкурентов. Окончательная цена устанавливается в соответствии с выбранным методом ценообразования. Последним этапом является анализ ценового поведения предприятия на рынке. Отсутствие больших заказов на новую продукцию приводит к увеличению себестоимости продукции, и как следствие конечной цены на продукт. Поэтому предприятие стремится уменьшать себестоимость продукции за счет приобретения комплектующих по более низким ценам, что отрицательно влияет на качество выпускаемой продукции.

Важным маркетинговым инструментом формирования инновационной политики предприятия является распределительная политика. Распределительная политика – это инструменты маркетинга, применяемые в целях своевременной поставки нового товара от места его изготовления к получателю. Она проводится благодаря таким мероприятиям, как анализ и обоснование каналов сбыта, маркетинг-логистика, политика торговли, политика средств сбыта, политика размещения производительных сил, политика местонахождения потребителей и рынков, политика поставок, политика складирования готовой продукции и т.д.

Схема каналов распределения промышленных инноваций представлена на рисунке 12 [3].

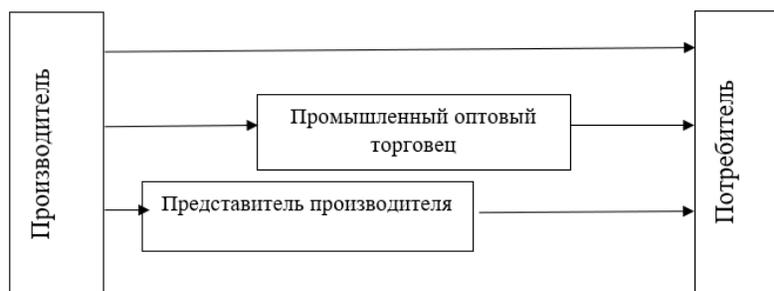


Рисунок 12. Схема каналов сбыта инновационных промышленных товаров

На рисунке 12 показано, что распределение инновационных товаров может осуществляться с участием представителя производителя и промышленного оптового торговца. Это объясняется более технически сложными инновациями, в распределении которых взаимодействует минимальное количество участников канала распределения. Поэтому особенность распределения инновационных промышленных товаров заключается в необходимости самостоятельной, либо через ограниченное количество посредников адаптации инновационных промышленных продуктов к запросам потребителей и снижению воспринимаемого риска.

Политика распределения новой продукции АО «Орбита» складывается под влиянием условий местного рынка сбыта и собственных возможностей предприятия. На предприятии применяется канал нулевого уровня и одноуровневый. В связи с ограниченностью финансовых ресурсов для развития собственной сбытовой сети АО «Орбита» пользуется услугами уже существующих на рынке посредников: оптовых, оптово-розничных баз, рынков и частных предпринимателей, занимающихся продажей оптом и в розницу, которые

обеспечивают распределение новой продукции. Выбор канала распределения предприятия ОАО «Орбита» обусловлен следующими факторами:

- специализацией организаций исключительно на сбыте продукции;
- более углубленным знанием конъюнктуры рынка сбыта Поволжского региона, методов торговли и распределения;
- опытом работы и устоявшимися связями;
- избежание дополнительных затрат (на транспортировку и складирование);
- ограниченностью финансовых ресурсов;

В условиях рыночной экономики одним из важнейших инструментов маркетинга при формировании инновационной политики предприятия является коммуникационная политика. Коммуникационная политика представляет собой одну из важнейших сфер деятельности маркетинга и играет ключевую роль в успешной деятельности фирмы на рынке. При продвижении инноваций значение коммуникационной политики существенно возрастает. В этой связи возникает необходимость определения инструментов коммуникационной политики, используемых при формировании инновационной политики предприятия. Поскольку разработка и внедрение инноваций на рынок характеризуется особенностями и спецификой деятельности предприятия, инструменты маркетинговых коммуникаций определяются в соответствии с особенностями рынка инновационных техник и технологий, а также самих инновационных продуктов.

Основной целью коммуникационной политики в области инноваций АО «Орбита» является создание спроса на новую продукцию, а также позиционирование новых товаров и предприятия на рынке.

Продвижения новой светотехнической продукции АО «Орбита» происходит в следующих направлениях: реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

Наиболее эффективным методом рекламы инновационной продукции является Интернет-реклама. АО «Орбита» имеет веб-сайт – [www.orbita.su](http://www.orbita.su), на котором размещена информация о новой продукции предприятия. На светотехническую продукцию на сайте существует электронный магазин, с помощью которого покупатель может разместить свой заказ.

Компания рассылает своим клиентам поздравления с профессиональными праздниками (шахтера, железнодорожника, машиностроителя и т.д.) и предложения о сотрудничестве (подарки для работников данной отрасли) с каталогами новой продукции.

Стимулирование сбыта осуществляется с помощью профессиональных встреч, выставок и специализированных ярмарок, системы скидок. АО «Орбита» постоянно принимает участие в международных и общероссийских выставках-ярмарках, где широко распространяется рекламный материал с новинками АО «Орбита» в виде каталогов, буклетов, настольных и карманных календарей, плакатов, налаживаются связи с потенциальными потребителями и поставщиками продукции. Ключевыми ярмарками, на которых представляются новые разработки предприятия, являются международная светотехническая выставка «Электро» и международная выставка-ярмарка «Деловая Мордовия».

Ежегодно заключаются договоры на поставку продукции АО «Орбита» с более чем 700-ми потребителями, как на территории России, так и в странах СНГ, Ближнего и Дальнего зарубежья. Существуют как постоянные потребители в количестве около 400, так и постоянно меняющиеся новые потребители.

Большинство потребителей — промышленные предприятия различной формы собственности, меньшую часть составляют торговые организации.

Целями личной продажи новой продукции АО «Орбита» является установление контакта с новыми потребителями, подробное информирование о новинках уже существующих клиентов. Личные продажи выполняются менеджерами по развитию рынка с помощью проведения презентаций новой продукции, участия в специализированных выставках, конференциях, семинарах.

Таким образом, применение маркетингового инструментария при формировании инновационной политики предприятия, осуществляется в зависимости от поставленных предприятием целей и вида проводимой политики маркетинга. Каждый элемент маркетингового инструментария выполняет определенную функцию, которую необходимо учитывать при формировании инновационной политики предприятия. Кроме того, для успешной инновационной политики предприятия должна быть обеспечена интеграция целей маркетингового инструментария, которая представлена на рисунке 13 [7].

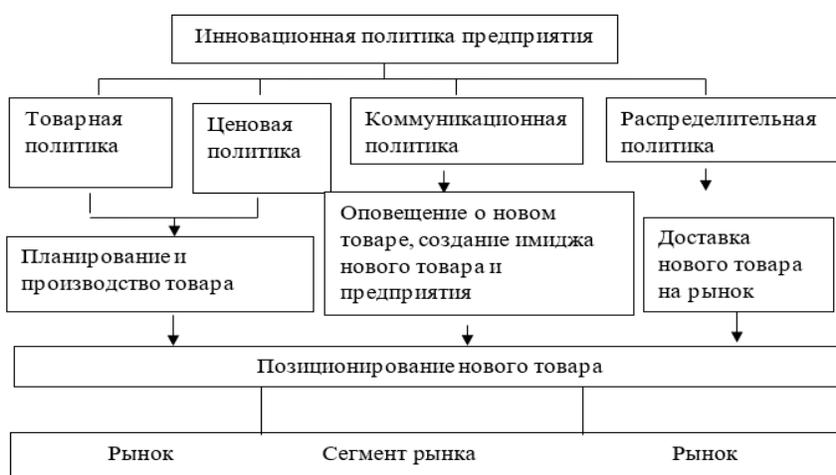


Рисунок 13. Интеграция инструментов маркетинга в инновационной политике предприятия

Таким образом, успех инновационной политика предприятия в современных условиях напрямую зависит от эффективности использования инструментов маркетинговой деятельности, выступающей философией инновационного бизнеса. Использование инструментов маркетинга должно являться базовой составляющей при формировании инновационной политики предприятия, от которых зависит эффективность внедрения и адаптации инноваций на рынке.

