

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЭРОКОСМИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

СЕМЬДЕСЯТ ВТОРАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП

Часть 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Сборник докладов
15–19 апреля 2019 г.



УДК 001
ББК 72
С30

С30 Семьдесят вторая международная студенческая научная конференция ГУАП:
сб. докл. В 4 ч. Ч. 4. Экономические науки. СПб.: ГУАП., 2019. 276 с.
ISBN 978-5-8088-1394-6 (Ч. 4)
ISBN 978-5-8088-1390-8

Представлены доклады Семьдесят второй международной студенческой научной конференции ГУАП, прошедшей в апреле 2019 г.

Научные работы студентов ГУАП посвящены актуальным проблемам авиационного и аэрокосмического приборостроения, проблемам развития новых информационных технологий, радиотехники, электроники и связи, современным проблемам экономики, философии и права.

Под общей редакцией
доктора технических наук, профессора
В. Ф. Шишлакова

Редакционная коллегия:

А. Р. Бестугин, доктор технических наук, профессор
В. М. Боер, доктор юридических наук, профессор
А. С. Будагов, доктор экономических наук, доцент
К. В. Лосев, доктор экономических наук, доцент
Н. Н. Майоров, кандидат технических наук, доцент
И. А. Павлов, кандидат военных наук, доцент
Е. Г. Семенова, доктор технических наук, профессор
М. Б. Сергеев, доктор технических наук, профессор
А. М. Тюрликов, доктор технических наук, профессор

Ответственный секретарь редакционной коллегии *Л. И. Корнеева*

ISBN 978-5-8088-1394-6 (Ч. 4)
ISBN 978-5-8088-1390-8

© Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения, 2019

ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экономика высокотехнологичных производств

УДК 336.717

М. П. Артеменко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО УЧАСТИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ

Актуальность данной темы заключается в том, что в современной экономике как никогда необходимо уделить внимание возможности коммерческих банков быть одними из ключевых драйверов развития инноваций в России. Важнейшей задачей может стать продвижение инноваций посредством поощрения ее диффузии. Понимание необходимости развития инноваций и своевременное финансирование инновационных проектов поможет сделать качественный рывок в экономическом развитии страны.

Активность коммерческих банков в финансировании инновационных проектов слабо развита из-за большого количества преград, препятствующих данной деятельности. Первой преградой на пути активного участия банков в финансировании инноваций является слабое законодательное обеспечение. На начало 2019 г. в России так и не обоснован системный подход к нормативно-правовому регулированию как самой инновационной деятельности, так и важнейшего ее компонента – кредитно-финансовой поддержки инновационных предприятий со стороны банковского сектора. Инновационная деятельность очень чувствительна, она сложна и рискованна, и зачастую неспособна быть обеспечена внутренними источниками финансирования. В Руководстве Осло говорится о том, что к сфере инноваций также относится их диффузия [1, с. 69]. Диффузия – это способ, каким инновации распространяются по рыночным или нерыночным каналам от места их самого первого воплощения к различным потребителям – по странам, регионам, отраслям, рынкам и фирмам [2, с. 23].

Именно в распространении инноваций заключается наиболее быстрый и менее рискованный рывок в экономическом развитии страны. Финансовое обеспечение данной диффузии может быть возложено банковским сектором экономики. В этом процессе уже нет участия фундаментальных наук, риски снижены, а результат от такого проекта виден без специфических знаний. Ведь он обоснован статистическими данными, полученными из мировой практики. Диффузия инноваций может быть активизирована доступностью кредитных ресурсов. На рис. 1 можно увидеть весомое превышение процентной ставки по кредитам в России перед быстро развивающимися странами.

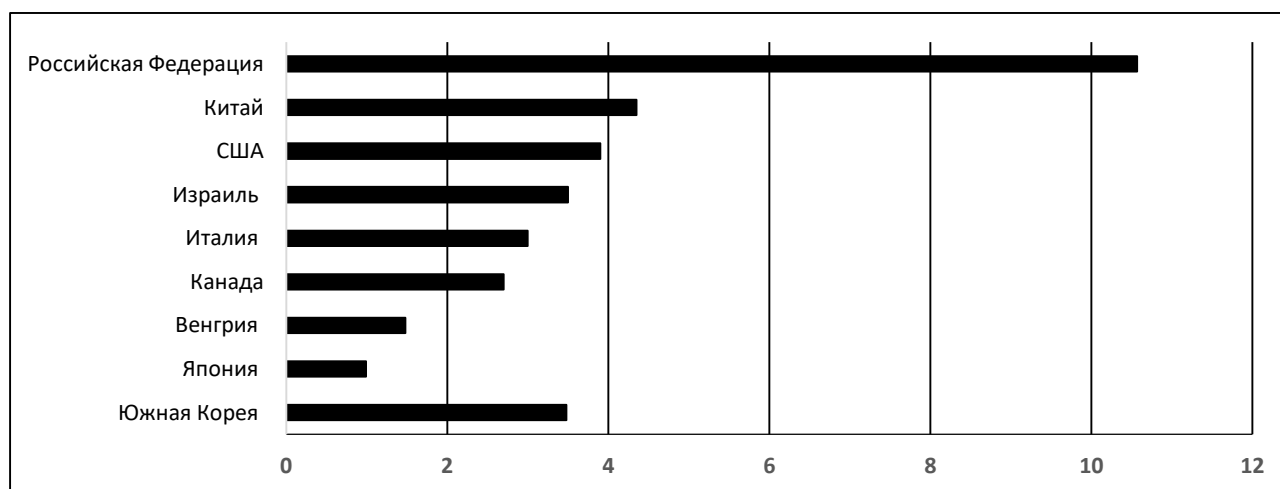


Рис. 1. Процентная ставка по кредитам, 2017 г. [3]

При осуществлении денежной политики слабого рубля по отношению к доллару США, у российских инноваций изначально есть преимущество на внешнем рынке, заключающееся в их низкой стоимости относительно возможной выручки. Для минимизации издержек необходимо импортозамещение полного цикла. Для продвижения инноваций на внешний рынок желателен отказ от закупок иностранных составляющих. С первого взгляда выгоднее закупать уже созданное импортное оборудование и его части, чем разрабатывать и воплощать полный цикл производства, но, только отказавшись от наиболее быстрого и легкого способа, можно по-настоящему конкурировать на рынке в сложившихся обстоятельствах. Для создания подобного современного и высокотехнологичного аналога понадобится значительное финансирование, превышающее обычную модернизацию, посредством закупок импортного оборудования. Однако такие затраты полностью оправданы будущими доходами и независимостью отечественного производства. Банки должны быть заинтересованы в поддержке отечественного машино-станкостроения. Для обеспечения активной работы банков по финансированию импортозамещающих высокотехнологичных производств государство могло бы покрывать убытки и упущенные выгоды банков из-за замораживания активов на время выдачи кредитов по удачным инновационным проектам. Тем самым государство перекладывает высокие риски с банков, а процентные ставки с предпринимателей на себя, дав возможность и желание кредитования инноваций. Проведенные выше действия по поддержанию и ускорению диффузии инноваций в стране дают возможность конкурировать на внешнем экономическом рынке.

Также необходимо не только распространять инновации, но и создавать их. Инновациям сопутствуют не только высокие риски и затраты, но и сверхприбыли от качественно реализованных проектов. Для создания инноваций требуются огромные денежные вложения, которые могут быть предоставлены государством или крупными банками. Обычно такие банки, занимающиеся инновационными кредитами, оперируют малым количеством выданных ссуд большого объема. По данным федеральной службы государственной статистики доля инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров собственного производства и выполненных работ и услуг собственными силами составляет лишь 7,2 % на 2017 г. [4].

В Российской экономике достаточно средств для финансирования инноваций, но государство возлагает основную нагрузку на себя. Данных средств недостаточно для качественного рывка и разгона стагнирующей экономики. Большой объем финансирования можно получить от коммерческих банков, но у них нет инструментов для свободного распоряжения «длинными деньгами».

Библиографический список

1. OECD/Eurostat (2018), Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxembourg. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264304604-en> (дата обращения: 05.04.2019).
2. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition, Перевод на русский язык. Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2006. URL: <http://rii-vuz.extech.ru/doc/oslo.pdf> (дата обращения: 08.04.2019).
3. Мировая и региональная статистика, национальные данные, карты и рейтинг. URL: <https://knoema.ru/> (дата обращения: 09.04.2019).
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 06.04.2019).

УДК 336.717

М. П. Артеменко

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РФ

Актуальность данной работы выражается в том, что на сегодняшний день развитие инноваций в России, стало основным вектором дальнейшего прогресса экономики страны. Инновации нуждаются в финансировании, а у коммерческих банков есть необходимые ресурсы для кредитования многих актуальных инновационных проектов. При этом они сталкиваются с множеством барьеров, таких как: мало разработанная законодательная база, регулирующая инновационную деятельность, чрезмерное вмешательство в банковскую сферу и несбалансированная оценка эффективности коммерческих банков, отсутствие должного стимулирования кредитования инноваций коммерческими банками со стороны правительства и Центрального банка.

У современной России есть возможность стать одной из самых развитых экономик мира. Однако для этого необходимо преодолеть неправильные стандарты, устоявшиеся годами. Изменение вектора экономики, с одной стороны, сложное и болезненное решение, но лишь оно поможет решить экономические проблемы во времена жесточайшей конкуренции и политических разногласий.

Только повсеместное внедрение инноваций поможет сделать российскую экономику по-настоящему конкурентоспособной. Это очевидная истина, которая все еще не реализована. По соотношению импорта и экспорта можно оценить уровень конкурентоспособности страны [1, с. 535]. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, доля высокотехнологичных товаров в экспорте России на 2017 г. составила 13,7 %, что на 0,8 % меньше, чем в 2016 г. При этом для сравнения нужно понимать, что доля высокотехнологичных товаров в импорте 2017 г. составила 68,4 %, что на 7,1 % больше, чем в 2016 г. [2]. Россия нуждается в высоких технологиях, именно они составляют большую часть импорта нашей страны, самое плачевное – то, что экспорт состоит в основном из простейших товаров, таких как углеводородное сырье, например. Для кардинальных изменений в этом направлении поможет лишь отказ от быстрых и легких денег. Экономический рывок может быть обеспечен только посредством развития инновационной деятельности во всех секторах экономики. Инвестирование в инновации несет за собой колоссальные затраты и риски, отпугивающие от нее как предприятия, так и банки, кредитующие данную деятельность. В России инновационная активность организаций на 2017 г. составила лишь 8,5 % [2]. С. И. Черных и Н. Д. Фролова выделяют четыре основных риска работы с инновациями: 1) риск снижения стоимости залога имеющихся у банков технологий, а также снижение размера прибыли, на которую рассчитывали инвесторы; 2) оценка инновационной технологии при оценке инновационных проектов, которые требуют особенных, специфических, специальных знаний, статистических данных, что затрудняет работу с ними; 3) нестабильность финансовых потоков инновационных организаций; 4) оценка инновационных проектов, зачастую связанная с нематериальными активами, что затрудняет их оценку [3, с. 14]. К этому стоит добавить такие риски как длительное простаивание и вывод из оборота колоссальных денежных масс, а также дискредитация банка из-за высокой доли рискованных долгосрочных кредитов.

Развитие инноваций возможно лишь при своевременном финансово-кредитном обеспечении. Даже крупные компании зачастую не могут позволить взять на себя нагрузку инновационной деятельности. Простым решением могло бы стать кредитование со стороны коммерческих банков. Но на сегодня даже банкам не осилить такую нагрузку из-за нормативов и рекомендаций ЦБ. Кредиты на инновационную деятельность не только представляют большой объем денежных средств, но имеют свои особенности. Инновационные проекты на начальных этапах в основном состоят из затрат, поэтому заемщик не имеет средств для погашения кредита. Это добавляет к высоким рискам, сопутствующим кредиту, еще и замораживание больших объемов денежных активов банка, половина из которых отдается заемщику на длительный период, а вторая, равная займу, переводится на резервный счет. Банки обязаны хранить деньги на резервном счете для обеспечения непогашения выданной им ссуды [3, с. 16].

При этом банк все равно может профинансировать качественный инновационный проект, но это крайне негативно скажется на его показателях эффективности, из-за введенных ограничений на инвестиции, в том числе инвестиции во внеоборотные активы. Известно, что в 1970–1980 гг. в США проводилась политика минимального регулирования банковского сектора экономики. В этот период произошло повышение активности коммерческих банков, увеличение конкуренции среди них, что привело к уменьшению процентных ставок по кредитам. В исследовании BBEES2 показано, что у предприятий, имеющих доступ к кредитным ресурсам, внедрение инноваций на 40 % превышает аналогичные показатели организаций без такой возможности [4].

Исходя из этого можно увидеть, что существуют три ключевых проблемы, к которым относятся:

- отсутствие разработанных общепризнанных методик анализа качества инновационного проекта;
- недостаточная возможность коммерческих банков реально оперировать их долгосрочными активами;
- слабое стимулирование кредитования инновационной деятельности со стороны государства и ЦБ, а также излишнее регулирование банковской деятельности.

Все еще вызывает сомнения качество оценки эффективности инновационных проектов. Для решения первой проблемы понадобится разработка и утверждение на законодательном уровне общепризнанных методов анализа эффективности инновационных проектов.

Для решения второй проблемы необходимо предоставление льгот банкам, финансирующим инновационные проекты, главным из которых станет повышение показателей эффективности при кредитовании инновационной деятельности, а не занижение их из-за большого объема долгосрочного кредита.

Третья проблема связана с необходимостью стимулирования заинтересованности работы коммерческих банков с инновационными проектами. К такому стимулированию можно отнести, например, понижение ключевой процентной ставки. Также возможно введение новой политики малого регулирования банковского сектора, что позволит повысить конкуренцию коммерческих банков. Это приведет к удешевлению кредитных ресурсов, тем самым усилится стимулирование инновационной активности.

Кредитование инноваций – важнейший драйвер их развития. Инновации слишком медленно внедряются в экономическую жизнь страны. Понижение ставок по кредитам привело бы к активизации инновационной деятельности, что возможно осуществить через повышение банковской конкуренции, а также снижение ключевой ставки Центрального Банка. Также для внедрения инноваций необходима законодательная база, полностью отражающая данную деятельность. Повсеместное привлечение научных институтов для оценки инновационных проектов поможет снижать высокие риски кредитования данной деятельности, что даст толчок для повсеместного кредитования инноваций.

Библиографический список

1. Федорова Е. А., Олейник М. А. Кредитование инновационных проектов коммерческими банками // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2015. № 4–1. С. 535–547.
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/ (дата обращения: 05.04.2019).
3. Черных С. И., Фролова Н. Д. Финансово-кредитные механизмы для развития инновационных предприятий // Инновации. 2018. № 3 (233). С. 20–27.
4. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 28.06.2017 № 590-П) (ред. от 26.12.2018): URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089/ (дата обращения: 08.04.2019).

УДК 338

Ю. В. Градова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Актуальность статьи обусловлена тем, что развитие национальной экономики современной России зависит от научно-технического потенциала страны.

На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что российская экономика повышает свою конкурентоспособность. Определяется это созданием эффективных инновационных инфраструктур как подсистем национальной инновационной системы (НИС).

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., НИС представляет собой «совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни» [1].

Единой формулировки понятия инновационная инфраструктура нет. Каждый автор трактует по-своему, включая в определение индивидуальный набор характеристик. Однако от этого смысл кардинально не меняется.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» под инновационной инфраструктурой подразумевается «совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг». Элементами инновационной инфраструктуры в России являются инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и другие специализированные организации [2].

В развитии инновационной инфраструктуры одну из важных ролей играют технопарки. Данное понятие имеет множество определений. Некоторые из них представлены ниже.

Отталкиваясь от определения международной ассоциации научных парков «технопарк – это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состоятельности инновационного бизнеса и научных организаций» [3].

В сфере высоких технологий определение технопарка представлено как «форма территориальной интеграции коммерческих и некоммерческих организаций науки и образования, финансовых институтов, предприятий и предпринимателей, взаимодействующих между собой, органами государственной власти, органами местного самоуправления, осуществляющих формирование современной технологической и организационной среды с целью инновационного предпринимательства и реализации венчурных проектов» [4].

Изучив различные трактовки понятия «технопарк» можно сказать, что технопарк – это субъект инновационной структуры, который направлен на реализацию инновационных проектов. Доказано, что технопарковые структуры используются как основной инструмент проведения государственной инновационной политики [5].

Технопарки России подразделяются на две основные группы. Первая группа сформирована из технопарков, которые создаются при высших учебных заведениях и научных институтах. Вторая состоит из технопарков, созданных при крупных промышленных предприятиях, которые имеют уже развитое производство.

Технологические парки создаются с целью:

- ускорения научно-технического прогресса (НТП);
- объединения науки и производства;

- модернизации технологий в промышленных регионах;
- формирования новых рабочих мест;
- преобразования научных знаний в инновационную продукцию.