### Библиографический список

1. Беломестнов, В. Г. Управление потенциалом промышленного предприятия / В. Г. Беломестнов, М. М. Егоров // Российское предпринимательство. – 2011. – №4. – С. 74–78.
2. Будрин А.Г., Буруби М.Р., Бурас А. Роль маркетинга в управлении инновациями. Вестник науки и образования. 2015. № 7 (9). С. 48-53.
3. Гапоненко, А. Л. Инновационная деятельность: показатели и методы осуществления / А. Л. Гапоненко // Инновации. – 2011. – № 1. – С. 26–30.
4. Комлева Н.С. Исследование факторов, влияющих на конъюнктуру рынка велосипедной продукции Республики Мордовия. Контентус. 2016. № 8 (49). С. 222-228.
5. Комлева Н.С., Щербакова Е.Г. Исследование современных концепций маркетингового управления промышленной компанией с позиции их клиентоориентированности. Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2011. № 24. С. 309-314.
6. Скляр, Е. Н. Маркетинговые исследования / Е. Н. Скляр, Г. И. Авдеенко, В. А. Алексунин. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 214 с.
7. Токарев Б.Е. Задачи маркетинга технологических инноваций. В сборнике: Актуальные социально-экономические вопросы: проблемы и варианты решений Материалы международной научно-практической конференции. 2017. С. 158-161.

УДК 658.71

Максимов И.А., Старкова О.Я. Управление товарно-материальными запасами на примере ЗАО «Чусовская мельница»  
Inventory management by the example of CJSC "Chusovskaya mill"

**Максимов И.А.,**  
магистрант ФГБОУ ВО «Пермский ГАТУ»  
**Maksimov I. A.,**  
graduate student of FGBOU VO "The Perm GATE"

**Старкова О.Я.**  
к.э.н., доцент кафедры финансов, кредита и биржевого дела ФГБОУ ВО «П ГНИУ»  
**Starkova O. Ya.**  
associate Professor of Finance, credit and exchange Affairs of the "SCRIP"

**Аннотация:** проведен анализ структуры запасов на примере перерабатывающего предприятия. Выявлены недостатки управления запасами. Сделаны предложения по совершенствованию управления запасами.

**Ключевые слова:** товарно-материальные запасы, план производства, календарный план, эффективность производства.

**Abstract:** the analysis of structure of reserves on the example of the processing plant. Shortcomings in inventory management. Made proposals for improving inventory management.

**Keywords:** inventory, plan production, schedule, production efficiency.

**Введение.** В современных высококонкурентных рыночных условиях товарно-материальные ресурсы компаний любого рода деятельности являются одним из определяющих факторов, непосредственно влияющим на эффективность и прибыльность. Объективная необходимость образования запасов связана с характером процессов производства и воспроизводства. Основной причиной образования запасов является несовпадение в пространстве и во времени производства и потребление материальных ресурсов. Состояние и рациональное использование производственных запасов являются одним из основных условий успешной деятельности предприятия.

Наличие запасов позволяет бесперебойно обеспечивать выполнение установленной производственной программы. Особенно важными запасы материальных ресурсов являются для предприятий оптовой торговли, т.к. составляют значительную часть в структуре имущества. От организации управления товарно-материальными запасами зависит очень многое: и непрерывность снабжения клиентов, и точность, и величина отвлекаемых из сферы обращения материальных средств.

При этом излишняя величина товарно-материальных запасов на складах приводит к росту себестоимости, снижению прибыли и рентабельности компаний. Оправданно создание больших запасов лишь при довольно продолжительных циклах поставок

Обеспечение повседневного контроля за поступлением и расходом материалов, соблюдением норм расхода и запасов, рациональным использованием и хранением является основной задачей учета материалов на любом производственном предприятии. Для обеспечения данной задачи необходимо получение достоверных сведений и документирование всех производимых операций, относящихся к движению материальных ценностей.

**Основная часть.** Проводя анализ структуры запасов предприятия ЗАО «Чусовская мельница» (рисунок) можно сказать, что на период 2016 года наибольший удельный вес в запасах занимают сырье и материалы, а именно 25337 тыс. руб., что связано со спецификой деятельности компании.

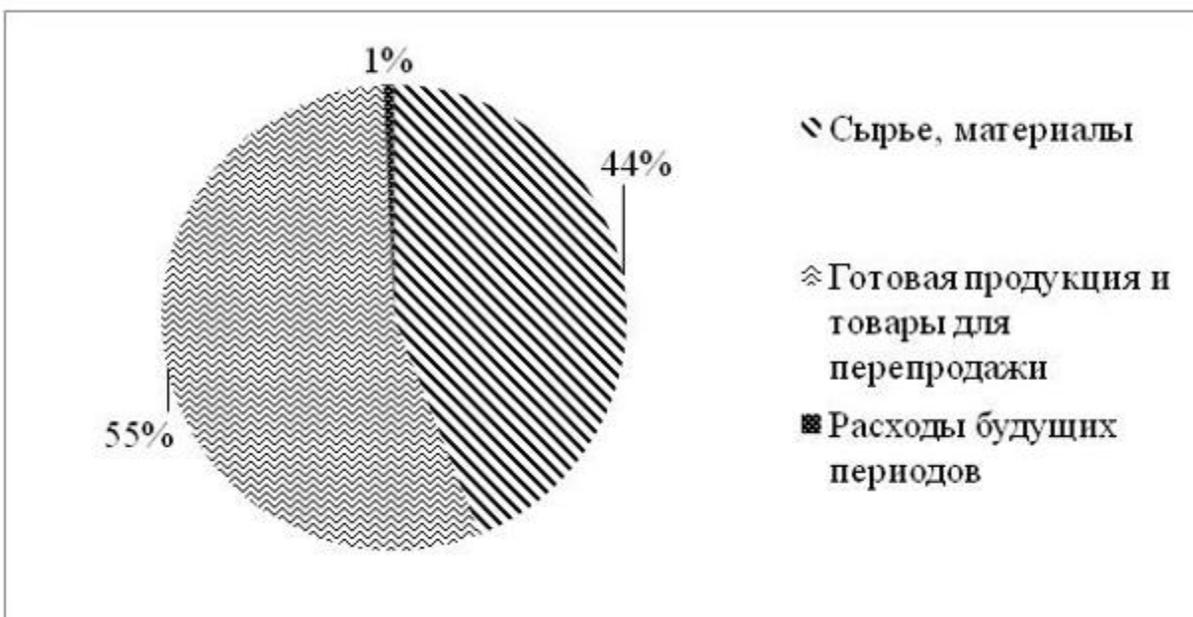


Рисунок 1. Структура запасов

Для оптимального управления запасами необходимо знать, какие товары пользуются наибольшим спросом, а какие практически не востребованы, с целью оптимизации остатков на складах. Также необходимо провести регулировку системы поставок под требуемые объемы. Для анализа имеющегося портфеля товаров ЗАО «Чусовская мельница» воспользуемся объемно-стоимостным анализом, то есть разделению товаров на группы в соответствии с объемами реализации по товарным позициям. Результаты объемно-стоимостного анализа групп товаров по данным на конец 2016 г. приведены в таблице.

Таблица 1

## Результаты объемно-стоимостного анализа ЗАО «Чусовская мельница»

Товарная группа	Удельный вес в общем объеме реализации, %	Наименование группы
Мука пшеничная второго сорта	24	А
Мука ржаная	7	С
Мука пшеничная высшего сорта	21	А
Мука пшеничная первого сорта	18	А
Комбикорм	7	С
Отруби	11	В
Полнорационные комбикорма	12	В

Таким образом, анализируя данные таблицы можно сделать вывод о том, что наибольший удельный вес в общем объеме реализации занимают следующие группы товаров (группа А):

- мука пшеничная высшего сорта;
- мука пшеничная первого сорта;
- мука пшеничная второго сорта.

Согласно условиям Парето, в целях обеспечения максимизации прибыли, необходимо, прежде всего, обеспечить рост производства и продаж товаров данных групп.

На предприятии ЗАО «Чусовская мельница» в настоящее время система управления запасами отсутствует, запасы пополняются исключительно по заявкам кладовщиков, оптимальные размеры складских остатков не рассчитываются. При этом по некоторым товарным группам бывает нехватка товаров (например, мука пшеничная 1 сорта, соль), а имеющиеся довольно большие запасы по другим

номенклатурным группам практически не востребованы. Таким образом, управление запасами на предприятии происходит не рационально, и требуется его совершенствование, а именно осуществление контроля за необходимыми ТМЗ в производстве на планируемый период.

Во-первых, для этого необходимо разработать производственный план, выделить основные группы продукции. Во-вторых, составить главный календарный план производства, в котором осуществить разбивку производственного плана, отражающую количество конечных изделий каждого вида, которое требуется произвести в каждый период времени, разработать план потребности в ресурсах, основываясь на главном календарном плане производства продукции.

Анализ спроса на рынке рекомендуется проводить силами отдела маркетинга ежеквартально по двум направлениям:

- анализ предпочтений клиентов;
- анализ продаж по товарным группам за предшествующий период.

На основе совокупности полученных результатов строится ранжированный список товарных групп по востребованности.

В-третьих, при выборе поставщиков необходимо ориентироваться на следующие критерии: сроки доставки товаров, стоимость услуг доставки, процент от суммы счета за оказание услуг третьими лицами, страховые выплаты.

**Выводы.** Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий обеспечит значительное увеличение чистой прибыли за счет оптимизации запасов.

### Библиографический список

1. Акимова Б.Ж: Управление затратами предприятия (организации). Учебное пособие для бакалавров.-М.:КноРус,2015.Рек. УМО
2. Дубоносова А.Н. Политика управления запасами // Планово-экономический отдел. – 2016. - № 4
3. Петров С.В., Петрова Ю.О. Оптимизация системы управления запасами // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. – 2016. - № 1 (17)
4. Фазульянова, З. З.Аудит материально-производственных запасов как инструмент антикризисного управления в организациях агропромышленного комплекса [Текст] / З. З. Фазульянова // Аудитор : научно- практический журнал. - 2015. - N 7. - С. 10-15.

УДК 332.1:338:124.4

Потеев А.Т., Кошкидько В.В. Крым восстанавливает свои  
производительные силы

Crimea recovers their productive forces

**Потеев Артур Тихонович,**

к.э.н., профессор кафедры экономической теории  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет  
имени В.И. Вернадского»

Институт экономики и управления

**Poteryev Arthur Tikhonovich,**

Candidate of Economic Sciences, Professor of the Department of Economic Theory  
FGAOU VO "Crimean Federal University  
behalf of V.I. Vernadsky »

Institute of economics and management

**Кошкидько Валерия Валерьевна,**

магистрант

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет  
имени В.И. Вернадского»

Институт экономики и управления

**Koshkidko Valeria Valeryevna,**

master student

FGAOU VO "Crimean Federal University  
behalf of V.I. Vernadsky »

Institute of economics and management

**Аннотация:** Авторы статьи выполнили краткий экономический обзор состояния экономики региона и выявили основные направления его перспективного развития. Особое внимание уделено причинам отставания экономического развития в период 1990 до 2013 годов, а также особенностям формирования международных торговых отношений в условиях санкционных барьеров после 2014 года.

**Ключевые слова:** региональная экономика, инвестиции, экономическая динамика, инновационная политика предприятия.

**Abstract:** The authors of the article carried out a brief economic review of the state of the regional economy and identified the main directions of its long-term development. Particular attention is paid to the reasons for the lagging behind of economic development in the period from 1990 to 2013, as well as to the peculiarities of the formation of international trade relations in conditions of sanctions barriers after 2014.

**Keywords:** region economy, investment, economical dynamic, innovation policy of enterprises, productive forces.

**Введение.** Крымская экономическая проблематика все активнее звучит в научной литературе, на международных и российских форумах, конференциях. Крым расширяет свои международные торгово-экономические связи, несмотря на санкционную политику Запада. Новые экономико-финансовые отношения, смена рыночных партнеров и активное участие в общероссийском разделении труда ослабляют санкционный эффект, а для ряда западных стран, неожиданный для них, санкционный ущерб. Несмотря на создаваемые Западом препятствия, ограничения экономика Крыма в первые же годы после воссоединения с Россией восстанавливает свои производственные мощности, обновляет технологии, инфраструктуру, успешно решает многие социальные проблемы. Впереди впечатляющие по своим масштабам перспективы и новые задачи с новыми трудностями.

**Основная часть.** Воссоединение Крыма с Россией стало не только важнейшим политическим событием, предотвратившим военную катастрофу региона, но и началом его экономического возрождения. Объем ВРП до вхождения в состав РФ оценивался в 181 млрд. руб., что значительно ниже в пересчете на душу населения, чем в остальных регионах страны. В постсоветский период происходила полная деградация экономики Крыма. Разрушено сельскохозяйственное производство, прекратили существование многие промышленные предприятия. В туризме господствовал теневой рынок. Замедлилось, а точнее сказать, прекратилось обновление производственных мощностей, основного капитала. Причин такого положения в экономике региона несколько. Главная, на наш взгляд, состоит в том, что украинские киевские власти не были уверены в сохранении Крыма в качестве составной части Украины на перспективу. Политически этот вопрос не был решенным до конца. В регионе не осуществлялось крупных инвестиций.

Экстенсивно эксплуатировалось то, что было построено в советское время. За «самостийный» период не построено ни одного крупного промышленного или агротехнического объекта. Более того, разрушалось созданное ранее.

Вторая причина – господствующая в верхах заманчивая и призрачная идея вхождения Украины в Европейский союз. Она вела к переориентации экономики на интересы и требования европейского рынка. Крымская аграрная и тем более промышленная продукция не вписывалась в конкурентные требования западных стран. Евросоюз интересовала только крымская земля и территория, сопредельная с Россией. Началась активная приватизация земли и участились попытки закрепить американское присутствие на крымской территории. У населения начали формировать русофобский менталитет.

Третья причина, совсем не оригинальная для Крыма и Украины – это теневой и криминальный бизнес. Все остальное, по нашему убеждению, это следствие указанных причин, приведшее к общему ухудшению экономических, социальных, технологических, инвестиционных и других проявлений в крымском обществе.

Референдум, проведенный в Крыму весной 2014 года и последующие политические события, прекратили деграционные процессы в регионе. Началось постепенно, хотя и трудное восстановление экономики Крыма и Севастополя. Уже в 2015 году ВРП Крыма вырос на 8,5% и составил 248 млрд. руб., в пересчете на душу населения – это 131 тыс. руб. (в 2014г. – 92,4 тыс. руб. на душу населения).

ВРП вместе с Севастополем определен в размере 256 млрд. руб. Динамика экономического роста приобрела позитивный тренд. Рост 2016г. составил 6,9%, физический объем ВРП достиг 322,0 млрд. руб.