Технопарки, созданные в России, являются скорее бизнес-инкубаторами. Большинство создано при высших учебных заведениях, учредителем является вуз, при котором он создан, направление и отраслевая принадлежность связаны исключительно с профилем вуза, т. е. в основном технопарк является структурным подразделением вуза.

Из этих заключений можно сделать вывод, что российские технопарки ориентированы только на решение проблем «своего» учредителя, а не на развитие страны.

Основной проблемой развития технопарков в России является то, что нет определенной правовой базы по их созданию и развитию. Данное направление в нашей стране появилось позже, чем во многих других странах. Окончательная технология организации технопарков существует, но, по мнению многих экспертов, она неопределенная [6].

В идее технопарков соединяются решения двух разных проблем: одна – стимулирование развития малого производственного бизнеса, вторая – поиск инновационного пути развития экономики. В любом случае для развития технопарка необходимо финансирование государства. Для государства это будет означать переход на новый уровень инновационного развития.

Для превращения бизнес-инкубатора в полноценные технопарки необходимо решить основные проблемы:

- существующим технопаркам нужно превратиться в нормальные инновационные центры;
- придать известность технопаркам, чтобы о них стало известно не только узкому кругу предпринимателей, но и более состоятельным фирмам;
- приобретение своей земли. За землю, которая не находится в собственности, необходимо платить аренду, а при покупке земли такие проблемы не будут возникать. Также покупка собственной земли способствует размещению на ней различных фирм, которые послужат мощным источником развития технопарка;
- необходимо развитие инфраструктуры технопарка;
- самым важным решением проблемы является государственная поддержка. Например, предоставление различных льгот, будет способствовать развитию инновационной деятельности бизнеса, как в технопарках, так и в регионах.

Таким образом, технопарки являются важным элементом современной экономики. Для развития технопарков необходимо все силы направить на науку и наукоемкое производство. В связи с этим технопарки сыграют одну из важнейших ролей в развитии экономики России [7].

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (ред. от 28.09.2018 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/ (дата обращения: 12.03.2019).
2. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (ред. от 23.05.2016 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (дата обращения: 12.03.2019).
3. Шукшунов В. Е., Варюха А. М. Ассоциация научных технопарков, инкубаторов бизнеса и инновационных центров // Инновации. 1998. № 2–3. С. 101–103.
4. Распоряжение Правительства РФ от 10.03.2006 г. № 328-р «О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (ред. от 29.11.2014 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58962/ (дата обращения: 12.03.2019).
5. Бунич А. П. Инновационный менеджмент в международном бизнесе. М., 2004. 412 с.
6. Линков Д. К. Технопарки в России: проблемы и перспективы. СПб.: Санкт-Петербургское ЭХО, 1996. № 56 (169). С. 8–9.
7. Ракитов А. И. Прогноз развития науки и технологии в России на период до 2025 года. М.: Вестник РАН, 1998. 753 с.

УДК 338

Ю. В. Градова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

РОЛЬ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Формирование финансовой инфраструктуры является одной из главных задач при развитии инфраструктуры национальной инновационной системы. Актуальность статьи обусловлена необходимостью разработки и внедрения эффективного механизма управления российскими венчурными фондами.

К объектам финансовой инфраструктуры относятся бюджет (ФЦНТП), бюджетные фонды, внебюджетные фонды, венчурные фонды, посевные и стартовые фонды.

Под венчурным фондом понимают инвестиционную компанию, работающую исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий.

Целью создания венчурных фондов является стремление наилучшим образом аккумулировать и перераспределять потоки финансовых ресурсов между инвестируемыми инновационными предприятиями.

Согласно действующему законодательству Российской Федерации, венчурная деятельность осуществляется через венчурные фонды, которые создаются в следующих организационно-правовых формах:

- простое товарищество;
- закрытый паевой инвестиционный фонд.

Согласно ст. 1041 Гражданского кодекса РФ, по договору простого товарищества «двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной не противоречащей закону цели» [1].

Особенности договора простого товарищества, который заключается для осуществления инвестиционной деятельности (инвестиционного товарищества), устанавливаются Федеральным законом № 336-ФЗ «Об инвестиционном товариществе» [2].

Согласно ст. 10 Федерального закона № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», паевым инвестиционным фондом является «обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией» [3].

Данные формы венчурного финансирования очень схожи между собой, но также есть некоторые важные отличия, которые инвестор может посчитать заманчивым и привлекательным при выборе объектов инвестирования. Одним из преимуществ формы простого товарищества является возможность более изолированно управлять своими капитальными вложениями, участник может спокойно войти в такое общество и выйти, продав свою долю другим участникам. Самым привлекательным условием участия в простом товариществе для инвестора может оказаться то, что финансирование осуществляется на любой стадии начинающего проекта. Недостаток такого фонда состоит в том, что полностью отсутствует государственный контроль за движением и оборотом капитала.

Преимущество закрытого паевого инвестиционного фонда в том, что у управляющей компании есть специальная лицензия сертифицированный квалифицированный персонал. Хотя в данном фонде имеются недостатки, такие как ограниченные инвестиции, жесткий контроль по сделкам, такая форма инвестирования медленно, но стремительно, охватывает рынок инвестиций. Кроме того, вклады в за-

крытые паевые инвестиционные фонды в виде прямых инвестиций являются долгосрочными (6–8 лет), а это еще один плюс данной формы венчурного фонда [4].

Существующие в России венчурные фонды работают, используя в основном средства зарубежных компаний.

Формирование инновационной инфраструктуры требует существенных ресурсных и временных затрат. Однако без ее создания невозможна инновационная деятельность, заметная на макроэкономическом уровне.

Российская венчурная индустрия сможет преодолеть кризис и стать важным элементом, стимулирующим переход России к инновационной экономике, только на основе: существенной мобилизации государственных средств на увеличение доступного капитала венчурных фондов, поддержки конкурентоспособных российских компаний и расширения инновационной инфраструктуры.

Венчурные фонды становятся значимым элементом инфраструктуры национальной инновационной системы, осуществляя инвестирование деятельности ее важнейших звеньев – высокорисковых малых инновационных компаний (венчурных предприятий) на стадии их начального роста. Венчурное инвестирование происходит путем прямого вложения аккумулированных средств в уставные капиталы венчурных предприятий либо включения активов последних в состав имущества венчурного фонда в обмен на долю в акционерном капитале.

Основными составляющими механизма управления венчурным фондом являются:

- субъекты венчурного инвестирования – владельцы инвестиционных паев, управляющая компания венчурного фонда, специализированный депозитарий, регистратор, банк и малое инновационное предприятие;
- объекты управления – экономические и организационные отношения между субъектами механизма;
- совокупность выработанных управляющей компанией методов (способов), инструментов, стимулов, ресурсов и их источников, эффективное использование которых создает основу для развития деятельности предприятий-реципиентов и увеличения их капитализации.

Введение финансового планирования в систему управления венчурным фондом становится действенным способом координации и контроля функционирования инвестируемых предприятий и обеспечивает эффективность всей деятельности венчурного фонда.

Развитию инвестиционной деятельности венчурных фондов препятствуют: недостаточная проработанность экономического обоснования бизнес-планов венчурных проектов; низкая квалификация менеджеров-экономистов в венчурных фондах; отсутствие государственных гарантий венчурного капитала; отсутствие минимизации налогообложения венчурных инвестиций; низкая эффективность функционирования механизма защиты интеллектуальной собственности. Для преодоления названных проблем требуются адаптация действующего хозяйственного законодательства к особенностям механизма функционирования венчурных фондов и инвестируемых ими инновационных компаний, реализация государственно-частного партнерства в финансировании венчурных проектов на основе широкого применения зарубежного опыта [5].

Развитие информационных (обоснование конкурентоспособности венчурного продукта в условиях высокой конкуренции в отрасли), организационных (поэтапное планирование и бюджетирование стадий венчурного продукта) и институциональных (контрактное обеспечение коммерциализации венчурного продукта и правообладание на объекты интеллектуальной собственности) факторов обеспечит развитие венчурного предпринимательства в инфраструктуре инновационной системы.

Развитие инновационной компании невозможно без участия инвесторов, осуществляющих венчурное инвестирование – предоставление средств на долгий срок молодым компаниям, находящимся на ранних стадиях развития.

Следовательно, венчурный капитал представляет собой финансовое звено инновационной инфраструктуры, объединяющее носителей капитала и носителей технологий. Осуществление государством эффективной политики в сфере венчурного инвестирования, использование механизма государственно-частного партнерства, привлечение венчурных инвестиций станут решающими факторами перехода отечественной экономики на качественно новый этап инновационного развития.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 18.03.2019).
2. Федеральный закон от 28.11.2011 г. № 336-ФЗ «Об инвестиционном товариществе» (ред. от 21.07.2014 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122222/ (дата обращения: 18.03.2019).
3. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (ред. от 31.12.2017 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34237/ (дата обращения: 18.03.2019).
4. Аммосов Ю. А. Венчурный капитализм: от истоков до современности. СПб.: Феникс, 2005. 372 с.
5. Угнич Е. А. Актуальный вектор развития венчурного капитала в современной России // Государственное управление. 2012. № 30. URL: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2012/30/Ugnich.pdf> (дата обращения: 18.03.2019).

УДК 338

Е. С. Григорьева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ИННОВАЦИИ В РОССИИ

Современный этап мирового развития, связанный с процессами глобализации, характеризуется не только усилением инновационной активности во всех сферах деятельности, но и формированием нового качества инновационного процесса – его непрерывности, что определяется способностью экономики к постоянному производству и внедрению более совершенных знаний и технологий. А это, в свою очередь, обеспечивает высокие конкурентные позиции любому хозяйствующему субъекту.

Малый инновационный бизнес – это особый сектор экономики. Он проявляет свою активность во всех сферах деятельности, однако в наибольшей мере сосредоточен в высокотехнологичных отраслях, таких как информационные, био- и нанотехнологии, здравоохранение, производство программного обеспечения, а также в электронной, химической, фармацевтической промышленности, машиностроении, космической индустрии [1].

Россия продолжает показывать сравнительно низкие показатели с точки зрения инноваций в большинстве международных рейтингов экономик. Например, в 2011 г. Всемирный экономический форум поставил Россию на 71-е место из 142 стран в отношении инноваций. Страна оценивалась выше с точки зрения инновационного потенциала, но фактические результаты были намного ниже потенциальных. Как следствие, страна оказалась значительно ниже, чем другие ведущие развивающиеся державы в рейтинге. Это позволяет предположить, что значительная пропасть продолжает разделять цели политиков страны, которые должны сделать технологии и инновации центральными элементами российской программы модернизации.

В настоящее время Россия тратит около 1 % своего национального дохода на исследования и разработки. Это значительно ниже среднего уровня для стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), не говоря уже об уровнях, наблюдаемых в некоторых странах Европы и Азии, а также в Израиле. Это отражает уровень доходов страны, а также ее текущую структуру производства и интенсивность экономической активности в сфере НИОКР. Это также отражает правительственные предпочтения с точки зрения расходов.

Большое количество доказательств по всей стране показывает, что инновации определяются тремя взаимосвязанными факторами.

Первый фактор касается политических и экономических институтов, на которые приходится большая часть деловой среды.

Во-вторых, инновации зависят от финансовых ресурсов, интеллектуальных ресурсов, а также от структуры рынка. Необходима сильная система образования, способная производить как инновационные таланты, так и адекватно обученную вспомогательную рабочую силу. Опыт также показывает, что инновации тесно связаны с научными знаниями и что большая часть этих знаний, как правило, генерируется в финансируемых государством организациях, будь то университеты или исследовательские институты [2].

В-третьих, инновации в конечном итоге зависят от спроса на производимые продукты или услуги. Эта связь имеет тенденцию быть более развитой, когда источники изобретений, такие как университеты, имеют хорошие каналы связи их с потенциальными пользователями или организациями, которые могут продать свои продукты или услуги.

Как отмечалось выше, государственные институты и расходы доминируют в сфере НИОКР в России, на которые приходится почти 75 % всех НИОКР. Это очень отличается от ситуации, наблюдаемой в странах с развитой экономикой, и значительно отличается от ситуации на многих других развивающихся рынках. В сфере НИОКР преобладают три компонента системы, финансируемой государством:

- 1) государственный сектор, в котором академии наук составляют основную часть такой деятельности;

- 2) высшие учебные заведения;
- 3) отраслевые научно-исследовательские организации.

Хотя различные академии исторически были ведущими исследовательскими организациями в России, ограниченное финансирование в течение нескольких десятилетий в сочетании с организационными ошибками привело к повсеместному ухудшению качества исследований, сопровождающемуся эмиграцией талантливых ученых. Исторически в университетах проводились только ограниченные исследования. Правительство недавно внесло ряд политических изменений, направленных на стимулирование новых исследований путем создания статуса «исследовательского университета», что связано с дополнительным финансированием.

Ключевым элементом в стимулировании более эффективных НИОКР будет улучшение стимулов для новаторов, особенно в отношении их способности присваивать отдачу от инноваций и изобретений. Здесь есть две части. Первое касается правоприменения. Если права интеллектуальной собственности плохо соблюдаются, как в настоящее время в России, то неудивительно, что инновации остаются подавленными. Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2012 г. может способствовать улучшению правоприменения. Вторая часть касается каналов и институциональных механизмов, с помощью которых новаторы могут достичь отдачи. Прибыль, которую компании могут получить в результате инвестиций в НИОКР, будет зависеть главным образом от структуры рынка и степени конкуренции, с которой они сталкиваются [3].

С 2008 г. российский федеральный закон разрешает передавать права интеллектуальной собственности на финансируемые государством исследования подрядчику или получателю государственных ресурсов, за исключением особых случаев (в частности, когда исследования касаются вопросов обороны или безопасности).

Более обнадеживающим было принятие в 2009 г. ФЗ № 217, который облегчает создание новых предприятий научно-образовательными учреждениями, финансируемыми из федерального бюджета. Это позволило небольшим фирмам коммерциализировать исследования. К концу 2010 г. в новой структуре было создано около 600 стартапов, созданных почти 150 учреждениями, в основном университетами.

К настоящему времени инновационные кластеры являются точками опережающего социально-экономического развития, опирающегося на высокий научно-технологический потенциал регионов.

Начиная с 2013 г., реализация мероприятий, направленных на развитие кластеров, которые осуществляют основную инновационную деятельность, поддерживается за счет средств субсидий из федерального бюджета. С 2013 по 2015 г. на развитие малых инновационных компаний было выделено 5,05 млрд руб., в том числе в 2013 г. – 1,3 млрд руб. на поддержку 14 самых основных кластеров, в 2014 г. – 2,5 млрд руб. на поддержку 25 кластеров. В 2015 г. на предоставление субсидий было предусмотрено 1,25 млрд руб., и к тому же, количество кластеров увеличилось до 26 (они расположены на территории 21 субъекта Российской Федерации).

С 2015 г. по 2018 г. Россия постепенно увеличивает темпы роста по показателю ресурсов инноваций, но по эффективности инновационной деятельности ее позиции снижаются и занимают 69 место в Международном инновационном рейтинге, что отображает неэффективную реализацию существующего инновационного потенциала.

На данный момент факт остается фактом: российские государственные учреждения продолжают поставлять только очень ограниченные объемы высококачественных исследований, пригодных для коммерческого использования.

Поддержку малым инновационным предприятиям можно осуществлять различными способами.

Так, одним из приоритетных направлений содействия старту и развитию новых высокотехнологичных малых бизнесов станут:

- усиление инновационной направленности программ по поддержке малого предпринимательства;
- увеличение финансовой поддержки на ранних стадиях инновационной деятельности, в том числе в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства;
- формирование подходящих условий для создания малых инновационных предприятий государственными научными и образовательными учреждениями.

Библиографический список

1. Андрейчиков А. В. Стратегический менеджмент в инновационных организациях: системный анализ и принятие решений. М.: Вуз. учебник: ИНФРА-М, 2013. 396 с.
2. Иванус А. И. Гармоничный инновационный менеджмент. М.: ЛИБРОКОМ, 2011. 248 с.
3. Иншакова А. О. Реализация эффективной конкурентной политики ЕС в сфере инноваций посредством общего интеллектуального права // Законы России: опыт, анализ, практика. 2013. № 2. С. 19–23.

УДК 338

Е. С. Григорьева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

В современной экономике России усиленно продвигаются механизмы развития национальной инновационной системы, связанные с поддержкой малого бизнеса.

Инновационная система, напрямую связана с разработкой идей и созданием инновационного продукта, который объединяет инновационную структуру, разработчиков и создателей. Благодаря инновациям происходит модернизация не только в экономике, но и на уровне государственной власти.

Именно развитие малого бизнеса увеличивается количество предприятий, развитие, которых способствуют не только экономическому росту регионов, но государства в целом. Инновационный малый бизнес тесно взаимосвязан с развитием бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационно-технологических центров.