За последние три года сделано больше, чем за 25 лет в самостийной Украине. Начали активно функционировать крупнейшие промышленные предприятия: завод

«Море», занятый строительством ракетных кораблей; завод «Залив» (строительство судов); «Черноморнефтегаз» (добыча нефти и газа); Крымский Титан (производство диоксида титана); Крымский содовый завод (производство соды); «Массандра» (производство вина). Продолжается строительство Крымского моста и федеральной дороги «Таврида» протяженностью 253 км.

В Крыму стало активно восстанавливаться судостроение. Заработали феодосийская верфь «Море», керченский завод «Залив». На строящихся там кораблях используются комплектующие разработки инновационного типа завода «Фиолент». В числе последних особое значение придается изготовлению со следующего года комплексных систем управления техническими средствами. В частности, создается локальная система управления для экспериментальной судовой газотурбинной установки, которая производится на предприятии НПО «Сатурн» в Рыбинске.

Завод «Фиолент» активно возобновляет производственные кооперационные связи с российскими судостроительными предприятиями. Прорабатываются возможности сотрудничества с ОАО «Зеленодольским заводом им. А.М.Горького» по комплектации систем автоматики судов. Расширяется сотрудничество с «Окской судовой верфью» (Нижегородская область), с «Судостроительным заводом «Вымпел» (г.Рыбинск), с «Хабаровским судостроительным заводом», Дальневосточным заводом «Звезда» (г.Б.Камень), с АО «Адмиралтейские верфи» (г.Санкт-Петербург), ПАО «Амурский судостроительный завод» (г.Комсомольск-на-Амуре) и многими другими судостроительными предприятиями России.

Завод «Фиолент» обновляет свои производственные мощности на новой технологической основе. Запускаются современные установки лазерной резки металла, роботизированный литейный комплекс. Приобретены высокоточные

обрабатывающие станки. На предприятии уже сейчас ощущается дефицит высококвалифицированных инженерных кадров. Смена технологического оборудования обостряет вопрос подготовки новых рабочих профессий.

Оживает сельскохозяйственное производство. В 2017 году получен рекордный урожай зерновых. Увеличивается производство плодово-ягодной продукции. Сейчас в Крыму около 14 тыс. га плодоносящих виноградников, в Севастополе порядка 4 тыс. га. В 2016 году в Севастополе и Крыму заложили по 500 га новых виноградников. Агропромышленная группа компаний «Скворцово» инвестирует 1800 млн. рублей в строительство комплекса по переработке и хранению зерна и животноводческого комплекса. Строительство комплекса позволит одновременно хранить до 40 тыс. тонн зерна и перерабатывать по 120 тыс. тонн в год. Кроме того, запланировано строительство высокотехнологичного животноводческого комплекса замкнутого цикла на 3470 свиноматок, что позволит получать до 100 тыс. голов свиней на забой в год. При этом предполагается использовать немецкие и датские технологии промышленного животноводства. Закупается самое современное оборудование и технологии. Компания сотрудничает с Ленинградской, Белгородской областями, с Краснодарским краем.

Перспективы развития экономики Крыма связываем с утвержденной в феврале 2017г. Стратегией развития Республики Крым до 2030 года. Документ предусматривает создание в регионе семи территориальных кластеров в судостроении, в отраслях: химической, агропромышленной, медико-биологической, информационных технологий, креативной и туристской. Если коротко об этих кластерах, то следует отметить, что в стратегию заложены высокие показатели. Рост турпотока к 2030 году ожидается в размере 8,3 млн. человек (для сравнения 2016г. – 5,6 млн. туристов). Рост объемов товаров собственного

производства в агропромышленном секторе достигнет по плану 478 млрд. рублей, в промышленном предполагается увеличение на 89,7 млрд. рублей. Согласно стратегии объем экспорта из Крыма увеличился до 700 млн. долларов США, прямых иностранных инвестиций до 1,98 млрд. долларов США. В итоге исполнения намеченных плановых показателей роста Республики Крым обеспечит рост ВРП на душу населения в 8,2 раза, то есть до 609,4 тыс. рублей. Объем инвестиций в основной капитал – увеличится в 13,9 раза. При этом не прогнозируется значительного увеличения численности населения. Сейчас оно составляет 2285 тыс. человек, а к 2030 году вырастет до 2,5 млн. человек.

Таким образом, в стратегию закладываются интенсивные показатели роста крымской экономики. Негативные последствия санкций США и Евросоюза авторы стратегии рассчитывают преодолеть за счет активной интеграции в экономику России и расширения сотрудничества со странами СНГ, ЕАЭС и ШОС [2, с.61]. В качестве примеров реализации направлений углубления сотрудничества крымских предприятий со странами ЕАЭС можно привести следующие проекты.

Компания Logistics Consulting Group (LCG) организует многолетний проект по продаже крымской пшеницы в Китай в объеме до 500 тыс. тонн в год. Непосредственно импортом крымской пшеницы будет заниматься компания Global Eco Food — партнер LCG в Китае. Эта компания будет закупать пшеницу по внешнеторговым контрактам непосредственно у крымских поставщиков. Компания сможет оказывать поставщикам необходимую экспертную, техническую и даже финансовую поддержку.

Доставка пшеницы предполагается осуществлять затаренную в 50-ти килограммовые мешки в 20-ти футовых контейнерах через порт Новороссийск в порты Китая на условиях «точно в срок» и по приемлемой для нас цене. Крымские

морские порты (г. Керчь или г.Евпатория) также получают загрузку своих мощностей, поскольку в Новороссийск выгоднее доставлять контейнеры морем из-за перегруженности железной дороги.

Пшеница является основным зерном для производства продуктов питания в Северном и Северо-Восточном Китае. При населении в 300 млн. человек этот регион потребляет почти столько же пшеницы, сколько весь остальной Китай. Эта страна – единственный крупный зарубежный рынок, доступный для крымских товаров в условиях антикрымских санкций.

Вслед за пшеницей пойдет и другая экологически чистая сельхозпродукция из Крыма, а компания Global Eco Food примет участие в поддержке новых проектов.

В Крыму имеется достаточный потенциал для реализации заключенных договоров. В 2016г. в Крыму произвели 850 тыс. тонн пшеницы, из которых высококачественная продовольственная пшеница составляет более 50%. В советское время получали урожай до 1,5 млн. тонн в год, при доле продовольственной до 75%. В 2017г. в Крыму было собрано 1,733 млн. тонн зерна – самый рекордный урожай за последние годы. Крымская пшеница имеет отличные потребительские качества: клейковина до 29%, протеина – до 17%, стекловидность – до 76%, а самое главное – экологически чистая.

Второй красноречивый пример налаживания торговых отношений без ссылок на западные санкции – это торговое партнерство с Вьетнамом. Последние годы вьетнамская экономика демонстрирует высокие темпы роста порядка 6%. Это быстроразвивающаяся экономика. По отношению к российскому Крыму Вьетнам занимает доброжелательную позицию и настроен на развитие экономических связей. В Крыму есть соленые озера, богатые по запасам аквакультурой. В частности, икра рачков (циста) используется как ценный белковый корм для

мальков рыб и креветок. Во Вьетнаме реализуется масштабная государственная программа по выращиванию креветок. Для этого им необходим такой корм, который они импортируют сейчас из США и Китая. Со своей стороны Вьетнам готов поделиться с Крымом технологиями по выращиванию креветок, рыбы, устриц и других морепродуктов. И не только этим. Вьетнам производит более 1,5 млн. тонн кофе в год, занимая по объему производства второе место в мире (после Бразилии), а по производству чая – 7-е место в мире. Вьетнам готов поставлять в Крым одежду, вьетнамский шелк, качественную электронику. Прорабатывается ряд других взаимовыгодных проектов.