Через инновации в малом бизнесе происходит развитие экономической системы государства, в целом, совершенствуются информационные технологии, меняется функционирование различных видов структур, создаются условия, которые связаны напрямую со снижением издержек на предприятии. Внедрение малого инновационного бизнеса способствует развитию конкурентоспособности на рынке новых продуктов.

Внимание к поддержке малого инновационного бизнеса возросло в связи с тем, что малые компании оказались менее защищенными элементами инновационной системы в современных условиях. Рост наблюдается в сфере малого и среднего бизнеса в России: увеличивается количество малых компаний и индивидуальных предпринимателей.

Инновационные методы управления могут применяться в различных функциональных аспектах компании. В сфере управления финансами разрабатываются модели денежных потоков, финансового рычага, активно развиваются области создания и перестройки бизнес-процессов в области оперативного управления. Инновационные методы могут также применяться непосредственно к самому процессу управления. Например, децентрализация и переход от вертикальных связей к горизонтальным являются инновационными методами управления.

Чтобы выяснить наиболее актуальные направления развития системы управления, малые современные компании должны проанализировать значение влияния внешних факторов на бизнес-среду.

Данные опроса по оценке различных внешних факторов, проведенного среди малых предприятий РФ по российской статистике отдел, используется в качестве показателей [1].

Руководители небольших компаний считают, что текущая экономическая ситуация удовлетворительная, т. е. позволяет получить экономически обоснованную норму прибыли для продолжения предпринимательской деятельности, однако в среднем около 5 % руководителей в разных отраслях считают фактические условия благоприятными. Преобладающая доля свидетельствует о необходимости внедрения инновационных методов управления.

Наиболее важными факторами, оказывающими воздействие для национального малого бизнеса, являются неопределенность экономической ситуации и небольшой спрос на продукцию. Такие факторы, как кредитные ставки и налоговая нагрузка, имеют меньшее значение. Следует отметить, что меньшее влияние на деятельность малых компаний оказывают амортизация основных фондов, влияние иностранной конкуренции и уровень спроса на продукцию и услуги за рубежом.

Условия развития реального сектора экономики ограничены фактором внешней конкуренции, усиленным разрывом является инфраструктурные условия бизнеса в России и странах с развитой экономикой. Для достижения постоянного экономического роста в этих условиях необходимо создать сильные конкурентные преимущества путем развития конкурентных кластеров на отдельных региональных рынках в рамках национальной экономики. Таким образом, именно развитие компании в рамках конкретного конкурентного кластера может стать основой концепции унификации инновационных методов управления.

Проблемы, характерные для механизмов поддержки малого инновационного предпринимательства, обострились в условиях кризиса. В Российской Федерации существуют разные программы Минэкономразвития, связанные с предоставлением субсидий из Федерального бюджета для оказания помощи субъектам малого и среднего предпринимательства. В рамках этих программ задействованы все отрасли экономики. Правительство предлагает прямые и непрямые методы поддержки инновационных идей малого предпринимательства. Реализацию таких программ осуществляет уполномоченный орган в субъекте Российской Федерации.

Помимо Минэкономразвития в России, большую работу по развитию инновационной деятельности в малом бизнесе проводит «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», который:

- внедряет государственную политику по поддержке малых предприятий;
- оказывает финансовую, информационную помощь;
- занимается развитием структур малого инновационного предпринимательства [2].

Более чем за 20 лет своей работы, фонд поддержал около 12 тыс. молодых инноваторов. Благодаря этому фонду, было внедрено 4500 стартапов. Представительства есть в 68 регионах России. Сейчас фонд реализует новые программы в сфере высоких технологий, которые также способствуют привлечению инвестиций в сферу малого инновационного бизнеса и создают новые рабочие места.

Технологическая инфраструктура, разрабатывается как специальные проекты. Федеральное агентство по особым экономическим зонам (РосОЭЗ) создано в 2007 г. для развития регионов путем привлечения прямых российских и иностранных инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики, импортозамещающие производства, судостроение и туризм.

В то же время произошли некоторые изменения в области правового регулирования и создания новой финансовой инфраструктуры для поддержки малого инновационного бизнеса.

Одним из основных изменений является принятие ФЗ № 217. По его словам, финансируемые государством академические институты, в том числе в системе государственных академий наук, а также университеты, которые являются бюджетными учреждениями, могут быть учредителями компаний, созданных для коммерциализации результатов интеллектуальной собственности посредством процедуры уведомления. Его принятие способствует росту малых инновационных предприятий [3].

Учреждения могут передавать права на свою интеллектуальную собственность в качестве вклада в уставный капитал небольших компаний.

Возможности и ограничения крупных государственных компаний обусловлены как принадлежностью к государственной собственности, так и ее размерами.

Преимущества крупной государственной компании заключаются в следующем:

- государство может оказать влияние на текущее социально-экономическое развитие страны через деятельность крупных государственных компаний без какого-либо дополнительного бремени и рисков для бюджетной системы;
- объединение внутренних ресурсов нескольких малых субъектов предпринимательства и концентрация их для инвестирования в области, которые, по мнению государства, должны обеспечить структурные изменения и сглаживания рыночных сбоев, имеющих значение для экономики государства в целом;
- возможность достижения экономии в большем объеме за счет объединения малых бизнес-структур в единую интегрированную систему.

Большая часть недостатков, характерных для крупных государственных компаний, заключается в продолжение вышеупомянутых преимуществ:

- функционирование любой крупной экономической структуры несет риски снижения эффективности после того, как ее бизнес превысил определенный порог (потеря гибкости, склонности к инновациям);
- с управленческой точки зрения государство контролирует управление компанией менее эффективно, что приводит к коррупции [4].

Стремление к укреплению монопольных позиций компании не выделяется отдельно среди негативных аспектов деятельности крупных государственных компаний в связи с тем, что такая мотивация является типичной деятельности крупных компаний независимо от форм собственности.

Наиболее ценным преимуществом крупных государственных компаний в отечественной среде является возможность восстановления нарушенных в 90-е гг. экономические отношения (например, между производством и исследованиями и разработками), обеспечить доступ к конкретным, уникальным ресурсам, доступным только для одного из интегрируемых бизнес-субъектов, для обмена информацией и результатами исследований и разработок.

Библиографический список

1. Данные Росстата. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.04.2019).
2. Российский статистический ежегодник. 2018: стат. сб. / Росстат – Р76. М., 2018. 105 с.
3. Тэпман Л. Н., Швандар В. А. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 2013. 195 с.
4. Хамидуллин Ф. Ф. Малый бизнес в условиях институциональных преобразований: монография. Казань: ТИСБИ, 2014. 33 с.

УДК 336.6

И. А. Иванова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Для обеспечения успешного функционирования коммерческой организации в условиях рыночной экономики необходимо своевременно и грамотно проводить анализ финансовых результатов. По итогам проведенного анализа руководитель сможет выявить факторы повышения эффективности функционирования организации, а, следовательно, повысить некоторые показатели рентабельности.

Под конечным финансовым результатом понимается разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности организации в целом. Высокое значение финансовых результатов способствует росту инвестиционной привлекательности и деловой активности организации в производственной и финансовой сферах.

На сегодняшний день существует большое количество методик анализа финансовых результатов. Однако, несмотря на их разнообразие, единая комплексная система анализа, позволяющая добиться высокой точности на практике отсутствует.

Рассмотрим ряд общих методических моментов, позволяющих экономисту построить схему анализа финансовых результатов деятельности организации.

1. На основе данных отчета о финансовых результатах за отчетный и предыдущий годы, а также учитывая показатели бизнес-плана на отчетный год, определяется изменение величины общей совокупной прибыли организации.

2. Далее необходимо изучить ее структуру, чтобы выявить, в какой степени повлияли на совокупную прибыль организации прибыль от реализации продукции, товаров, услуг, прочего имущества и имущественных прав (включая прибыль от продаж и операционную прибыль), внереализационная и чрезвычайная прибыль.

3. Затем производится расчет показателей рентабельности активов, продаж, капитала по прибыли от продаж и по чистой прибыли.

4. На следующем этапе определяются факторы, повлиявшие на изменение прибыли.

5. Заключительным этапом выступает выявление имеющихся резервов роста нормы и массы прибыли организации [1].

Главным источником формирования прибыли является основная деятельность организации, с целью осуществления которой оно создано. Характер этой деятельности определяется специфической отраслевой особенностью организации. Основу этой деятельности составляет производственно-коммерческая деятельность, которая дополняется инвестиционной и финансовой деятельностью.

Большое влияние на финансовые результаты организации оказывают виды деятельности, не связанные с реализацией продукции. Анализ прочих результатов деятельности организации начинается с изучения их динамики. После этого рассматриваются отдельные виды доходов и расходов, причины и следствия их образования.

Организация может получить как прибыль, так и убыток по операциям, связанным с реализацией основных средств, товарно-материальных ценностей и другого имущества.

Причинами убытков от реализации имущества предприятия могут быть снижение качества и потребительских свойств из-за длительного и небрежного его хранения. Причинами образования расходов, связанных с аннулированием производственных заказов, прекращением производства, не давшего продукции, могут быть отсутствие материальных ресурсов, падение спроса на продукцию и др.

Финансовые результаты от внереализационных операций являются составной частью полученной предприятием прибыли от прочей деятельности. Анализ внереализационных доходов и расходов необходимо производить по каждому их виду отдельно. Также необходимо тщательно анализировать причины убытков от стихийных бедствий, так как на эту статью могут быть отнесены потери, вызванные бесхозяйственностью и убытки по недостачам и хищениям, подлежащие возмещению с виновных лиц. При анализе уплаченных организацией штрафов, пени и неустоек за нарушением хозяйственных

договоров необходимо выяснять, кому и за что выплачены штрафы, каковы их причины и какое подразделение или должностное лицо являются виновниками [2].

На все кризисные моменты необходимо реагировать в кратчайшие сроки – необходимо сначала купировать возникшую кризисную ситуацию, затем разработать краткосрочный план действий и немедленно приступить к выявлению и устранению причин кризиса.

Во избежание подобных ситуаций необходимо установить трехуровневый финансовый контроль.

1. Оперативный уровень – ежедневная (еженедельная или ежемесячная) процедура. Это постоянная оценка фактического состояния по отношению к плановому. Изменение планов и прогнозов на этом уровне не происходит.

2. Краткосрочный уровень – ежеквартальная процедура. Выполняя ее, необходимо углубляться в детали и уже вносить коррективы в плановые показатели на оставшуюся часть года.

3. Среднесрочный и долгосрочный уровень – это ежегодное планирование на следующий год и прогноз на последующие два года. Планировать на меньшие сроки не рекомендуется.

Основным источником данных для финансового анализа является финансовая отчетность, которая включает в себя баланс и отчет о финансовых результатах (приток и отток денежных средств по основным статьям с детализацией по крупным платежам или клиентам). Финансовая служба обязана ежедневно предоставлять информацию: о выручке и прибыли, дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии кредитов, задержанных платежах, состоянии оборотных средств [3].

Методика анализа доходов и расходов, обеспечивающая контроль за формированием финансового результата предприятия на трех уровнях: оперативном, краткосрочном и средне- и долгосрочном, обеспечивая при этом функциональную взаимосвязь бухгалтерского учета, внутреннего контроля и экономического анализа, позволит своевременно принимать решения по устранению возникающих негативных моментов в процессе нерационального использования производственных ресурсов предприятия.

Библиографический список

1. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности организации: учеб. пособие / П. Ф. Аскеров, И. А. Цветков и др.; под общ. ред. П. Ф. Аскерова. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. 176 с.
2. Ефимова О. В., Меньник М. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. М.: Омега-Л, 2014. 348 с.
3. Степанова Ю. Н., Краснобородько Я. В. Комплексная методика анализа доходов и расходов на основе трехуровневого контроля // Молодой ученый. 2017. № 10. С. 268–271.

УДК 005.591.6

М. В. Ковальчук

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭТАПА ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Актуальность данной темы заключается в том, что сфера инноваций играет огромную роль в экономике РФ и других странах мира. К примеру, с помощью инноваций создаются различные проекты, появляются новые усовершенствованные продукты, человек может приобрести товар, не выходя из дома, сделав заказ в интернет-магазине. Можно сделать вывод, что инновации становятся движущей силой экономического и социального развития.

Инновации создаются и распространяются на рынке посредством инновационного процесса, или инновационного цикла, осуществляемого на уровне предприятий, организаций и страны в целом, а также путем разработки и реализации инновационных проектов.

Инновационный процесс – это процесс последовательного проведения работ по преобразованию новшества в продукцию и введение ее на рынок для коммерческого применения [1].

Инновационный цикл – это периодически повторяющийся инновационный процесс создания, распространения и использования инноваций [5].

В данной статье необходимо заострить внимание на определении «инновационный проект».

Автор Э. А. Соснин в своей книге «Управление инновационными проектами» определяет инновационный проект как комплекс научно-исследовательских (НИР), опытно-конструкторских (ОКР), опытно-технологических (ОТР), производственных, организационных, коммерческих и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение конкретной научно-технической задачи (проблемы), связанной с разработкой, производством и сбытом инновационных продуктов [2].

Как правило, любой инновационный проект охватывает либо полный инновационный цикл, либо неполный или отдельные его стадии и этапы.

При этом возможны два варианта. Рассмотрим, как представляют стадии инновационного проекта А. К. Казанцев и Л. С. Серова. Они считают, что инновационный проект – это процесс, развивающийся во времени, и указывают на следующие основные этапы его реализации [3]:

- формирование инновационной идеи (замысел);
- разработка проекта;
- реализация проекта;
- завершение проекта.

Вторым вариантом является во многом схожее, но более конкретизированное представление об основных этапах реализации инновационных проектов авторов Э. И. Крылова и В. М. Власовой в книге «Инновации и инвестиции: анализ эффективности» [4]:

- стадия 1. Предпроектное осмысление и обоснование инновационного замысла;
- стадия 2. Научно-исследовательские работы;
- стадия 3. Исследование инвестиционных возможностей по реализации инновационного проекта;
- стадия 4. Техничко-экономическое обоснование проекта;
- стадия 5. Подготовка научно-исследовательской и проектной документации;
- стадия 6. Строительно-монтажные работы;
- стадия 7. Подготовка производства к освоению выпуска новой продукции;
- стадия 8. Эксплуатация объекта и организация выпуска продукции или переход на новые технологические проекты, способы организации производства и управления.

Чаще всего на производстве используется второй вариант, который, как правило, относится к любому проекту, продукция которого реализуется на рынке.

Рассмотрим подробно каждый из этапов реализации инновационного проекта.

На первом этапе происходит технико-экономическое обоснование замысла или научной идеи, предварительный отбор предприятий, организаций, способных реализовать проект; изучение спроса на продукцию с учетом экспорта и импорта.

Второй этап включает в себя подготовку разрешительной и контрактной документации на проектно-изыскательские и научно-исследовательские работы (для инновационных проектов); разработку инновационного предложения для потенциальных инвесторов с целью принятия решения о финансировании работ по подготовке технико-экономического обоснования проекта.

В третий этап входит проведение переговоров с потенциальными инвесторами; исследование действующих процентных ставок по кредитам; укрупненная оценка эффективности инновационного проекта.

Четвертый этап состоит из проведения полномасштабного маркетингового исследования (изучение спроса, предложения, цены, выявление основных конкурентов и т. п.); подготовка программы выпуска продукции в течение срока полезного использования инновационно-инвестиционного проекта; разработка сметно-финансовой документации; составление пояснительной записки, которая содержит данные предварительного исследования инвестиционных возможностей; обеспечение разрешительной документации на реализацию инновационно-инвестиционного проекта;

На пятом этапе происходит подготовка тендерных торгов и по их результатам контрактной документации и разработка рабочей документации.

В шестой этап входит строительно-масштабные работы; подготовка и освоение производства; подготовка договорной документации на поставку сырья и материалов.

На последних этапах производится подготовка к выпуску новой продукции и эксплуатация объекта. Чтобы инновационный проект был успешным, каждый его этап надо контролировать [4].

Управление инновационными проектами – это планирование, организация, координация, контроль и мотивация выполнения всех работ в течение всего срока выполнения инновационного проекта с целью достижения его целей и эффективного решения всех задач проекта [3].

Основными функциями управления этапами реализации инновационного проекта являются следующие.

1. Планирование проекта. В управлении проектом важно иметь в виду все работы и соблюдать установленную их последовательность по срокам и ресурсам. Процесс планирования позволяет более четко формулировать цели организации, обеспечивает координацию работы и взаимодействие исполнителей на всех стадиях выполнения проекта.

2. Организация проекта. Функция организации – это формирование организационной структуры реализации проекта, а также обеспечение его всеми необходимыми ресурсами: финансовыми, персоналом, материалами и оборудованием. При планировании и организации работы руководитель проекта определяет, что и когда должен выполнить каждый исполнитель проекта.