В целом расширяются внешнеторговые связи Крыма. В 2016г. объемы торговли сложились: с Китаем (20,1% внешнеторгового оборота РК); с Турцией (7,5%), Италией (7,9%), Швейцарией (5,3%), Индией (4,0%). Из стран СНГ лидирующие позиции занимает Белоруссия (14,5%), Украина (14,4%).

Стало ежегодной традицией проведение Ялтинских международных экономических форумов. В ЯМЭФ – 2017, состоявшемся в апреле 2017 года, приняло участие по сравнению с 2016 годом в два раза больше представителей делового мира, в том числе из 46 стран мира. Самой многочисленной группой международных участников стала делегация Италии. Выступая на заседании, итальянский сенатор, представитель правой партии «Лига Севера» Серджино Девина отметил: «граждане Крыма имеют право на самоопределение, и я аплодирую им, что им хватило смелости пойти на такой шаг. Смелые народы с уверенностью идут в будущее» [2; с.33]. Развитию экономических отношений с Италией была посвящена секция «Бизнес-диалог Россия – Италия». На заседании секции высказывалось большое количество конкретных предложений. В их числе проекты: выращивание устриц, современные формы организации логистики,

туризм, ресторанно-гостиничный бизнес, виноделие. В эти сферы деятельности итальянцы как и другие западные предприниматели готовы инвестировать свои капиталы, но только после отмены санкционных барьеров. Столь же «щедрый» на инвестиции в крымскую экономику представители Японии, Греции, Кипра и другие западные предприниматели, но при ослаблении санкционного режима. Как уже отмечалось ранее, конкретный деловой подход продемонстрировали представители восточных стран – Китая, Индии, Вьетнама.

**Выводы.** 1. Экономика Крыма успешно справляется с проблемами экономического роста за счет общероссийских и региональных ресурсов, не дожидаясь ослабления санкционного режима.

2. Расширяются внешнеторговые операции Крыма, усиливаются участие восточных стран в экономическом сотрудничестве с Крымом.

3. Происходит активное обновление производственных мощностей предприятий на основе новых, современных технологий.

#### Библиографический список

1. Макроэкономическое обозрение за 2016 год.  
<http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=629568>
2. Крым – 2030: опережающее развитие. Журнал «Деловой Крым». Журнал о возможностях и перспективах бизнеса в Крыму. ООО «Прокси Групп Корпорейшин», г.Ялта, 2017. №2(8), июнь-июль. 152с.
3. Потеев А.Т. Специфика современного экономического роста крымской экономики // А.Т.Потеев, В.А.Семенюк. Экономические исследования и разработки: электронный научно-исследовательский журнал. Нижний Новгород. НОО «Профессиональная наука» №4 – 2017. С. 167-178.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 336.713

Горбунова Ю.В., Езангина И.А. Проблемы экономической безопасности  
банка на рынке пластиковых карт

Problems of economic security of the bank in the market of plastic cards

**Горбунова Ю.В.,**

студент, ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Gorbunova Yu.V.,**

Student, Volgograd State Technical University, Volgograd

**Езангина И.А.,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент и финансы производственных систем и технологического предпринимательства» ФГБОУ ВПО Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

**Ezangina I.A.,**

Candidate of economic sciences, associate professor of the department «Management and finance of production systems and technological entrepreneurship» Volgograd State Technical University, Volgograd

**Аннотация:** В статье анализируются проблемы развития современного рынка банковских карт с позиции решения проблемы экономической безопасности кредитной организации. Выделены ключевые направления мошеннических действий в России в данном сегменте. В этой связи обозначены многоплановые инструменты, методы оптимизации рисков (технологические, правовые, информационные, финансовые).

**Ключевые слова:** экономическая безопасность банка, пластиковая карта банка, дистанционное банковское обслуживание, Fraud-мониторинг, трапинг, скимминг, эквайринг

**Abstract:** The article analyzes the problems of development of the modern market of bank cards from the point of view of solving the problem of economic security of a credit institution. The key directions of fraudulent activities in Russia in this segment are identified. In this regard, the multifaceted tools, methods of optimization of risks (technological, legal, information, financial) are designated.

**Keywords:** economic security of the bank, plastic bank card, remote banking, Fraud monitoring, trapping, skimming, acquiring

В современных условиях нестабильности на мировых финансовых рынках и кризисных явлений в экономике государства возможна тенденция к росту преступлений и злоупотреблений в области безналичных расчетов с использованием пластиковых карт. Рыночные условия не дают способов

реализации банковских операций, в том числе и с банковскими картами, которые целиком исключали риск и гарантировали положительный финансовый результат. Современный карточный рынок неотделим от понятия «риск», который присутствует в каждой операции, бывает разных размеров и вероятность его наступления также различна. Однако, в любом случае, банк должен стремиться нейтрализовать и компенсировать риск различными методами.

Мошенники ежедневно изобретают новые варианты получения доступа к счетам. Ни одна кредитная организация не имеет в своем распоряжении универсального способа или технического приспособления, способного обеспечить стопроцентную защиту карт от посягательств злоумышленников. Наиболее распространенные махинации с банковскими картами можно классифицировать следующим образом:

1. Попытка предъявления к оплате потерянной владельцем или украденной у него карты.
2. Кража карточных данных при совершении операций в банкомате путем установки считывающих устройств (скимминг).
3. Получение конфиденциальной информации, указываемой ее держателем при безналичной оплате по карте товаров/услуг на сайтах интернет-магазинов.
4. Получение доступа к карт-счету путем фишинга, выведывания данных обманным путем.
5. Хищение данных карты при оплате услуг в магазинах, ресторанах и отелях (воровством могут заниматься как сами кассиры, так и мошенники, действующие с ними в сговоре).

б. Использование специальных приспособлений для блокировки пластиковой карты в банкоматах (трапинг).

Во многих банках проводится большая работа по обеспечению безопасности расчетов с использованием банковских карт. Например, все клиенты – держатели карт, знакомятся с правилами использования банковских карт. Правила изложены в Памятке держателя расчетной карты, размещенной на сайте или в самом банке. Существует Письмо Банка России № 120-Т от 02.10.2009 г. «О памятке «О мерах безопасного использования банковских карт», но подобные документы не всегда доступны обычному клиенту, а только зарегистрированным пользователям сайта [2].

Также во многих отделениях банка ежедневно работает телефон Центра информационного сопровождения клиентов, куда клиент может обратиться за помощью. Вместе с тем, главным гарантом «безопасных расчетов» является владелец карты. Именно его финансовая грамотность и соблюдение правил пользования банковскими картами обеспечивают безопасность расчетов с использованием данного банковского инструмента.

По мнению ряда экспертов, например Кузнецова А.М., важным сдерживающим фактором в перспективах более широкого применения банковских карт для безналичных расчетов является низкая финансовая грамотность населения, в том числе недостаток конкретной и доступной информации об удобстве и выгоде их использования и защите от возможной опасности их использования. Банк России в настоящее время уделяет достаточное внимание этому вопросу и планирует в ближайшее время организацию программ в области финансовой грамотности, в частности в сфере розничных платежей. Развернутая и простая для понимания информация о том, как пользоваться картой в торгово-сервисной сети, преодоление

негативных стереотипов, мешающих оплачивать картой товары и услуги, будут способствовать изменению характера платежных карт [7, с.19].