3. Контроль – это критически важная функция управления. На функцию контроля в системе управления инновационным проектом лежит большая нагрузка. Обратная связь должна быть безошибочной, руководство и члены команды должны четко знать состояние дел на всех участках, чтобы вовремя среагировать на изменения. Аналитическая часть функции должна обеспечиваться необходимой информацией и анализы должны быть оперативными. Контроль должен осуществляться на всех стадиях выполнения проекта.

4. Учет. Содержание учета как функции управления менеджментом состоит в определении наличия и расходования материальных и финансовых ресурсов. Учет бывает: оперативный – управление определенными видами деятельности по проекту или отдельными операциями; финансовый – информация об использовании всех средств и ресурсов в процессе выполнения проекта; статистический – информация о проекте, которая связана со статистической отчетностью.

5. Анализ. Содержание анализа как функции управления инновационным проектом состоит в изучении хода выполнения проекта, а также эффективности использования материальных и финансовых ресурсов.

6. Координация. Координация в управлении проектом – самая сложная, самая трудоемкая и самая ответственная функция. Помощник менеджера по координации – не менее важная роль, чем по-

мощник по планированию. Приходится координировать распределение ресурсов по работам и исполнителям и действия всех участников проекта, чтобы синхронизировать их.

7. Регулирование – деятельность, посредством которой достигается необходимое состояние устойчивости и упорядоченности выполнения проекта в случае отклонения от плановых заданий. Регулирование охватывает текущие мероприятия по устранению различных отклонений от плановых заданий.

В заключение можно сказать, что для предприятия очень важно управлять каждым этапом инновационного проекта, чтобы работа была эффективной и приносила прибыль.

Библиографический список

1. ГОСТ 31279-2004. Межгосударственный стандарт. Инновационная деятельность. Термины и определения. URL: http://gost-snip.su/document/gost_31279_2004_innovatsionnaya_deyatelnost_termini_i_opredeleniya (дата обращения 25.02.2019).
2. Соснин Э. А. Управление инновационными проектами: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2013. 202 с.
3. Казанцев А. К. Основы инновационного менеджмента: теория и практика / под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. М.: Экономика, 2004. 518 с.
4. Крылов Э. И., Власова В.М. Инновации и инвестиции: анализ эффективности. СПб.: ГУАП, 2010. 360 с.
5. Бармута К. А. Основные этапы реализации инновационных проектов. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/osnovnye-etapy-realizatsii-innovatsionnyh-proektov> (дата обращения: 31.03.2019).

УДК 005.591.6

М. В. Ковальчук

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ВИДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ НАД ПРОЦЕССОМ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Актуальность выбранной темы заключается в том что, для результативного управления инновационным проектом целесообразно владеть информацией по степени его выполнения, производить анализ отклонения от плана и разрабатывать регулирующие решения. В ходе реализации инновационного проекта возникают различные факторы, как внутренние, так и внешние, которые негативно воздействуют на ход реализации проекта. В связи с этим организация контроля исполнения календарных планов и расходования ресурсов является значительным условием.

Применяются разнообразные организационные формы управления для выполнения характерных функций управления реализацией инновационных проектов, такие как линейно-программная, координационная, матричная или проектная.

1. Линейно-программная форма управления является традиционной формой управления. Заключается в подчинении всех исполнителей проекта одному органу управления и основывается на организационной системе, такой как финансово-промышленная группа, холдинг. При координации в выполнении нескольких дорогостоящих, долговременных и сложных проектов такое решение оправданно. Ориентация на специфическую цель и многофункциональную внутреннюю структуру является особенностью данной организационной формы.

2. Координационная система управления проектами заключается в том, что доля функций по контролю и координации передается одному из наиболее активных исполнителей проекта (назначенному руководителю или представителю инновационного предприятия). Создаются специальные коллегиальные органы (координационные и согласовательные комитеты, рабочие комиссии, советы по проектам и т. д.) из потребителей результатов его выполнения и представителей исполнителей проектов. Гибкими и адаптивными, не требующими существенных дополнительных затрат на управление, являются структуры координационного типа, которые благополучно применяются при управлении реализацией комплексно-дискретных и слабо связанных проектов разных масштабов.

3. Матричная структура подразумевает под собой комбинацию из двух видов деления, таких как: по функциям и по проекту. Организация управления по функциям реализуется начальником отдела, а организация выполнения по проекту реализуется руководителем проекта. Структура подчинения исполнителей построена на принципе двойного подчинения. Таким образом, у руководителя проекта две группы подчиненных (постоянные работники проектной группы и работники других функциональных отделов).

4. Проектное управление подразумевает совокупное управление всеми материальными, финансовыми, трудовыми и энергетическими ресурсами, которые необходимы для обеспечения процессов проектирования и производства инновации в указанный срок, в пределах заданного качества и запланированной сметной стоимости. При решении задач, связанных с изменением путей достижения целей или переориентацией, проектная форма организации управления наиболее эффективна. Специальная рабочая группа формируется для решения конкретной инновационной задачи в проектной структуре. После завершения работы над проектом рабочая группа переориентируется на следующую задачу [1].

При разработке инновационного проекта этап планирования является весьма важным, сложным и порой длительным. На деле, множество внутренних и внешних факторов воздействуют на ход реализации проекта, что приводит к изменению расчетных параметров (стоимостных и временных) проекта. Контроль за ходом реализации проекта (контроль за исполнением календарных планов и расходованием ресурсов) является одним из существенных средств реализации поставленных целей и осуществляется по видам реализации проекта:

– контроль сроков выполнения работ – проект имеет временной период, который указан в технико-экономическом обосновании. Перерасход средств и ухудшение качества выполнения работ возможно при несоблюдении сроков. В связи с этим, акцент фокусируется на контроле соблюдения календарного графика работ. Анализ причин отклонений производится в случае несоблюдения, и разрабатываются различные варианты возвращения в плановый график работ. С точки зрения корректировки отклонения от планов осуществимости оцениваются варианты мероприятий:

– контроль затрат – объем финансирования должен быть соблюден. Выполнение планового бюджета является целью контроля, а не поиском экономии средств. Коррективы в цифрах бюджета создаются по анализу причин и определению отклонений, и эти цифры называются прогнозами;

– контроль качества. Качество – степень соответствия совокупности присущих характеристик объекта требованиям (надежность, безопасность, эксплуатационные характеристики, воздействие на окружающую среду, дизайн) [2].

Качество проекта зависит от таких ключевых показателей как: соответствие проекта потребностям потребителя, анализ возможностей рынка, качество разработки и планирования проекта, соответствие проекта плановой документации и материально-техническое обеспечение проекта.

Точная информация о ходе работ по выполнению проекта постоянно требуется руководителю. Необходимую информацию руководитель получает из отчетов о ходе выполнения работ и в процессе проведения совещаний, где обсуждаются возможности и возникшие проблемы выполнения проекта в заданные сроки.

Таким образом, регулирование хода реализации проекта заключается в циклическом сборе информации, которая включает в себя: ход выполнения работ, анализ фактического состояния выполняемых работ и подготовку решений по их дальнейшему исполнению, предполагаемые изменения характеристик работ, пересчет данных, а также в доведении информации до ответственных руководителей и исполнителей.

Библиографический список

1. Маганов В. В. Инвестиционная деятельность коммерческого банка на рынке инновационных технологий: диссертация. М., 2002. URL: <https://www.dissercat.com/content/investitsionnaya-deyatelnost-kommercheskogo-banka-na-rynke-innovatsionnykh-tekhnologii> (дата обращения: 12.03.2019).
2. Варжапетян А. Г. Квалиметрия: учеб. пособие. СПб.: ГУАП, 2005. 176 с.

УДК 338.1

Е. И. Лунева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

РОЛЬ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Для инновационных проектов характерны риски и неопределенности, которые возникают на протяжении жизни инновационного проекта. Актуальность темы заключается в том, что оценка эффективности инновационных проектов с каждым новым исследованием принимает новые подходы, а следовательно, возникают и новые риски.

Инновационная деятельность на более высоком уровне, нежели прочие направления предпринимательской деятельности, связана с риском, так как абсолютная гарантия благоприятного исхода в инновационном предпринимательстве практически отсутствует.

Это подтверждает тот факт, что из общего количества проектов по разработке и выведению на рынок новой продукции завершаются провалом около 40 % проектов, связанных с производством товаров широкого потребления, 20 % проектов, связанных с производством товаров промышленного назначения и 18 % проектов, связанных с предоставлением услуг [1].

Риски, возникающие в инновационной сфере, зависят от следующих факторов:

- фундаментальных;
- конъюнктурных;
- внутренних.

Фундаментальные факторы рисков определяются экономико-политическими аспектами функционирования мирового сообщества и отдельных стран.

Конъюнктурные факторы риска связаны с динамикой рыночной ситуации на национальном и международном рынках.

Внутренние факторы риска обусловлены особенностями организационной структуры и возможностями предприятия.

Под неопределенностью понимается неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта, а под риском – вероятность возникновения таких условий, которые приведут к отрицательным результатам [2].

Главным различием проектов, разрабатываемых и оцениваемых с учетом факторов риска и неопределенности, от проектов, разрабатываемых и оцениваемых применительно к детерминированной ситуации, является то, что условия реализации проекта и соответствующие им затраты и результаты четко неизвестны.

Необходимо принимать во внимание полный диапазон их возможных значений и «степень возможности» каждого из них.

В данной связи появляется необходимость:

- рассмотрения различных сценариев реализации проекта;
- изменения экономического содержания самого понятия эффективности проекта в условиях неопределенности, модификации показателей эффективности проекта, введения новых показателей устойчивости проекта;
- значительного изменения содержания инвестиционного проекта, в первую очередь в части усложнения организационно-экономического механизма его реализации.

Риски играют огромную роль при оценке выбора варианта инвестиционного проекта. В связи с этим мы обратились к статье Р. Н. Федосовой «Современный инструментарий оценки эффективности инновационного проекта», где была предпринята попытка сформулировать теоретические и методические подходы к управлению рисками, связанными с разработкой и реализации инновационных проектов.

Теоретические основы заключаются в следующих положениях:

– риск воспринимается не только в виде финансовых потерь или получения прибыли в меньшем объеме – при благоприятных условиях появляется возможность достичь более высокого уровня прибыльности, чем рассчитывалось в ходе планирования;

– наряду с объективным подходом к изучению риска следует применять субъективный подход. Оценка риска и выбор решения в значительной мере зависит от человека. Одна и та же рискованная ситуация воспринимается разными людьми по-разному, так как риск воспринимается сугубо индивидуально;

– авторами риск воспринимается как совокупность факторов рискованных событий, которые способны снизить или повысить эффективность работы экспериментальной площадки (коммерческую, экономическую, социальную, финансовую и т. п.);

– управление риском представляет собой процесс подготовки и реализации определенных мероприятий, задача которых состоит в снижении опасности принятия ошибочных решений или уменьшении возможных негативных последствий нежелательного развития событий [3].

Управление риском является составным элементом системы управления организацией, неотъемлемой частью в общей системе принятия управленческих решений.

Предложенный подход к оценке эффективности инновационного проекта позволяет принимать более обоснованные и реалистичные решения при разработке стратегии развития организаций по инновационному сценарию [4].

Существующий риск реализации проекта приводит к необходимости поиска путей его снижения. В практике управления проектами существуют различные способы снижения риска: распределение риска между участниками проекта, страхование, самострахование, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, диверсификация производства, приобретение дополнительной информации, лимитирование, грамотный выбор инвестиционного решения.

В мировой практике применяется множество других весьма оригинальных способов снижения риска. Но бесспорно одно: самый лучший способ снижения риска – грамотный выбор инвестиционных решений [5].

Роль риска в оценке эффективности инновационного проекта велика, ведь итоги оценки эффективности и риска необходимы для отбора проекта с целью дальнейшего его совершенствования, от которого зависит его успешность.

Библиографический список

1. Гринева Н. В. Инновационные риски: оценка и управление: монография. М.: Финансовый ун-т, 2012. 131 с.
2. Плотников А. Н. Учет факторов риска и неопределенности при оценке эффективности инвестиционных проектов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 80 с.
3. Федосова Р. Н. Современный инструментарий оценки эффективности инновационных проектов. URL: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 18.04.2019).
4. Куликова Е. Е. Управление рисками. Инновационный аспект. М.: Бератор-Публишинг, 2008. 112 с.
5. Инновационный менеджмент: учеб. для студ. вузов / под ред. проф. С. Д. Ильенковой. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 335 с.

УДК 330.341.1

Е. И. Лунева

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУКОЕМКОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА**

Инновационный проект, который эффективен для одной организации, вполне способен оказаться убыточным для другой в силу субъективных и объективных причин. Например, как уровень компетентности персонала по не основным направлениям инновационного проекта, территориальная расположенность предприятия, состояние основных фондов и т. п.

При выборе инновационного проекта крайне необходимо правильно провести оценку эффективности проекта, иначе говоря, прибыльности. В целом проект необходимо рассматривать в совокупности с уже разрабатываемыми инновационными проектами, которые, в свою очередь, также требуют финансирования [1].

В некоторых случаях одни проекты могут быть отвергнуты в пользу других, не требующих значительных капитальных ресурсов, из-за того, что финансовые ресурсы необходимы для других инновационных проектов предприятия. Концентрирование всех финансовых ресурсов организации на разработке одного проекта не всегда целесообразно. Фирма может позволить такое лишь в одном случае, если инновационному проекту гарантирован стопроцентный коммерческий и технический успех [2].

В большей вероятности выгоднее направлять ресурсы на разработку нескольких инновационных проектов, так как именно тогда появление неудач при разработке одного из проектов будет компенсировано успехом от реализации других.

В общем виде под эффективностью инновационного проекта следует понимать максимально выгодное соотношение результатов вложений и понесенных при этом совокупных затрат.

В экономическом плане под эффективностью проекта следует понимать соотношение суммы, поступающей от инновационной деятельности, реализации проекта прибыли и всех затрат на инновации, измеряемое в конкретном временном периоде с учетом временной стоимости денег и динамики коэффициента инфляции в стране [3].

В упрощенном варианте эффективность проекта это сумма поступающих денежных потоков с вычетом суммы затрат на инновацию.

$$\text{Эффективность проекта} = \sum CIF - \sum COF,$$

где *CIF* – (*cash inflow*) – поступающие денежные потоки; *COF* – (*cash out flow*) – исходящие денежные потоки, затраты на инновацию.

Для оценки эффективности инноваций применяют две группы методов: динамические и статические.

Первая группа включает перечисленные ниже показатели.

Чистая приведенная (настоящая) стоимость (*NPV – Net Present Value*) представляет собой разницу между приведенным, дисконтированным денежным доходом от реализованного проекта (суммой денежных входящих потоков) и величиной первоначальных инновационных затрат.

Если $NPV > 0$, проект принимается к реализации, если $NPV \leq 0$, его следует отклонить. Данный динамический показатель является одним из основных при оценке эффективности проекта.

Внутренняя норма прибыли или доходности (*IRR – Internal of Return*). По сути, отражает рентабельность проекта, при которой текущая приведенная стоимость будущих поступлений наличности на данные инвестиции равна затратам на эти инвестиции.

IRR может трактоваться как значение коэффициента дисконтирования, при котором *NPV* проекта равна нулю: $IRR = r$, при котором $NPV = 0$.

По существу, *IRR* и *NPV* дополняют друг друга и являются основными методами оценки эффективности инвестиционного проекта.

Если $IRR > r$, проект обеспечивает положительную *NPV* и принимается к исполнению. В противном случае, его необходимо отклонить.

Индекс рентабельности, или доход на единицу затрат (PI – Profitability Index) рассчитывается как отношение настоящей стоимости денежных поступлений к сумме затрат на первоначальную инвестицию. Проект считается приемлемым при значении $PI > 1$. В противном случае его следует отвергнуть как не обеспечивающий заданный параметр рентабельности.

Дисконтированный срок окупаемости, или период возмещения первоначальных инвестиций (DPP – Discounted Payback Period). В общем случае чем меньше срок окупаемости, тем более эффективным является проект. На практике величину *DPP* сравнивают с некоторым заданным периодом времени n .

Если $DPP < n$, проект принимается, иначе его следует отклонить.

Ко второй группе методов оценки инновационного проекта относятся статические методы. Среди них можно выделить методы, основанные на оценке по сроку окупаемости и по норме прибыли.

Срок окупаемости проекта без учета дисконтирования (PP – Payback Period), определяемый как период возмещения первоначальных затрат на капиталовложения и не принимающий во внимание временную стоимость денежных поступлений.

Использование методов срока окупаемости проекта предполагает определение конкретных сроков возмещения стартовых инновационных расходов. Вместе с тем оба метода (*DPP* и *PP*) не учитывают доходы (денежные потоки), которые может получить предприятие после окончания периода возмещения понесенных затрат.

Метод простой нормы прибыли (ARR – Accounting rate of return) базируется на бухгалтерском определении дохода. Показатель рассчитывается как отношение валовой прибыли (или же суммы входящих денежных потоков) к чистым затратам на инвестиции.