Многие аналитики рынка банковских карт указывают на необходимость не только правового закрепления всех существенных элементов процесса обращения банковских карт, но и отражения рассматриваемых моментов в договоре между клиентом и банком [6, с.65]. Банковские карты несколько различаются по уровню защищенности и по уровню безопасности в работе с ними. Соответственно, предполагают разные типы обслуживания, а каждый банк формирует свой собственный карточный продукт. Вместе с тем, значимыми общими инструментами минимизации рисков кассового мошенничества рассматриваем:

- применение расчётов банковской картой только на сайтах с хорошей репутацией;
- использование специально выделенной карты с небольшим лимитом;
- с целью расчётов за конкретную покупку рекомендуется приобретение виртуальной карты, в том числе предоплаченной, с фиксированным лимитом.

При реальных расчетах нельзя передавать карту посторонним и следует лично присутствовать при оплате. При проведении платежей важно проверять репутацию торговой точки, не передавать данные своей карты и собственно карту третьим лицам.

Оптимально пользоваться эмбоссированной картой (с выдавленными на ней символами, а не плоской), так как по некоторым неэмбоссированным картам невозможно обслуживание по ПОС-терминалам. Во многих случаях по эмбоссированной карте будет запрашиваться пин-код (либо код CVV/CVV2) при некоторых операциях, а по неэмбоссированной — нет. Конкретные настройки зависят только от банка-эмитента, и от процессинга, который обслуживает

конкретное терминальное устройство, если это операция по банкомату или ПОС — терминалу.

Пин-код — простейший способ хранения денег в безопасности. При этом актуализируем значение новых способов защиты – например, 3D-secure (снижение рисков эквайреров и эмитентов при расчетах в Интернете), дополнительной авторизации по SMS, и т.д., которые, по возможности, следует подключать к карточке. Для некоторых банковских карт обязательна авторизация по ПИН — коду в торговых сетях. Об этом нужно узнавать дополнительно в банке. Лучше всего снимать деньги в кассе банка, по POS — терминалу, с верификацией личности паспортом. Если снимать деньги в банкомате – всегда нужно распечатывать чек, он может очень пригодиться (не лишней будет услуга СМС — оповещений для всех операций по карточке).

В основе комплекса организационно-технических мероприятий, проводимых во многих банках по борьбе с мошенничеством с банковскими картами, лежат последние методики и технические разработки, позволяющие если и не предотвратить, но значительно снизить риски краж и размер убытков, понесенных клиентами и кредитной организацией. В числе наиболее эффективных и результативных методов и решений, применяемых в банковской практике, отмечаем:

— использование технологии SMS-информирования держателей. При использовании этого метода клиент имеет возможность отслеживать все операции с его банковской картой и отказать в совершении несанкционированной транзакции. Вместе с тем, недостатком SMS-информирования признается тот факт, что не все клиенты осознают его эффективность и изъявляют желание на

подключение данного сервиса, а у банка отсутствуют законные права подключить клиента принудительно;

— внедрение технологии дополнительной идентификации пользователя системы дистанционного банковского обслуживания (ДБО), использование надежных алгоритмов шифрования электронно-цифровой подписи для подтверждения финансовых операций;

— применение чиповых технологий VSDC в процессе выпуска международных банковских карт, самого эффективного способа защиты от скимминга (кражи персональных данных при обслуживании в банкомате).

— обеспечение аппаратно-программным комплексом эквайринговой сети банка функциональной возможности проведения транзакций с использованием международных банковских карт в соответствии EMV- стандартами, а также антискимминговыми устройствами;

— управление эмитентскими ограничениями (автоматический отказ в операции на стадии авторизационного запроса) по операциям, проведенным в торгово-сервисной сети и Интернет-магазине, которые относятся банком к рисковому точкам;

— использование специальных программных систем Fraud-мониторинга, позволяющих посредством критических правил проводить анализ и выявлять мошеннические операции в процессе обращения банковских карт с большей вероятностью [9, с.61];

— при выдаче карты клиенту специалисты некоторых банков проводят с клиентом беседу, в которой советуют, как можно защититься от мошенничества с банковскими картами. В случае хищения денежных средств с карты клиента, банки организует претензионную работу, целью которой является выявления причин

возникновения убытков, соотнесение их с правилами платежных систем и с договорными взаимоотношениями участников. Возникновение убытков от операции с банковской картой может быть следствием некачественного исполнения своих обязательств любым участником финансовой цепочки: держателем карты, банком-эмитентом, торговой точкой, в которой произведена операция, или банком — эквайером. Соответственно каждая из сторон является кандидатом в плательщики. Для кредитных организаций, например, есть рекомендации о порядке урегулирования конфликтных ситуаций, которые содержатся в Письме Банка России № 154-Т от 22.11.10 [3].

С целью он-лайн мониторинга разрабатываются специальные программы, осуществляющие фильтр операций. В случае запроса на совершение операции, которая отличается от стандартных параметров, сигнал поступает сотруднику, который действует согласно установленному порядку (в зависимости от правил банка, может запретить дальнейшее проведение операции, или, возможно свяжется с клиентом, для подтверждения правомерности и т.д.).

Несмотря на довольно широкий перечень применяемых методов борьбы с мошенничеством, с юридической точки зрения держатели карт защищены не так, как клиенты банков в других странах, например США. Законодательная база, регламентирующая такого рода конфликты и разграничивающая ответственность между банком и клиентом в случае совершения мошеннических операций, в России отсутствует. Вопросы решаются в соответствии с договором между банком и клиентом.

В зависимости от того, какова содержательная сторона договора, возможно применение Закона о защите прав потребителей и Гражданского кодекса, где описан общий подход. Судебная практика по такого рода конфликтам

неоднозначна, хотя часто судебные структуры склонны к признанию ответственности за мошеннические транзакции банка.

В данном контексте среди основных целей принятия правового акта эксперты выделяют обеспечение защиты прав потребителей электронных банковских услуг, в том числе и с использованием банковских карт, а также определение пределов и размеров ответственности участников данных правоотношений за различные нарушения гражданского (банковского), административного и налогового законодательства [5, с.70].

Кроме того, подчеркивается необходимость внесения изменений в Положение Банка России № 382-П в части установления требований к: банкоматам, платёжным терминалам, банковским картам (в части стандарта EMV2). Также требуется переход на новую форму отчётности по инцидентам, объединённую форму 043202 и 043258. В-третьих, необходимо провести оценку соответствия требованиям Положения 382-П запуска регулярной оценки. Необходимо также: совершенствовать документы по стандартизации, методологическую базу проверок и оценок соответствия [8, с.45].

Международный опыт свидетельствует о том, что принятие соответствующего законодательства существенно снижает затраты на доказательство противоправной деятельности и оперативно даёт положительные результаты, связанные со снижением потерь от мошенничества. Наконец, законодательство объективно должно предусматривать уголовную ответственность за преступное поведение частных лиц и организаций, а не регламентирующие положения, относящиеся к коммерческому поведению. Именно таким образом, сложности и проблемы, связанные со снижением стоимости карточек и взимаемых комиссионных за пользование ими, развитием

инфраструктуры рынка пластиковых карт, выпускаемых помимо дебетовых и магнитных кредитных и микропроцессорных карт будут преодолены, а широкое применение пластиковых денег сможет продемонстрировать все преимущества и несомненные удобства.

### Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : фед. закон принят 30.11.1994г. №51 (с изм. и доп.). – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

2. Письмо Банка России № 120-Т от 02.10.2009 г. «О памятке «О мерах безопасного использования банковских карт». – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

3. Письмо Банка России № 154-Т от 22.11.10 «О рекомендациях по раскрытию информации об основных условиях использования банковской карты и о порядке урегулирования конфликтных ситуаций, связанных с их использованием». – Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

4. Езангина И.А. Проблемы и тенденции развития инфраструктуры кредитных рынков в России//В сборнике: Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции/Министерство образования и науки Российской Федерации, Волгоградский государственный технический университет, Российский фонд фундаментальных исследований. -2015. -С. 67-70.