Этот метод при явной простоте расчета, доступности информации (так же, как и метод *PP*) не учитывает время притока и оттока денежных средств, не принимает во внимание инфляционные процессы и временную стоимость денег [4].

Статические методы широко используются для предварительной оценки проекта. В настоящее время в финансовом и инновационном менеджменте находят более широкое применение динамические методы, которые более точно характеризуют степень приемлемости того или иного проекта, позволяют с большей достоверностью оценить его эффективность [5].

Как уже говорилось ранее, одним из основных показателей при оценке эффективности проекта является чистая приведенная стоимость *NPV*. Поэтому рассмотрим формулу расчета чистой приведенной стоимости:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+r)^t},$$

Можно в другой интерпретации:

$$NPV = C_0 + \frac{C_1}{(1+r)^1} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \frac{C_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{C_n}{(1+r)^n},$$

где C_0 – первоначальные вложения; C_1 – приток денежных средств в конце первого года; C_2 – приток денежных средств в конце второго года; C_3 – приток денежных средств в конце третьего года; C_n – приток денежных средств в конце n -го года.

На основании вышеприведенной информации мы можем сделать выводы.

Используемые при оценке эффективности инновационного проекта показатели предоставляют возможность установить также способность инновационной компании обеспечить рост эффективности разрабатываемых и внедряемых инновационных проектов.

Многие инвесторы связывают свое участие в инновационных проектах со стабильностью объекта вложений, определенной компанией, ее перспективностью и финансовой устойчивостью.

Применение различных методов оценки эффективности инвестиционных инновационных проектов формирует благоприятные условия развития более полного и глубокого представления о возможной результативности реализуемого проекта.

Использование разных методов оценки эффективности проекта дает возможность как разработчикам проекта, так и внешним инвесторам подобрать для себя более привлекательное с точки зрения прогнозируемой доходности и степени финансового риска инновационное предложение.

Библиографический список

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. 631 с.
2. Проскурин В. К. Анализ, оценка и финансирование инновационных проектов учеб. пособие. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2018. 136 с.
3. Шустов А. А. Оценка эффективности инновационного проекта и ее необходимость. Инновационный потенциал региона // Молодой ученый. 2013. URL: <https://moluch.ru/> (дата обращения: 12.04.2019).
4. Инновационный менеджмент: учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. М.: Проспект, 2015. 424 с.
5. Инновационное предпринимательство: учебник / под ред. Т. Г. Попадюк, В. Я. Горфинкель. М.: Юрайт, 2013. 523 с.

УДК 330

Д. К. Онушков

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономическое развитие предприятия, являясь результатом постоянного совершенствования процессов производства, неразрывно связано с инвестированием средств или финансированием оптимальных инновационных решений. Текущие и стратегические позиции предприятия полностью зависят от качественных изменений экономического потенциала, происходящих под воздействием инновационных процессов [1].

Для выявления и осуществления всего диапазона изменений, осуществляемых предприятиями для повышения своей эффективности и достижения успеха в улучшении экономических показателей, требуются более широкие производственные и управленческие рамки, позволяющие произвести изменения, влияющие на эффективность предприятия.

Принятие решений по поводу выбора инновационного продукта и инвестиционной стратегии развития необходимо производить с учетом особенностей предприятия, которые охватывают применение специальных методов рыночных исследований, позволяющих подтвердить целесообразность нововведений: бизнес-прогнозирование развития событий; применение современных информационных технологий обработки значительных объемов информации, а также ее анализ с целью обоснованного принятия управленческих решений; своевременное реагирование на возможности и угрозы, возникающие в связи с внедрением инноваций; различные прогнозы, которые нуждаются в разработке нескольких альтернативных вариантов стратегии; оценка способности предприятия к восприятию инновации.

Чрезвычайно важной задачей предприятия является формирование четких правил, по которым осуществляется деятельность на предприятии. Учитывая то, что инновационная деятельность формирует новизну, а инвестиционная ее воплощает в практику, что является основным источником развития, основные принципы их осуществления должны охватывать направления, способствующие повышению эффективности деятельности предприятия.

Исходя из этого, актуальность исследования подтверждается необходимостью определения тенденций инновационного и инвестиционного развития, позволяющих достичь роста объемов производства, повысить конкурентоспособность и потребительскую ценность продукции.

В Законодательстве РФ инвестиции определены как денежные ресурсы, целевые банковские взносы, паи, акции и иные значимые документы, технологические процессы, автомобили, оснащение, лицензии, или имущественные права, вкладываемые в объекты предпринимательской и прочих разновидностей работы в целях извлечения выгоды и совершения положительного социального эффекта.

Рассматривая это определение, можно выделить следующие признаки инвестиций:

- потенциальное умение инвестиций приносить прибыль;
- процесс инвестирования, равно как норма, связан с преобразованием доли накопленных денежных средств в другие типы активов финансового субъекта;
- в ходе исполнения вложений применяются многообразные инвестиционные средства, что характеризуется спросом, предложением и ценой;
- целенаправленный вид инвестиции денежных средств в какие-либо материальные и нематериальные предметы (приборы).

Таким образом, под инвестициями станем созывать целенаправленное вложение на конкретный период денежных средств в абсолютно всех его конфигурациях в разные инвестиционные предметы (инструменты) для достижения личных целей инвесторов.

Инвестиционный объект – всевозможные объекты, в которые вкладываются вложения.

Принято подобные предметы подразделять на четыре категории:

- объекты реального капитала (компании, недвижимое имущество, станки, оснащение);
- финансовые средства (первоначально лишь значимые документы, денежная единица, страховые полисы и иные финансовые инструменты);

- нефинансовые средства (ценные камни, объекты коллекционирования и др.);
- человеческий капитал (образование, переподготовка кадров, здравоохранение и т. п.).

Инвестиционный процесс предполагает собою очередность этапов по осуществлению инвестиционной деятельности.

В качестве основных этапов инвестиционного процесса можно отметить:

- 1) принятие решения об инвестировании;
- 2) выполнение и использование вложений.

Инвестиционная деятельность – это процедура, содержащая как собственно инвестирование, так и дальнейшее выполнение других операций с целью извлечения от инвестиций выгоды либо другого положительного (социального или экологического) результата.

Инвестор – физическая либо адвокатская личность, покупающая значимые документы (вкладываемая средства в какой-либо проект) на собственное имя и за собственный расчет.

Субъектами инвестиционной работы выступают трейдеры, клиенты, исполнители трудов, юзеры, предметы инвестиционной работы, а помимо этого поставщики, юридические лица.

Инновация (новинки) – установленный в потребление другой либо существенно усовершенствованный продукт (товар, услуга) или процедура, другой способ торговли или последний организационный способ в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях.

В связи с областью работы различают [2]:

- производственные (научно-технические) инновации, нацеленные на производство нового либо улучшенного продукта, либо использование наиболее результативных технологий;
- управленческие инновации, характеризующие нововведения в области управления;
- природоохранные новинки;
- военные инновации;
- социально-политические инновации; государственно-правовые инновации.

Инновационная деятельность – это работа (в том числе научная, научно-техническая, координационная, экономическая и торговая), сконцентрированная на реализацию инновационных проектов, а кроме того, в формирование инноваторской инфраструктуры и предоставление ее работы.

Инновационная деятельность – работа, сопряженная с важными инвестициями в инновации, именуется инновационно-инвестиционной деятельностью.

Теория экономического развития [3] рассматривает инновационный цикл предприятия с позиции четырех составляющих, или этапов. Первый этап – идейное воплощение новации, второй этап – проектное решение новации, третий – производство инновационной продукции, четвертый – организация рыночной ниши. Данный набор элементов представляет собой последовательную цепочку создания и внедрения на рынок инновационного продукта.

Первые два этапа инновационного цикла определяют экономические и проектные возможности и обоснования производства инновационного продукта. Вторые две части структуры инновационного цикла определяют создание производственных мощностей и выпуск первых партий инновационного продукта. В дальнейшем реализация инновационного продукта на рынке формирует новые финансовые ресурсы для последующего развития инновационного цикла по средствам формирования новых экономических направлений (этап I) и проектных решений (этап II) (рис. 1).

На рис. 1 изображена структура инновационного цикла промышленного предприятия. Первые три стадии инновационного цикла определяют активные процессы экономического развития, стадия организации рыночной ниши (IV) – пассивный период ожидания дальнейшего экономического развития предприятия [4].

При рассмотрении перманентного развития предприятия первый этап будет характеризоваться «замиранием развития» или наличием экономического кризиса в точке D и несет в себе задачу преодоления неблагоприятной ситуации по средствам поиска новых новаторских идей. На втором этапе промышленное предприятие создает проектные решения на основе уже сформулированных идей. Третий этап предполагает создание производственных мощностей на базе сформированных проектных решений второго этапа развития инновационного цикла. Четвертый этап является экономическим процветанием предприятия за счет инновационного продукта и заканчивается следующим процессом ожидания дальнейшего экономического развития.

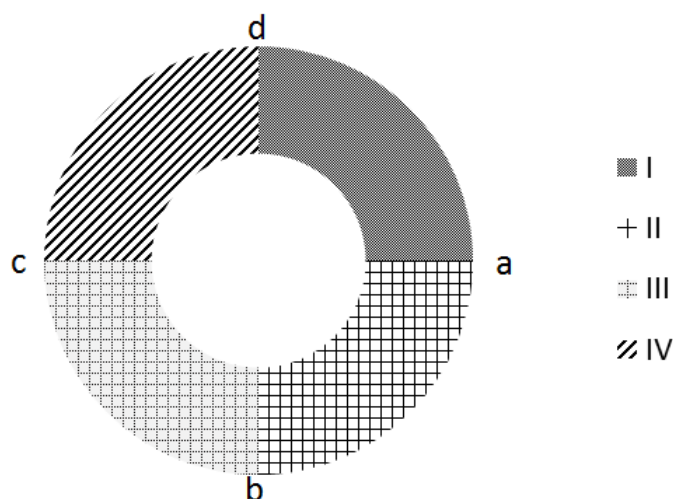


Рис. 1. Этапы инновационного цикла

Суть инновационного цикла заключается в ведении инновационных продуктов нового поколения. В процессе прохождения этапов инновационного цикла промышленного предприятия новаторские решения проходят стадии создания инновационной идеи и проектного решения (этапы I и II). Эти этапы могут быть выполнены за счет собственных средств промышленной компании. На этапе создания производственных мощностей предприятие может обойтись собственными средствами, так называемое самофинансирование, либо прибегнуть к привлечению финансовых ресурсов от сторонних инвесторов.

Теоретические основы взаимосвязей инноваций и инвестиций в структуре главных денежных средств и их влияния на финансовую динамику посредством создания инвестиционного спроса «новаторами» были существенно углублены и расширены последователями Й. Шумпетера (К. Фриман, Р. Нельсон, Н. Розенберг, А. Филипс и др.). Под «новаторами» Й. Шумпетер имел в виду хозяйствующие субъекты и фирмы, что стараются инвестировать вложения в новые планы с целью извлечения добавочной (порой рискованной) выгоды.

Сущность концепции Й. Шумпетера заключается в этом, что инвестиционный спрос (согласно Шумпетеру – покупательную силу) инноваторов имеют все шансы стимулировать банки.

Особую роль для экономической науки имеют основанные новые абстрактные основные принципы вторичной макроэкономики, созданные академиком В. И. Маевским.

В XXI в. основным обстоятельством, обуславливающим общественно-финансовое формирование любой страны, представляется инновационно-инвестиционная составная часть. Инновационный путь развития дает возможность создать такую социально-экономическую среду, что может гарантировать решение научно-технических проблем высочайшей трудности, изучить новые базисные нововведения, сформировать высокотехнологичные отрасли и наукоемкие технологии [5].

Интенсивное формирование инвестиционно-инновационного процесса содействует диверсификации индустрии, модернизации базисных сфер экономики, тем самым увеличивая отдачу вложенного капитала. Данные свидетельствуют о том, что в цивилизованных государствах примерно 50–70 % роста ВВП достигается за счет НТП, применения новых технологий. Следовательно, можно прийти к выводу, что «инновации–инвестиции» – это общая взаимозависимая концепция и собственно инновации гарантируют большой высококачественный уровень инвестиций.

Для того, чтобы понимать, как инновация будет влиять на деятельность бизнесмена, ему нужно изучать рынок и специфику отрасли в которой он работает, иначе предприниматель может столкнуться с большим количеством проблем, и инновация может не дать тех результатов, которых ждет от нее инвестор, из-за чего вложенные им деньги бессмысленно пропадут.

Основная часть прибыли уходит на потребление, амортизацию и только 35–45 % идет на накопления. Эти деньги и используют для инвестиций в надежде, что вложения в инновации позволят расширить производство и получить большую прибыль.

Инновации при нынешнем развитии научно-технического прогресса невозможны без инвестиций. К этому заключению пришли как владельцы бизнеса так и крупные промышленные компании, а также лидеры государств. Поэтому для того, чтобы инновации перестали быть такими редкими и сложными процессами в науке и технике используются экономические механизмы, с помощью которых возможно свести к минимуму финансовые риски инвесторов [6].

На современном рынке для иностранных инвестиций развивающиеся рынки имеют инвестиционную привлекательность, так как экономика таких стран находится в стадии активного развития, вследствие чего можно получить высокий доход, но с другой стороны она имеет много факторов дополнительного риска, таких как несовершенство нормативной базы, коррупция, недостаточная развитость кредитной системы, нехватка квалифицированных кадров [7].

Так как внедрение новшеств требует финансовой поддержки, инновации тесно связаны с инвестициями. Потенциальный платежеспособный спрос обуславливает инвестиционную привлекательность и для эффективных вложений необходимо изучать спрос.

На сегодняшний момент существует большое количество способов получить инвестирование, важнейшее это определить какой способ лучше всего подходит вашему предприятию и заинтересовать инвестора.

Таким образом, базу ресурсного обеспечения инновационной деятельности составляют инвестиции, недостаток которых делает процедуру формирования и введения нововведений неосуществимым.

Взаимосвязь вложений и инноваций можно также проследить и в том, что инвестиции могут вкладываться в экономическую, научную, организационную, экологическую, социальную и другие сферы. И только инновационный подход даст ощутимые эффекты и желаемые результаты от вложения инвестиций в эти сферы.

Библиографический список

1. Толкаченко О. Ю. Управление сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2016. 133 с.: ил.
2. Харсеева А. В. Понятие и сущность инвестиций: проблема определения термина // Теория и практика общественного развития. 2010. № 1. С. 313–318.
3. Кохно П. А. Теория экономического развития. М.: Граница, 2011. 544 с.
4. Сельсков А. В., Егорова Е. А., Сафронова А. А. Управление инновационными проектами промышленной корпорации: инвестиционный аспект. М.: Палеотип, 2017. 126 с.
5. Полтерович В. Демократия, качество институтов и экономический рост. URL: <http://www.intelros.ru/> (дата обращения: 01.04.2019).
6. Пахомова Т. А. Роль инвестиций в инновационном процессе // Фундаментальные исследования. 2013. № 11 (ч. 2). С. 286–289.
7. Голиченко О. Г. Национальная инновационная система: от концепции к методологии исследования. URL: <http://institutiones.com/innovations/2523-nacionalnaya-innovacionnaya-sistema.html> (дата обращения: 25.03.2019).

УДК 330

Д. К. Онушков

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РФ**

Наиболее значимой проблемой развития современной России, как и многих других развивающихся стран, стала проблема инновационного обновления экономики. Но прогресс в решении этой задачи зависит, прежде всего, от координации процессов как на макро, так и на микроуровнях, так как любая трансформация определяется способностью экономики генерировать и внедрять новые технологии, а также затрагивает все стороны хозяйствования экономических субъектов [2].

Развитие инновационной системы в России сегодня нуждается в решении многих проблем, среди которых ключевое место занимает финансирование инновационной деятельности. Проблемой финансирования инноваций в России в настоящий момент является сокращение инвестиций инновационного сектора экономики, например, отечественное машиностроение, продукты которого все больше вытесняют с рынка импортные аналоги.

Многие российские компании предпочитают скупать активы, поглощать более слабые компании или объединяться с более сильными компаниями, распределяя при этом доходы крупных предприятий среди узкого круга собственников данного предприятия, которые только незначительную долю этих доходов используют в качестве инвестиций в основной капитал предприятия [1].

По этой причине, формирование механизма инвестирования инновационных проектов в России является актуальной темой исследования, в рамках которой, необходимо решение ключевых проблем, среди которых: дефицит финансирования инновационной деятельности предприятий, и в особенности, малых форм хозяйствования, которые являются стартапами и имеют креативные идеи по разработке инновационно-технологической продукции.

Целью научной статьи является анализ основных барьеров формирования механизма инвестирования инновационных проектов в РФ и поиск путей их решения.

Так, ключевыми проблемами формирования механизма инвестирования инновационной деятельности в России являются следующие факторы:

- законодательная база и отсутствие четких инструментов регулирования инновационной сферы;
- вмешательство правоохранительных органов в деятельность предприятий, разрабатывающие криптографические активы;
- отсутствие активного налогового стимулирования и кредитования;
- нестабильность рыночной конъюнктуры, включая рост инфляции, падение покупательной способности населения и девальвации российского рубля;
- устаревшая система образования и нехватка высококвалифицированных специалистов;
- высокие процентные ставки на денежно-кредитном рынке.

Для решения данных проблем, необходимо принятие пакета мероприятий, где не малую роль должна сыграть политика стимулирования со стороны государства:

- временно освободить от уплаты налога на прибыль и НДС коммерческие организации, разрабатывающие головные образцы инновационной техники;
- установить налоговые льготы для предприятий, выделяющих финансирование на НИОКР;
- внедрить в практику покрытие убытков от инновационной деятельности головным предприятием промышленной группы;
- усилить прямое стимулирование государством инновационной деятельности за счет предоставления Правительством РФ гарантий по долгосрочным банковским кредитам на развитие долгосрочных и рискованных исследований в приоритетных отраслях научно-исследовательской и производственной деятельности;

- предусмотреть в бюджетной политике России выделение средств на создание страхования инновационных рисков, а также для кредитных льгот по покрытию процентов в пользу инновационных предприятий;

- увеличить долю государственных инвестиций путем создания государственно-частных проектов инновационной деятельности;

- увеличить финансирование наукоемких отраслей;

- увеличить бюджетное финансирование науки и образования России.

В реализации одних из этих мероприятий, участие государства установлено согласно Стратегии инновационного развития РФ, на период до 2020 г. В данном документе выделены следующие приоритеты стимулирования финансирования инновационной деятельности [1]:

- стимулирование крупных государственных корпораций к развитию своей инновационной деятельности;

- улучшение налогового стимулирования инновационной деятельности;

- укрепление инновационной направленности коммерческих банков и других финансовых институтов;

- улучшение системы поддержки экспорта инновационной технологической продукции отечественных производителей;

- внедрение налоговых льгот таможенной службой при импорте зарубежных инновационных технологий, которые способны стать аналогом для производства отечественной продукции.

Необходимо отметить, что одним из решений проблемы формирования механизма инвестирования инновационных проектов бизнеса в России является использование альтернативных инструментов, к которым относятся:

- факторинг, под которым подразумевают приобретение права на взыскание долгов, перепродажу товаров и услуг с последующим получением платежей по ним [3]. К основным преимуществам факторинга относятся: непрерывный оборот капитала и наличие оборотных средств; решение проблемы с дебиторской задолженностью в бухгалтерском балансе предприятия. К основным недостаткам факторинга относятся: высокая стоимость факторинга и от части, дороже чем кредитование; невозможность осуществлять сделку однократно; существует риск неоплаты из-за чего требуется компенсация от поставщика [5];

- краудфандинг, основными преимуществами которого является возможность получить необходимый размер финансирования через Интернет; сохранение прав собственности и независимости предприятия, а также отсутствие необходимости вести систему отчетности; отсутствие финансовых рисков потери в случае, если бизнес-проект оказался неуспешным и получение аудитории поддержки и внимания Интернет-СМИ [4];

- государственные программы, гранты и премии;

- финансовый лизинг (это универсальный инструмент, который способен дать выгоду его потребителю с разных точек зрения. В первую очередь, стоит отметить его гибкость в плане платежей, что не вызывает значительный рост долговой нагрузки на предприятия. Кроме того, лизинговый объект позволяет предприятию ликвидировать тот дефицит дорогостоящих оборудования, которые ему необходимы, и это в независимости от отрасли экономики России. И конечно же, это возможность получать прибыль с объекта лизинга и право выкупа, если того пожелает предприятие).

Таким образом, решение современных проблем финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации возможно с помощью принятия новых законопроектов, стимулирующих программ, налоговых льгот. При этом, основным инструментом в реализации данной стратегии будет государственно-частное партнерство, которое может ликвидировать не только проблемы финансирования, но и проблемы другого характера. Среди наиболее перспективных механизмов альтернативных инвестиций в инновационной деятельности бизнеса особую роль занимает краудфандинг и финансовый лизинг.

Библиографический список

1. Козичева Е. В. Проблемы финансирования инновационной деятельности // Вопросы региональной экономики. 2012. № 4. С. 47–53.
2. Куликова Ю. С. Проблемы финансирования инновационной деятельности в Российской Федерации // Сибирский федеральный университет. 2013. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/section079.html> (дата обращения: 08.04.2019).
3. Пьяных Е. А. Альтернативные источники финансирования предприятия. URL: <http://masters.donntu.org/2015/iem/pyanuch/library/article7.pdf> (дата обращения: 08.04.2019).
4. Осипова Т. Ю., Макарова Е. Н. Альтернативные инструменты финансирования бизнес-проектов // Проблемы учета и финансов. 2017. № 27. С. 24–29.
5. Факторинг. Что нужно о нем знать? Преимущества и недостатки факторинга. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/factoring-chto-nuzhno-o-nem-znat-preimushhestva-i-nedostatki-faktoringa/> (дата обращения: 08.04.2019).

УДК 330.341.1

Е. С. Сакович

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях конкуренции, быстро меняющихся требований потребителей, изменения параметров качества продукции предприятия разрабатывают особую стратегию экономического развития, позволяющую им занять устойчивую позицию на рынке и быть наиболее конкурентоспособными. В эпоху «интеллектуальной экономики» основной движущей силой такой стратегии являются нововведения. Подобные новшества могут быть связаны не только с появлением нового вида продукции либо внесением изменений в уже имеющуюся номенклатуру, но и модернизацией политики управления и организации производства.

Впервые новую экономическую категорию «инновации» для обозначения нововведений в экономической деятельности ввел австро-американский экономист, политолог, социолог и историк экономической мысли Йозеф Алоиз Шумпетер в своем труде «Теория экономического развития» в 1911 г. Согласно его определению, «инновации – это новая комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом» [1].

В более современных источниках, например, в книге Э. И. Крылова и В. М. Власовой «Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Инновации и инвестиции: анализ эффективности» инновации определяются как конечный результат деятельности, получивший воплощение в принципиально новом или усовершенствованном продукте, способах организации производства, используемых в практической деятельности и обеспечивающих более высокую экономическую эффективность [2].

Исходя из определения, основной целью инноваций или осуществляемой инновационной деятельности является получение экономической выгоды путем расширения предлагаемой новой продукции или повышения качества уже имеющейся, оптимизации структуры управления, открытия новых сегментов рынка. Все усилия направлены на получение конкурентоспособных преимуществ при стремительно изменяющихся внешних условиях.

Осуществление инновационной деятельности предполагает учет влияния не только на экономические показатели (прибыль, себестоимость и т. д.), но и на все сопутствующие стороны деятельности предприятия. Так, поиск и выбор наиболее эффективной системы управления должен учитывать научные, коммерческие, инновационные, рыночные факторы. Данная задача возлагается на инновационный менеджмент предприятия.

Основной целью создания инновационного менеджмента является установление эффективной связи науки с производством или научно-технической и производственной деятельности. Главную роль при этом играет разработка определенной стратегии развития предприятия, направленной на реализацию инноваций и инновационных процессов, установку мер по управлению, внесению изменений, координации текущих операций и контролю за их исполнением.

Для реализации стратегии инновационного развития предприятия проводят следующие мероприятия:

- составление программ инновационной деятельности;
- поиск необходимых ресурсов и обеспечение ими инновационных процессов в соответствии с составленной программой;
- создание целевой группы для осуществления контроля за реализацией программы и разработки решений в случае возникающих проблем;
- привлечение высококвалифицированных инновационных менеджеров, повышение навыков штатных сотрудников;
- оценка результатов инновационной деятельности и учет влияния на предприятие на микроуровне;
- оценка влияния реализации инновационной деятельности на внешние факторы, отрасль, государство.

Осуществляя инновационную деятельность, предприятие оказывает влияние не только на микросреду, но и способствуют росту страны в долгосрочной перспективе. Государство со своей стороны укрепляет позиции предприятия путем разработки законодательной и правовой базы, облегчения условий налогообложения и кредитования, предоставления субсидий и дотаций. Инструментом стремительного развития инновационной деятельности в целом по стране является госзаказ. Инициатива поддержки со стороны государства позволит расширить рынок, укрепить экономическую безопасность, создать единое рыночное пространство, решить ряд социальных проблем, обеспечить инвестиционную привлекательность как государства, так и отдельных отраслей и предприятий.

Оценка экономической, социальной эффективности деятельности предприятия после осуществления инновационных процессов осложняется, так как приобретает многоэтапный характер. Это связано с необходимостью учета дополнительных показателей: наукоемкость, способность к изменениям, безопасность, экологические показатели и т. д.

В настоящее время наблюдается осуществление нововведений не столько в технологической составляющей производства, сколько в маркетинговой и организационной. Это объясняется минимальной наукоемкостью данного инновационного процесса. Не существует однозначного ответа, насколько это хорошо для экономики в целом и для отдельного предприятия. Несомненно, создание нового продукта или усовершенствование уже имеющегося в долгосрочной перспективе может принести высокий доход, укрепить имидж компании, позволить расширить масштабы производства, превратить малый бизнес в средний или в крупный. При этом не стоит забывать, что любая деятельность требует вложений, а в случае наукоемкого производства или инновационной деятельности это немалые затраты. Важным элементом при этом является временной фактор, так как разработка чего-то нового может занять продолжительное время и средства, инвестированные в разработку, могут не вернуться в виде прибыли, так как результат инновационной деятельности до конца реализации остается неизвестным. С другой стороны, маркетинговые или организационные инновации не требуют особо крупных вливаний и их осуществление приносит требуемую экономическую выгоду в краткосрочной перспективе.

Результаты инновационного маркетинга и менеджмента должны способствовать развитию технологических инноваций, поскольку только сбалансированная инновационная политика, направленная на разработку и выпуск новой продукции, а также на совершенствование управления, позволит предприятию повысить уровень конкурентоспособности и выйти на мировые рынки.

Однако при всех сложностях, возникающих при реализации инновационной деятельности, несомненно, именно она является основным источником экономического развития предприятия. Экономически обоснованный план реализации инноваций позволит предприятию функционировать на более высоком уровне с получением значительно больших доходов. Поэтому инновационная политика должна быть у каждого предприятия как часть инновационной политики всего государства.

Библиографический список

1. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
2. Крылов Э. И., Власова В. М. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Инновации и инвестиции: анализ эффективности: учеб. пособие. СПб.: ГУАП, 2010. 360 с.

УДК 330.34

Е. С. Сакович

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях современного мира инновационная деятельность становится все более актуальной для коммерческих организаций с целью осуществления их эффективной финансово-хозяйственной деятельности, успешной стратегии экономического развития и получения конкурентных преимуществ в условиях рыночной экономики.

Благополучная реализация инновационной деятельности на предприятии предполагает разработку системы ее управления. Важной функцией управления любой системы является планирование развития объекта. Это объясняется важностью оценки его состояния, а также связью между эффективностью управления производством в целом и выбором приоритетов и очередностью развития объекта управления. Выбор оптимальной стратегии является залогом осуществления максимально успешной инновационной деятельности, так как в случае, если организация не предвидит изменяющиеся обстоятельства и не разработает мероприятия по реагированию на эти изменения, организация может оказаться в кризисном положении.

Планирование инноваций – это система расчетов, направленная на выбор и обоснование целей развития инновационного предприятия и подготовку решений, необходимых для их достижения [1].

С позиции инновационного менеджмента планирование представляет отдельную функцию инновационного менеджмента, которая включает:

- мероприятия по оценке условий внутренней и внешней среды предприятия;
- мероприятия по прогнозированию деятельности предприятия в целом;
- мероприятия по планированию реализации стратегии инновационной деятельности организации для достижения поставленных целей.

Целью стратегического планирования инновационной деятельности предприятия является создание долгосрочного преимущества. Реализация установленной цели позволит предприятию получить конкурентоспособные условия на рынке, увеличить получаемую прибыль, повысить уровень имиджа компании. Для осуществления данной цели устанавливается основная задача стратегического планирования инновационной деятельности, заключающаяся в построении схемы инновационного поведения компании на рынке.

В первую очередь, руководство предприятия должно сформировать миссию учетом ориентации деятельности предприятия на инновационную деятельность, определим ее направления. Так как инновации могут затрагивать не только производственный процесс, но и управленческую, организационную, маркетинговую и кадровую деятельность, необходимо формирование четких целей исходя из результатов от внедрения той или иной инновации, например [2]:

- выпуск новой продукции;
- повышение качества уже выпускаемой продукции;
- поиск новых рынков и победа над конкурентами;
- стремление повысить имидж компании;
- улучшение условий труда;
- улучшение экологических показателей и др.

Исходя из поставленных целей формируются задачи стратегического планирования инновационной деятельности. В общем виде задачи могут выглядеть следующим образом:

- структуризация целей инновационной деятельности и доведение их до отдельных исполнителей;
- формирование программ мероприятий, научных, технических и производственных задач, решение которых обеспечит достижение установленных целей;

- обеспечение временной и пространственной взаимосвязи отдельных целей, подцелей, мероприятий и исполнителей;
- оценка материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для реализации инновационных программ;
- контроль за ходом выполняемых работ инновационного проекта;
- осуществление регулирования хода выполнения работ по инновационным проектам.

На основе поставленных целей и сформулированных задач устанавливается стратегия инновационного развития предприятия, выступающая источником для составления планов (долгосрочных, среднесрочных, краткосрочных). Планы формируются по разным направлениям:

- проведение научно-исследовательских работ с целью разработки нововведений;
- организация и проведение опытно-конструкторских работ;
- подготовка производства и внедрение новой технологии;
- разработка и внедрение новой организационной структуры предприятия, реализация новых управленческих решений;
- подбор материалов, разработка технологических процессов, освоение новых технологий для изготовления нового вида продукции;
- приобретений требующихся информационных устройств и ресурсов;
- подбор, наем и переквалификация персонала для инновационной деятельности;
- проведение исследований рынка для внедрения инноваций;
- осуществление необходимых маркетинговых исследований, поиск каналов сбыта новой продукции, технологий, позиционирование инноваций на рынке [3].

Важным этапом планирования инновационной деятельности является создание условий для реализации составленных планов, а также информирование работников о намерениях предприятия осуществлять стратегию инновационного развития. Руководству предприятия необходимо изучить отношение персонала всех уровней организации к планируемым изменениям, так сотрудники, стремящиеся к развитию, с большим энтузиазмом воспримут нововведения, в то время как сотрудники, предпочитающие постоянство, тяжело принимают изменения. Помимо этого, осуществление инновационной проекта может потребовать переподготовки, повышения квалификации, дополнительного обучения сотрудника, так как от этого во многом зависит результат инновационной деятельности и сроки реализации проекта.

Таким образом, планирование оказывает влияние на реализацию стратегии инновационного развития, позволяя определить приоритетное направление инновационной деятельности, сформулировать цели и задачи, установить сроки инновационного проекта, определить мероприятия для реализации проекта, Правильно составленный план инновационной деятельности способствует более эффективной реализации и получению предприятием дополнительной прибыли за счет внедрения инноваций.

Библиографический список

1. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 446 с.
2. Вайчулис А. Ю., Волков Б. В., Жукова В. В. Планирование инновационной деятельности предприятия // Перспективы развития строительного комплекса. Астраханский государственный архитектурно-строительный университет. 2015. Т. 1, № 1. С. 141–145.
3. Чечурина М. Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2012. 214 с..

УДК 336.717

А. В. Смирнов

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В связи с высоким налоговым бременем в РФ и вынужденной оптимизацией, компании в официальной отчетности не всегда отражают реальную доходность бизнеса. В связи с этим у банков возникают сложности в корректном финансовом анализе таких организаций.

Актуальность данной статьи состоит в том, что в настоящее время большая часть организаций в сегменте среднего бизнеса применяют упрощенную систему налогообложения и не сдают официальную бухгалтерскую отчетность в налоговые органы. Единственным источником информации о платежеспособности таких организаций является управленческая отчетность.

Цель данной статьи проанализировать расхождения между официальной и управленческой отчетностью, а также рассмотреть методику финансового анализа и подтверждения управленческих данных.

Управленческая отчетность должна выступать в качестве источника исходной финансовой информации в двух случаях:

- наличие существенных расхождений между официальной и бухгалтерской отчетностью и управленческими данными. Оптимизация налогообложения;
- отсутствие у организации официальной бухгалтерской отчетности. Индивидуальные предприниматели и компании, использующие упрощенные системы налогообложения. Оптимизация налогообложения.

Основные статьи расхождения между официальным и управленческим учетом:

- чистая прибыль стремится к 0 за счет завышения расходов. Соответственно собственный капитал занижен;
- недвижимость и прочие основные средства не числятся на балансе (налог на имущество при УСН не платится);
- завышена кредиторская задолженность в части задолженности перед «операционными» компаниями;
- часть товаров или готовой продукции не числится на балансе;
- часть выручки и заработной платы «серая».