5. Ерохина, М.Г. Банковские карты и операции, совершаемые с их использованием/ М.Г. Ерохина // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. - Вып. 9. – 2009. – С. 67-71.

6. Ищенко С.В. Государственно-правовое регулирование обращения банковских карт в Российской Федерации.// Право и экономика. – 2010. –№ 11. – С.65-67.

7. Кузнецова, А.В. Развитие системы обращения банковских пластиковых карт в России: дис. канд. экон. наук. У., - 2006г.,- С. 169.

8. Сазонов С. П. Экономическая безопасность кредитной организации: факторы, угрозы, направления укрепления/С. П. Сазонов, И. А. Езангина, Р. С. Евсеев//Финансовая аналитика: проблемы и решения. -2016. № 31. С. 42-56.

9. Ezangina I.A., Evstratov A.V., Jovanovic T.G. Challenges and perspectives for development of banking credit infrastructure in Russia//International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6. № 2. P. 58 -64.

## ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 332.1: 331.5

Якупова И.Н., Шульц Д.Н. Оценка степени асимметрии информации на рынке труда региона путем анкетирования

The estimation of informational asymmetry degree on regional labour market using questionnaire method

**Якупова Ирина Наилевна,**

Старший преподаватель кафедры Мировой и региональной экономики, экономической теории  
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г.  
Пермь

**Iakupova Irina,**

Senior Lecturer, Department of World and Regional Economy, Economic Theory, Perm State  
University

**Шульц Дмитрий Николаевич,**

Кандидат экономических наук, доцент кафедры Информационных систем и математических  
методов в экономике  
ФГБОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», г.  
Пермь

**Shults Dmitriy,**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Information Systems and  
Mathematical Methods in Economics, Perm State University

**Аннотация:** Статья посвящена проблеме оценки асимметрии информации на рынке труда региона. Авторами разработана анкета для проведения опросов работодателей, осуществляющих свою деятельность на территории региона, с целью определения степени асимметрии информации на рынке труда.

**Ключевые слова:** асимметрия информации, региональный рынок труда, региональная экономика, анкетирование

**Abstract:** The article deals with estimation of informational asymmetry on regional labour market. A questionnaire for interviewing employers is offered.

**Keywords:** information asymmetry, regional labor market, regional economy, questionnaire survey

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ, проект  
«Снижение асимметрии информации на региональном рынке труда» № 16-12-  
59015*

Рынок труда является одним из индикаторов благополучия населения, стабильности и эффективности социально-экономического развития региона. Представители разных школ, направлений и теорий экономической мысли подчеркивают роль рынка труда и человека в развитии экономики и общества.

Рынку труда, как и любому другому рынку, присуща асимметрия информации, то есть неравномерное распределение информации, её неодинаковая доступность для различных участников рынка, что препятствует принятию оптимальных решений. Негативные последствия данного явления могут выражаться в возрастании количественных и качественных диспропорций спроса и предложения труда, в неоптимальном распределении и использовании трудовых ресурсов, как следствие, в снижении производительности труда и потерях в валовом региональном продукте. В связи с этим возрастает необходимость проведения грамотной региональной политики в сфере труда и занятости населения, базирующейся на полной и достоверной информации о текущей ситуации на рынке труда региона.

В предыдущих своих исследованиях [5, 6, 8, 9] мы показали, что несовершенная информация на региональном рынке труда может присутствовать во многих информационных потоках и приводит к неблагоприятным последствиям как для участников данного рынка, так и для региона в целом. Так потери ВРП, например, Пермского края от асимметрии информации на региональном рынке труда составляют 4–6% [9], что сопоставимо с потерями ВРП Республики Татарстан, Удмуртской Республики и Нижегородской области.

Для сокращения последствий данного «провала» рынка труда авторами были разработаны мероприятия, позволяющие снизить асимметрию информации, в том числе учитывающие информационный аспект, включающий сбор, хранение и

предоставление информации для принятия управленческих решений органами региональной власти. Реализация предложенных мероприятий возможна в рамках проведения региональной политики в области труда и занятости населения. С помощью корреляционного, регрессионного, сравнительного и DID-анализа произведена оценка социально-экономических эффектов от внедрения предложенных мероприятий по снижению асимметрии информации на региональном рынке труда. Было установлено, что внедрение некоторых из предложенных мероприятий может ускорить темпы роста ВРП на 2 п.п., снизить уровень безработицы на 0,5 п.п. [8]

Проблема наличия асимметрии информации на разных рынках и её негативного влияния на эффективность функционирования экономики в целом стоит перед учеными и практиками уже не один десяток лет. Решение данных вопросов не может потерять актуальности в условиях развития экономических отношений на всех рынках, в том числе на рынке труда регионов. Несмотря на наличие исследовательских работ, рассматривающих разные вопросы, связанные с асимметрией информации на рынке труда [3, 10–12]: особенности российского рынка труда, проявления оппортунистического поведения как следствие существования асимметрии информации, оценка асимметрии информации о работодателе и работнике – остается нерешённой до конца проблема количественного измерения степени неполноты или асимметрии информации.

Существуют различные доступные оценки величины асимметрии информации между соискателем на вакантную должность и работодателем. Так, существуют оценки, что около 20 % устраивающихся на работу указывают неверную информацию в резюме [4]. При этом, очевидно, не все из «обманщиков»

получают работу, на которую они претендуют, т.е. оценка для доли таких обманщиков должна быть меньше 20 %.

Другие оценки [1] по 33 странам мира говорят о 30 % обманщиков, а оценки по США говорят даже о 58 %. Однако лишь 12 % изменяют резюме таким образом, что оно преподносит их в лучшем свете. То есть остальные погрешности в резюме не касаются принципиальных вещей. Следовательно, мы можем снизить оценку асимметрии информации практически до 10 %.

Аналогичные российские исследования [2] показывают, что лишь 17 % работодателей встречали искажения резюме, при этом более-менее постоянно на ложь кандидатов натыкались лишь 7 % работодателей. Если же попытаться оценить, сколько кандидатов представляли неверные данные о себе, то их будет 15 %. Эта цифра показывает, количество вскрытых случаев обмана, а не количество обманщиков, получивших работу.

Наконец, оценки того, какое количество занятых в России работают по поддельным дипломам, колеблются от 200 тыс. чел. до 8 млн. чел. [7], то есть от 0,3 % до 11,7 % от количества занятых в РФ в 2013 г. При этом, следует учесть, что поддельный диплом может свидетельствовать о 2-м образовании.

Рассмотренные оценки не отражают масштабы распространенности такого явления, как асимметрия информации на рынке труда, на региональном уровне.

Для решения представленной проблемы авторами предлагается проведение анкетирования среди компаний, работающих на территории конкретного региона. Разработанная анкета представлена ниже.

**Анкета анонимная.** Пожалуйста, обведите наиболее подходящий вариант ответа для каждого из предложенных вопросов.

Отрасль: \_\_\_\_\_

Регион: \_\_\_\_\_

Бизнес (нужное подчеркнуть): малый, средний, крупный

**1. Как часто Ваша Компания сталкивалась со случаями предоставления недостоверной информации при трудоустройстве на работу?**

- а) часто;
- б) редко;
- в) никогда.

**2. Насколько критичны искажения информация при приеме на работу?**

- а) не критичны, это как правило случайные ошибки;
- б) кандидат хочет предстать в лучшем свете, но для Компании это некритично;
- в) как правило, искажения информации критичны настолько, что информации в резюме невозможно верить.