Для анализа управленческой отчетности кредитный аналитик должен знать самые распространенные механизмы оптимизации по данным отчета о финансовых результатах.

1. Использование в схеме бизнеса «операционных компаний» в целях завышения себестоимости закупаемых товаров; аккумуляирования чистой прибыли.

2. Включение «нереальных» затрат: реклама, маркетинговые исследования, консультационные услуги. Для выявления факта завышения следует доказать нереальность работ/услуг, уточнить вид, потребность и объем работ/услуг, вызвавших расходы и сопоставить расходы с рыночными расценками.

3. Занижения затрат в официальной отчетности. Цель – показать для банка чистую прибыль. Основные статьи: зарплата, реклама, аренда, административные расходы. Для выявления факта занижения рассчитывается средний размер заработной платы, арендной платы за 1 м² и сравнивается со средней зарплатной для рассматриваемого бизнеса/региона и средними ставками арендной платы для подобных объектов.

4. Занижение официальной выручки из-за частичного использования наличных расчетов. Необходимо определить легальность бизнеса (высокие налоговые риски). Легальность менее 80 %, как правило, не соответствует кредитной политике большинства банков.

5. Использование в схеме бизнеса компаний, находящихся на упрощенных режимах налогообложения, так как они несут меньшую налоговую нагрузку.

Основные принципы составления управленческой отчетности.

1. Подходы и методы составления:

- составлена организацией или составлена кредитным аналитиком;
- способ составления по оплате или отгрузке. Если по оплате, то не должна расходиться с денежным потоком;
- с включением НДС или нет;
- учтена амортизация или нет. Если размер амортизации учитывается, должна выделяться из состава себестоимости. При этом нужно понимать реально необходимый размер капитальных затрат для поддержания бизнеса в текущем состоянии.

2. Периодичность на пять отчетных дат.

3. В случае, если подтверждение каких-либо статей не представляется возможным и их влияние на результат не критично, следует исключить их из активов и доходов.

4. Если в рамках одного холдинга его субъекты применяют различные системы налогообложения и у организации отсутствует консолидированная управленческая отчетность, следует предварительно привести отчетность каждой компании в сопоставимый вид, а затем проводить консолидацию.

Подтверждать необходимо статьи баланса составляющие не менее 5 % валюты баланса. В каждой статье баланса подтверждается стоимость имущества/обязательства имеющего не менее 5 % стоимости статьи баланса. Подтверждению в обязательном порядке также должны подлежать данные, которые более чем на 5 % отклоняются от данных бухгалтерской отчетности. Статью можно считать подтвержденной, если расхождения между данными организации и аналитика не превышают 20 % [1].

В процессе анализа очень важную роль играет подтверждение чистой прибыли и собственного капитала. Последствия вывода средств из бизнеса могут носить различный характер:

- денежные средства используются в бизнесе. Заводятся обратно через увеличение уставного капитала собственниками, предоставление займов аффилированных компаний, приобретение активов и сдача в аренду;
- денежные средства не используются в бизнесе. Уходят на личные цели собственника (недвижимость, транспорт).

Можно косвенно подтвердить прибыль и капитал через активы собственника бизнеса. В данном случае обращается внимание на:

- перечень активов в собственности фактического собственника и его родственников;
- отсутствие кредитов на собственниках либо стоимость активов значительно превышает размер кредитов;
- подтверждение факта собственности (свидетельства, ПТС, договоры купли-продажи).

Все данные по активам должны подтверждаться аналитиком в результате визуального осмотра, рыночной оценки.

Основные способы подтверждения статей управленческой отчетности отражены в табл. 1.

Таблица 1

Способы подтверждения статей управленческой отчетности

| Статья отчетности | Способ подтверждения |
|----------------------------------|---|
| Основные средства | Документы, подтверждающие право собственности, договоры купли-продажи, документы оплате, акты приема-передачи |
| Долгосрочные финансовые вложения | Договоры займов/выписки из депозитария и реестродержателя/копии документарных ценных бумаг |
| Запасы | Договоры поставки, накладные, счет-фактуры, инвентарные книги, документы подтверждающие оплату, складские справки. Оценка проводится по рыночной стоимости на аналогичные товары. Готовая продукция, произведенная организацией и остатки незавершенного производства – по себестоимости. Специалист должен визуально оценить объем запасов в целом |

| Статья отчетности | Способ подтверждения |
|-----------------------------------|---|
| Дебиторская задолженность | Договоры с контрагентами, анализ условий расчетов, для выделения авансов. По крупнейшим должны запрашиваться акты сверки задолженности, первичные документы, свидетельствующие об отгрузке товара. Устанавливаются сроки возникновения, величина задолженности сопоставляется с объемами деятельности с учетом средней оборачиваемости по отрасли |
| Краткосрочные финансовые вложения | Договоры займов/копии ценных бумаг |
| Денежные средства | Справки из обслуживающих банков |
| Займы третьих лиц | Договоры с контрагентами, письма-справки от кредиторов |
| Кредиторская задолженность | Договоры с контрагентами, анализ условий расчетов, для выделения авансов, по крупнейшим запрашиваются акты сверки задолженности, первичные документы свидетельствующие о получении товара. Устанавливаются сроки возникновения, величина задолженности сопоставляется с объемами деятельности с учетом средней оборачиваемости по отрасли |
| Выручка | Ведомости счетов компаний, ведущих бухгалтерский учет, анализ заключенных договоров с покупателями, анализ поступлений на банковские счета, натуральный объем продаж и отпускные цены, цены конкурентов, прайс-листы, налоговые декларации, книги доходов и расходов, выписки из банков, карточка 51 счета, анализ внеоборотных активов |
| Себестоимость | Должна предоставляться структура себестоимости. Ведомости счетов компаний, ведущих бухгалтерский учет, анализ заключенных договоров с поставщиками, анализ списаний с банковских счетов, натуральный объем закупок и цены поставщиков, анализ себестоимости производства, тарифы конкурентов. Определение торговой наценки по группам товаров. Выборочно предоставляются договоры, счет-фактуры, иные первичные документы от фактических поставщиков и конечных покупателей с указанием в них вида сырья/товара |
| Чистая прибыль | Аналитическое подтверждение через размер рентабельности. Полученный результат сравнивается со среднеотраслевыми показателями, компаниями аналогами и при наличии информации, с показателями конкурентов |

Проанализировав методы составления и анализа управленческой отчетности можно сделать вывод, что у кредитных аналитиков есть множество способов подтвердить управленческие данные организации.

Благодаря данной методике анализа управленческой отчетности организации банки смогут раскрывать реальное положение дел в организации, группе компаний, понимать истинную платежеспособность. Данные факторы скажутся положительно как для организаций, которые смогут привлекать кредитные средства, так и для банков, которые смогут наращивать и диверсифицировать кредитный портфель.

Библиографический список

1. Все о финансовом анализе. URL: <http://1fin.ru/> (дата обращения: 13.04.2019).

УДК 336.76

А. В. Смирнов

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Актуальность выбранной темы заключается в том, что в связи с высокой волатильностью курсов валют у компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, возникают валютные риски. У бизнеса снижается прогнозируемость денежных потоков, на финансовый результат от профильного бизнеса влияет переоценка валютной позиции.

Несмотря на то, что основной целью денежно-кредитной политики Банка России является стабильность рубля, на практике она реализуется с переменным успехом, заставляя участников рынка и бизнеса искать защиты от валютных рисков. Курс рубля зависит уже не только от спроса и предложения на мировом межбанковском рынке, а от множества факторов, основными из которых являются политические аспекты.

Основная цель данной статьи заключается в исследовании инструментов хеджирования, их влиянии на минимизацию валютных рисков в бизнесе.

На протяжении 2000-х гг. резких (более 10 %) скачков курса рубля не было. Например, во время мирового финансового кризиса рубль подешевел к доллару на 35 % (с 27,3 до 36,7 р.), но это заняло два с половиной месяца (с ноября 2008 г. по февраль 2009 г.). До 2014 г. серьезных дневных скачков курса не фиксировалось. По итогам 2014 г. рубль обесценился к доллару на 72,2 % (с 32,66 р. на 1 января 2014 г. до 56,24 р. на 1 января 2015 г.) и к евро на 51,7 % (с 45,06 до 68,37 р.). В первой половине 2014 г. давление на рубль оказывали беспорядки и последующий государственный переворот на Украине, а затем – санкции, введенные против России США и другими странами. С осени основную роль в падении курса рубля стало играть сокращение цены на нефть: с \$107 за баррель нефти марки Brent в августе 2014 г. до \$60 – в декабре. Одной из причин сокращения курса рубля также стали спекуляции на валютном рынке. На рис. 1 показана динамика курса доллара США по отношению к рублю с 2013 по 2018 г.

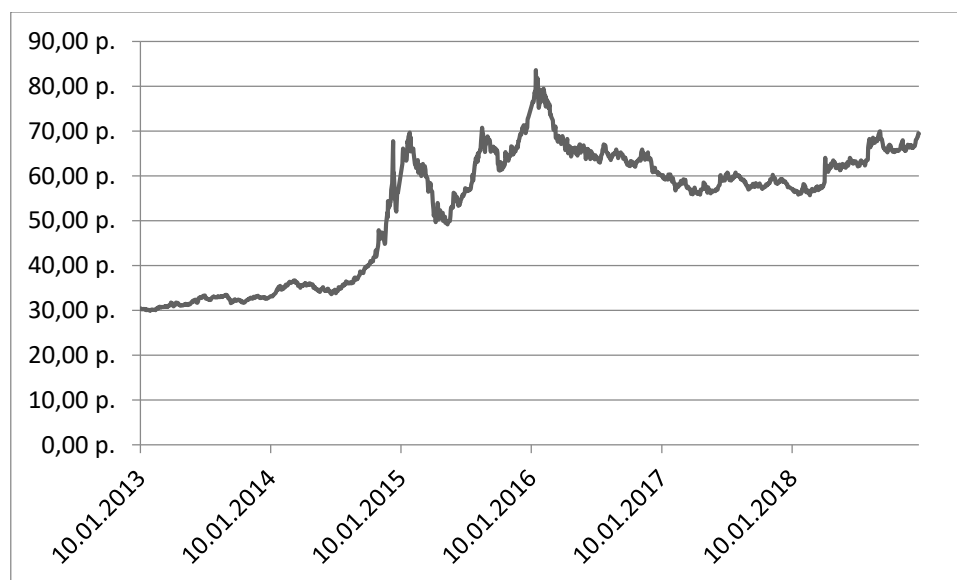


Рис. 1. Динамика курса доллара США в 2013–2018 гг. [1]

Надежным средством, закрывающим валютный риск, является хеджирование. Рассмотрим наиболее используемые виды хеджирования.

1. Хеджирование валютными форвардами.

Форвардный валютный контракт – это договор о купле или продаже определенного количества иностранной валюты в оговоренный срок в будущем по курсу, установленному в момент заключения договора. Форвардные сделки всегда индивидуализированы и определяются только двумя договаривающимися сторонами – продавцом и покупателем. Стороны согласовывают удобные для них условия, и вероятность того, что условия их договора подойдут каким-либо другим лицам, относительно невелика. Поэтому вторичный рынок форвардных контрактов очень узок. Форвардный курс может совпадать со спот-курсом валюты, но обычно он выше цены наличного рынка (с премией) или ниже (с дисконтом). Премия или дисконт форвардного курса, как правило, отражают разницу в процентных ставках между валютными активами и фундаментальное направление изменений спот-курса.

Определение форвардного курса:

$$F = S \frac{\left(1 + lq \frac{days}{basisq}\right)}{\left(1 + lq \frac{days}{basisq}\right)},$$

где F – форвардный курс; S – текущий валютный спот-курс; lq – процентная ставка по котируемой валюте; lb – процентная ставка по основной (базовой) валюте; $days$ – число дней от спот-даты до форвардной даты; $basisq$ – число дней в году, установленное для расчетов по котируемой валюте [2, с. 98–99].

2. Хеджирование валютными фьючерсами.

Фьючерс на валюту – это:

- сделка, подразумевающая поставку валюты в будущем по заранее оговоренной цене (реальный фьючерс);
- сделка, подразумевающая простое перечисление разницы между ценой валюты на день заключения сделки и ценой валюты по курсу спот рынка на день исполнения сделки (расчетный фьючерс).

Стратегия хеджирования валютными фьючерсами пользуется популярностью по ряду причин.

Хеджирование, применяется с целью сократить риски, связанные с резкими ценовыми изменениями на доходе с продаж. Например, торговая компания, имеющая розничную сеть в Европейском Союзе, хочет конкретизировать размер прибыли, выраженный в долларах. Для этого компании необходимо совершить покупку фьючерсного контракта, размер которого равен ожидаемой прибыли.

3. Хеджирование валютными опционами.

Опционные контракты на валюту являются широко используемыми и эффективными инструментами хеджирования валютных рисков, но при этом и более сложными. Валютный опцион дает покупателю право (но не обязанность) купить или продать определенное количество валюты в обмен на другую валюту по оговоренному курсу исполнения.

4. Хеджирование валютными свопами.

Валютный своп (*swap*) – обмен определенной суммы в одной валюте на сумму в другой валюте с обязательством снова обменять эти валюты в определенный, более поздний срок. Валютный своп похож на портфель форвардных контрактов с разными сроками исполнения. В настоящее время на мировом рынке возможно оформление соглашений своп на различные суммы и сроки, которые могут быть от нескольких месяцев до 20 лет.

Например, компания импортер заключала внешнеторговый контракт на поставку товаров установленного качества и на установленную сумму в иностранной валюте ежегодно в течение нескольких лет. Платеж по контракту должен осуществляться после поставки каждой партии товаров в иностранной валюте. Чтобы застраховать себя от валютного риска по контракту, импортер заключает следующую своп сделку:

- раз в год перед осуществлением платежа по контракту импортер обменивает по установленному в соглашении своп курсу местную валюту на иностранную;
- в это же время осуществляется продажа купленной валюты по текущему курсу, сложившемуся в каждый момент времени.

Стоит отметить, что при хеджировании перед трейдером стоит выбор между фьючерсами и форвардами (форвардными контрактами). Эти деривативы имеют несколько различий.

Форвардные контракты не имеют больших ограничений по размеру контракта и времени, что дает возможность скорректировать контракт, в зависимости от требований трейдера. При операциях с фьючерсами, контракт имеет фиксированный размер.

Оплата форвардного контракта осуществляется по истечении срока его действия. Расчет по фьючерсным контрактам производится ежедневно.

При использовании фьючерсных контрактов, трейдер может осуществлять переоценку своих позиций так часто, как ему угодно. При использовании форвардных контрактов нужно ждать истечения срока его действия [1, с. 112].

Схема своп-соглашения приведена на рис. 2.

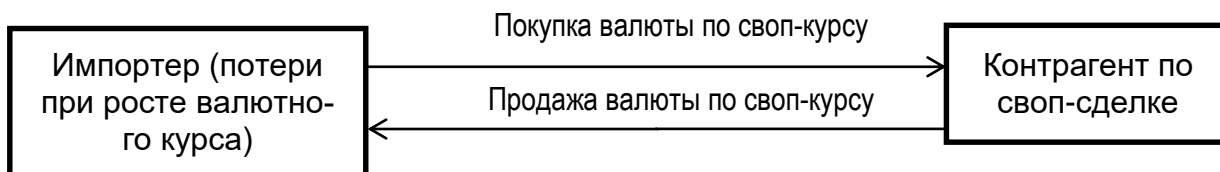


Рис. 2. Схема своп-соглашения

Формула определения своп-пунктов на валютном рынке

$$W = S \left(\frac{\left(1 + ib \times \frac{days}{basicq} \right)}{\left(1 + ib \times \frac{days}{basicb} \right)} - 1 \right),$$

где W – форвардная маржа, или своп-пункты; S – текущий валютный своп-курс; iq – процентная ставка по котируемой валюте; ib – процентная ставка по основной валюте; $days$ – число дней от спот-даты до форвардной даты; $basicq$ – число дней в году, установленное для расчетов по котируемой валюте; $basicb$ – число дней в году, установленное для расчетов по основной валюте [1, с. 124].

Проанализировав инструменты хеджирования можно сделать вывод, что используя деривативы бизнес сможет обезопасить себя при ведении внешнеэкономической деятельности. Современный этап развития международного финансового сообщества выдвигает проблему управления рисками в число самых приоритетных. В постоянно усложняющемся и взаимозависимом мире финансовых рынков и продуктов шанс на успех имеют только те организации, которые могут контролировать свои риски и эффективно ими управлять.

Своевременное использование форварда, фьючерса или опциона существенно снизит уровень валютного риска и, следовательно, позволит организации стабильно развиваться в условиях финансовых и политических кризисов.

Библиографический список

1. Домашенко Д. В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. 240 с.
2. Финансовый портал «Банки.ру». URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 13.04.2019).