**3. По Вашему мнению, можно ли судить о достоинствах кандидата на работу по диплому об образовании?**

- а) нет;
- б) частично;
- в) только по дипломам некоторых учебных заведений;
- г) только по дипломам зарубежных учебных заведений;

д) возможно.

**4. Какой контроль используется в Вашей Компании при приеме на работу?**

- а) не используется;
- б) собеседование;
- в) испытательный срок;
- г) тестирование;
- д) перепроверка документов об образовании;
- е) перепроверка отзывов с предыдущих мест работы;
- ж) иное: \_\_\_\_\_.

**5. Какой способ подбора персонала использует Ваша Компания?**

- а) самостоятельный поиск;
- б) через частные рекрутинговые/кадровые агентства;
- в) через органы государственной службы занятости (биржи труда);
- г) участие в Ярмарках вакансий;
- д) иное \_\_\_\_\_.

**6. Удовлетворяет ли Вас качество среднего образования?**

- а) да;
- б) частично;

в) нет.

**7. Удовлетворяет ли Вас качество высшего образования?**

а) да;

б) частично;

в) нет.

**8. Взаимодействует ли Ваша Компания с учебными заведениями при подборе персонала?**

а) не взаимодействует;

б) присматриваем будущих работников на младших курсах;

в) целенаправленно направляем талантливую молодежь для обучения и последующего трудоустройства в нашей Компании;

г) наши сотрудники преподают в учебных заведениях и отбирают талантливых студентов;

д) иное: \_\_\_\_\_.

**9. Использует ли Ваша Компания дополнительное обучение лиц, приходящих к Вам на работу?**

а) не использует, так как приходят квалифицированные кадры;

б) не использует, так как этого не требуется;

в) минимальный курсы для ознакомления;

г) использует, так как у Компании специфическая сфера деятельности;

д) использует, так как современные выпускники не обладают нужными компетенциями.

**10. По Вашим оценкам, в чем проявляются потери Компании от искажения информации кандидатами при устройстве на работу?**

- а) Компания не несёт потерь;
- б) потери незначительны;
- в) срываются сроки проектов;
- г) Компания несет издержки на входное тестирование, собеседования, перепроверку информацию;
- д) Компания несет издержки, связанные с подготовкой персонала;
- е) иное: \_\_\_\_\_.

**11. Могли бы Вы количественно оценить долю издержек Компании, связанных с недостоверно предоставленной информацией?**

- а) 0-10%;
- б) 10-20%;
- в) 20-30%;
- г) более 30%.

**12. Если Вы сталкивались с проблемой обмана со стороны Ваших сотрудников, то с чем он был связан?**

- а) не сталкивался;
- б) завышение трудоёмкости работ;
- в) предоставление «липовых» больничных;
- г) сокрытие важной для Компании информации;

д) простои на рабочем месте;

е) иное: \_\_\_\_\_.

**13. Насколько остро для Вашей Компании стоит проблема недобросовестного выполнения работниками своих обязанностей?**

а) такой проблемы нет;

б) Компанию сложно обмануть;

в) работники стараются обманывать, но у нас жесткая система контроля;

г) такая проблема стоит остро.

**14. Если Ваша Компания сталкивалась с проблемой недобросовестного выполнения работниками своих обязанностей, то, по Вашим оценкам, каковы потери Компании от них (доля издержек)?**

а) 0-10%;

б) 10-20%;

в) 20-30%;

г) более 30%.

**15. Используются ли в Вашей Компании средства для надзора за сотрудниками?**

а) нет, так как этого не требуется;

б) нет, так как это дополнительные издержки;

в) применяются компьютерные программы, контролирующие активность сотрудника за компьютером;

г) отдел кадров контролирует, чем занимается сотрудник на рабочем месте;

д) иное: \_\_\_\_\_.

**16. Знаете ли Вы, что Министерство труда прогнозирует Баланс трудовых ресурсов и потребности экономики в кадрах с разными уровнями образования?**

а) нет, никогда не слышал;

б) нет, не знаю, но наша Компания готова поучаствовать в опросах о потребности в кадрах;

в) знаю, что такие прогнозы составляются;

г) знаю, что такие прогнозы составляются, и Компания регулярно участвует в опросах о потребности в кадрах;

д) иное: \_\_\_\_\_.

Анализ ответов на вопросы в анкете, разработанной авторами, позволит оценить степень асимметрии информации на рынке труда конкретного региона.

Проведение анкетирования может быть организовано региональными органами исполнительной власти самостоятельно или при сотрудничестве с торгово-промышленной палатой региона, которая регулярно изучает потребности работодателей в выпускниках учреждений среднего профессионального образования. Таким образом, органам государственной власти в регионах целесообразно регламентировать процедуру проведения анкетирования.

### Библиографический список

1. Более трети кандидатов врут при приеме на работу. [Электронный ресурс]. URL: <http://betapress.ru/personnel/2490.html> (дата обращения: 12.11.2017).

2. Более четверти московских работодателей жалуются, что соискатели работы им врут. [Электронный ресурс]. URL:

[http://www.vedomosti.ru/management/articles/2012/06/06/bolee\\_chetverti\\_soiskatelej\\_v\\_akansij\\_vrut\\_na\\_sobesedovaniyah](http://www.vedomosti.ru/management/articles/2012/06/06/bolee_chetverti_soiskatelej_v_akansij_vrut_na_sobesedovaniyah) (дата обращения 10.12.2017).

3. Гоголева Т.Н., Ляшенко И.Ю. Рынок труда: проблема асимметрии информации о работодателях // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. 2010. № 7 (64). С. 13–20.

4. Около 20% соискателей работы врут в резюме. [Электронный ресурс]. URL: <http://ale.by/news/okolo-20-soiskatelej-raboty-vrut-v-rezyume> (дата обращения 12.12.2017).

5. Станишевская С.П., Якупова И.Н. Анализ миграционных потоков в Пермском крае в условиях асимметричности информации // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2015. №2 (25). С. 127–134.

6. Станишевская С.П., Якупова И.Н. Исследование информационных потоков на региональном рынке труда // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). 2015. № 12. С. 185–192.

7. Четверть всех специалистов в России работают по поддельным дипломам. [Электронный ресурс]. URL: <http://bishelp.ru/rich/karier/chetvert-vseh-specialistov-v-rossii-rabotayut-po-poddelnym-diplomam> (дата обращения: 21.12.2017).

8. Шульц Д.Н., Якупова И.Н. Оценка социально-экономических эффектов от снижения асимметрии информации на рынке труда региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017, №10 // [http://www.uecs.ru/index.php?option=com\\_flexicontent&view=items&id=4556:2017-10-04-06-41-11](http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=4556:2017-10-04-06-41-11) (дата обращения: 21.12.2017).

9. Якупова И.Н. Оценка влияния асимметрии информации на валовой региональный продукт (на примере рынка труда Пермского края) // Вестник

Пермского университета. Сер. «Экономика» = Perm University Herald. Economy. 2016. № 1 (28). С. 110–119.

10. Apergisa N., Fafalioub I., Stefanitsisc M. Asymmetric information and employment: evidence from the U.S. banking sector // The Journal of Economic Asymmetries. 2016. Vol. 14, Part B, P. 199–210. doi: 10.1016/j.jeca.2016.09.001.

11. Dato S., Grunewald A., Kräkel M., Müller D. Asymmetric employer information, promotions, and the wage policy of firms // Games and Economic Behavior. 2016. Vol. 100, P. 273–300. doi: 10.1016/j.geb.2016.09.013.

12. Shapiro C., Stiglitz J.E. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device // The American Economic Review. 1984. Vol. 74. Issue 3. P. 433–444.

Электронное научное издание

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ**

**НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ**

**№ 12/2017**

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 17,3. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53.