УДК 338.012 / 339.56

М. И. Стрельникова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2019 Г.

Важным условием функционирования предприятия любого вида деятельности и размера является наличие основных средств.

Именно вид деятельности предприятия обуславливает их количество, а следовательно, стоимость, уровень обновления и степень износа. Основные средства являются элементом труда, т. е. ее орудием, с помощью которых работник изменяет (создает) предмет труда или которые являются необходимыми материально-техническими условиями для осуществления процесса торговли, заготовок, производства и тому подобное.

Эффективное использование основных средств обуславливает необходимость внедрения на предприятии научно обоснованной системы их учета, которая бы отвечала требованиям управления. В системе бухгалтерского и налогового учета наличия и движения основных средств определяющую роль играют концепция их оценки, которая должна обеспечивать выполнение принципа объективности в формировании финансовой и налоговой отчетности предприятия, и сроки эксплуатации, влияющие на распределение оценочной стоимости основных средств в расходы предприятия в зависимости от выбранных методов их амортизации.

Бухгалтерский учет, и в частности учет основных средств, регламентируется нормативными документами, которые систематизированы на рис. 1.

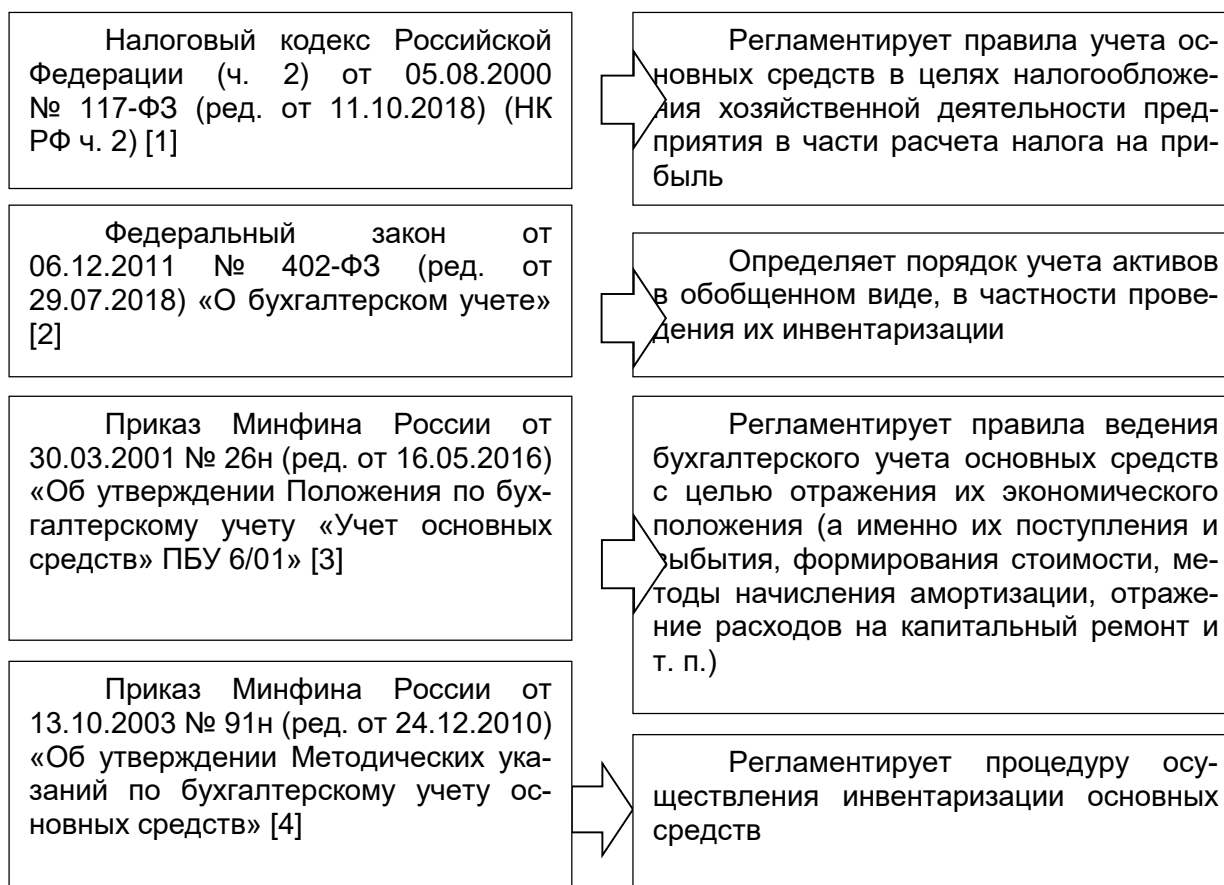


Рис. 1. Современная система нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета основных средств

Согласно ПБУ 6/01, основные средства представляют собой материальные активы, со сроком полезного использования (эксплуатации) больше 12 месяцев (операционного цикла), которые используются субъектами хозяйствования в процессе производства или поставки товаров, предоставления услуг или для осуществления административных и социально-культурных функций.

Заметим, что определение термина «основные средства» согласно Налогового кодекса РФ не подменяет собой определение, которое содержится в ПБУ 6/01, а является определенным бухгалтерско-налоговым симбиозом. В соответствии с Налоговым кодексом РФ, основные средства представляют собой материальные активы, стоимость которых превышает 100 тыс. руб. и срок полезного использования (эксплуатации) которых составляет более одного года, предназначенные плательщиком налога для использования в собственной хозяйственной деятельности.

Основные сравнительные характеристики бухгалтерского и налогового учета основных средств, существующие в настоящее время, приведены на рис. 2.



Рис. 2. Сравнительная характеристика учета основных средств согласно бухгалтерскому (финансовому) и налоговому учету

Данные, приведенные на рис. 2, свидетельствуют о существенном различии в подходе к учету основных средств в бухгалтерском (финансовом) и налоговом учете, обусловленном различными целями данных видов учета.

Рассмотрим нововведения в законодательстве 2019 г. и сделаем обзор всех изменений бухгалтерского и налогового учета в части учета основных средств.

В части бухгалтерского учета, чиновники хотят в 2019 г. упростить признание расходов на основные средства, права на которые надо регистрировать. После изменений не нужно будет подтверждать подачу документов на госрегистрацию. Кроме того, предлагают прописать для ИП, как определять остаточную стоимость основных средств.

Основные изменения в бухгалтерском учете основных средств в 2019 г. коснутся также предприятий, которые вправе вести упрощенный бухгалтерский учет.

Для данных субъектов хозяйствования планируется внести следующие изменения:

- стоимость приобретенных основных средств формируется по цене, которая оплачена поставщику и монтажной организации, а формирование стоимости самостоятельно изготовленных ОС – по оплаченной подрядным и подобным организациям цене; остальные затраты можно сразу относить на расходы по обычным видам деятельности;

- амортизацию начислять единовременной операцией от 31 декабря;

- при вводе в эксплуатацию производственного и хозяйственного инвентаря амортизация начисляется в размере всей первоначальной стоимости объекта.

Представленные нововведения позволят для предприятий на ОСНО снизить налог на имущество предприятий, а те, кто находятся на упрощенной системе налогообложения, будут иметь возможность в некоторых случаях соблюсти предел стоимости, позволяющий оставаться на УСН.

Необходимо отметить, что законодатели правят Налоговый кодекс регулярно, но изменения, которые вступят в силу с 1 января 2019 г., обещают стать одними из самых важных для бизнеса за последние несколько лет.

Анализируя изменения налогового законодательства, нужно обратить внимание на то, что корректировки были внесены в следующие элементы налогового учета основных средств:

1. С 2019 г. чиновники увеличили ставку НДС с 18 до 20 % (п. 4 ст. 1 Федерального закона от 03.08.2018 г. № 303-ФЗ), поэтому новшество явно невыгодно для налогоплательщиков. Поправка касается всех компаний на общем режиме, а также косвенно – всех их покупателей, вне зависимости от статуса и системы налогообложения [5].

Последствия: эксперты ожидают роста цен на товары, работы или услуги, а значит, понадобится больше оборотных средств и придется переплачивать еще и за заемное финансирование.

Компании заплатят больше также и за свои ошибки. Например, при отказе в вычете по итогам проверки компания потеряет больше денег, чем сейчас. Штрафы также возрастут, так как их рассчитывают исходя из суммы недоплаченных в бюджет налогов.

2. С 2019 г. компании не платят налог на имущество организаций с движимых активов (Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 302-ФЗ). Поправки внесли в описание объекта налогообложения (п. 1 ст. 374 НК в ред. 2019 г.) [6].

Последствия: сейчас уже освобождены от налога активы первой и второй амортизационных групп (пп. 8 п. 4 ст. 374 НК РФ) и все движимое имущество, поставленное на учет после 1 января 2013 г. (п. 25 ст. 381 НК РФ). Из последней льготы есть исключения: активы, полученные в результате реорганизации или от взаимозависимого лица. Поправка освободит от налога старые активы, которые не относятся к первой или второй амортизационной группе, и новые объекты тех же групп, но полученные от дружественных лиц.

3. С 01.01.2019 г., согласно ст. 259.3 НК РФ (п. 1, пп. 5), организации смогут применять повышающий коэффициент не выше 2 к норме амортизации ОС, относящихся к основному технологическому оборудованию, эксплуатируемому в случае применения наилучших доступных технологий.

Таким образом, выполненный анализ свидетельствует о значительных изменениях в части бухгалтерского и налогового учета основных средств с 01.01.2019 г.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 11.10.2018 г.) // Собрание законодательства РФ 07.08.2000 г. № 32. Ст. 3340.
2. О бухгалтерском учете: Федер. закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018 г.) // Собрание законодательства РФ. 12.12.2011 г. № 50. Ст. 7344.
3. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н (ред. от 16.05.2016 г.) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 20. 14.05.2001.
4. Об утверждении Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств: приказ Минфина России от 13.10.2003 г. № 91н (ред. от 24.12.2010 г.) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. № 4. 26.01.2004.
5. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах: Федер. закон от 03.08.2018 г. № 303-ФЗ (ред. от 30.10.2018 г.) // Собрание законодательства РФ, 06.08.2018 г. № 32 (ч. I). Ст. 5096.
6. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации: Федер. закон от 03.08.2018 г. № 302 // Собрание законодательства РФ. 06.08.2018 г. № 32 (ч. I). Ст. 5095.

УДК 338.012 / 339.56

М. И. Стрельникова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

С. М. Молчанова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Производственно-хозяйственная деятельность и финансовое состояние предприятия во многом зависят от обеспеченности основными средствами и от их использования.

Под эффективностью основных средств понимают результат, полученный в виде эффекта, соотносимого с потраченными ресурсами. Он является составной частью результата использования всех производственных ресурсов предприятия.

Современные подходы к оценке эффективности использования основных средств разнообразны, но все они основаны на системе натуральных и стоимостных показателей.

К натуральным показателям относятся экстенсивное и интенсивное использование основного оборудования, отдача в натуральном или условно-натуральном выражении, использование производственной мощности и степень ее освоения. Стоимостные показатели: фондоотдача основных средств, рассчитанная по стоимостным показателям, фондоемкость, соотносят оценки темпов роста выпуска продукции и темпов роста объема основных средств, фондовооруженности и производительности труда.

Различные авторы отдают предпочтение различным показателям.

Так, Гарифуллина А. А. считает, что показатель отдачи основных средств, рассчитанный в стоимостном значении (отношение стоимости произведенной продукции к среднегодовой стоимости основных средств), дает необъективную характеристику эффективности их использования и нецелесообразен для сравнительного анализа. Причиной является рыночный механизм ценообразования для продукции и для основных средств, между которыми четкой эластичности не достигнуто. При формировании технологической производственной системы основных средств они не являются определяющими, а лишь оценочными. Потому анализ нужно проводить по двум направлениям:

- анализ влияния на уровень отдачи производительности оборудования, коэффициента сменности стоимости единицы оборудования, удельного веса машин и оборудования в общей стоимости основных средств;
- оценка эффективности эксплуатации оборудования [1, с. 324].

Е. В. Грязев считает, что система показателей, которая может полностью характеризовать эффективность основных средств, охватывает два блока:

- показатели воспроизведения отдельных видов и всей совокупности средств труда;
- показатели уровня использования основных средств в целом и отдельных его видов (рис. 1) [2, с. 113].

Показателям воспроизводства при анализе основных средств автор придает большое значение, поскольку воспроизводственные процессы непосредственно влияют на степень эффективности их использования. Он отмечает, что действующая система показателей воспроизводства основных средств нуждается в совершенствовании.

Г. В. Савицкая предлагает для полного анализа основных средств использовать трехуровневую модель факторного анализа фондоотдачи, которая позволяет проанализировать влияние на фондоотдачу как стоимостных, так и натуральных показателей [3, с. 114].

Приведенные современные подходы к определению эффективности использования основных фондов весьма разнообразны, но в подавляющем большинстве основываются на одних оценочных показателях, которые следует рассматривать как три подсистемы:

- показатели, характеризующие техническое состояние (воспроизведение) основных фондов;
- обобщающие показатели использования основных фондов;
- частные показатели использования основных фондов.

Формулы расчета показателей состояния и эффективности использования основных средств и их характеристика приведены в табл. 1.



Рис. 1. Система показателей эффективности основных фондов

Таблица 1

Показатели состояния и эффективности использования основных средств [4, с. 76]

| Показатель | Формула расчетов | Характеристика | Интервал |
|---|--|---|---------------------------------|
| Показатели, характеризующие обеспеченность предприятия основными средствами | | | |
| Фондоемкость | Среднегодовая стоимость основных производственных средств/стоимость продукции | Характеризует обеспеченность предприятия основными средствами | Чем выше, тем лучше (от 0 до 1) |
| Фондовооруженность | Среднегодовая стоимость основных производственных средств/среднесписочная численность работников | Показывает величину основных средств работника | Чем выше, тем лучше |
| Коэффициент реальной стоимости основных средств в имуществе предприятия | Остаточная стоимость основных производственных средств/стоимость имущества предприятия | Отражает удельный вес остаточной стоимости основных средств в общей стоимости имущества предприятия | Чем выше, тем лучше (от 0 до 1) |
| Показатели, которые характеризуют состояние основных производственных средств | | | |
| Коэффициент износа основных средств | Сумма износа основных производственных средств/среднегодовая стоимость основных средств | Показывает степень износа основных средств | Чем ниже, тем лучше (от 0 до 1) |
| Коэффициент годности | 1 – коэффициент износа основных производственных средств | Отражает часть основных средств, пригодную к экс- | Чем выше, тем лучше |

| Показатель | Формула расчетов | Характеристика | Интервал |
|--|--|---|---------------------------------|
| основных средств | | платации | (от 0 до 1) |
| Коэффициент обновления основных средств | Стоимость введенных основных производственных средств/среднегодовая стоимость основных производственных средств | Показывает долю введенных основных средств в общей их стоимости | Чем выше, тем лучше (от 0 до 1) |
| Коэффициент выбытия основных средств | Стоимость выбывших основных производственных средств/среднегодовая стоимость основных производственных средств | Характеризует интенсивность выбытия основных средств | Чем ниже, тем лучше (от 0 до 1) |
| Коэффициент прироста основных средств | (Стоимость введенных основных производственных средств – стоимость выведенных основных производственных средств)/ среднегодовая стоимость основных средств | Показывает степень увеличение основных средств в отчетном периоде по сравнению с прошлым периодом | Чем выше, тем лучше (от 0 до 1) |
| Показатели, характеризующие эффективность использования основных средств | | | |
| Фондоотдача | Стоимость продукции / балансовая стоимость основных производственных средств | Характеризует эффективность использования основных средств | Чем выше, тем лучше |
| Рентабельность основных средств | Чистая прибыль предприятия / среднегодовая стоимость основных производственных средств × 100 % | Определяет степень использования основных средств | Чем выше, тем лучше |

Несмотря на разнообразие показателей, которые отражают обеспеченность, состояние и эффективность использования основных средств, нет четкой модели, следуя которой, можно было найти проблему, связанную с основными средствами, решить и избежать ее в будущем. Довольно трудно принять решение по управлению эффективностью основных фондов предприятия. Именно поэтому предлагаем алгоритм, который позволяет принять соответствующее решение своевременно.

Алгоритм процесса принятия решения по управлению эффективностью основных фондов предприятия предусматривает, что процесс представляет собой движение от одного блока к другому:

- 1) постановка проблемы: возникновение ситуации, проявление проблемы, сбор необходимой информации, описание проблемной ситуации;
- 2) разработка вариантов решения: формирование требований-ограничений, сбор необходимой информации, разработка возможных вариантов;
- 3) выбор решения: определение критериев выбора; выбор решений, которые соответствуют критериям; оценка возможных последствий; выбор наилучшего решения по управлению эффективностью основных фондов предприятия.

Модель управления эффективностью использования основных средств представлена на рис. 2.

Первым этапом исследования управления эффективностью использования основных средств предприятия является оценка состояния основных средств. С этой целью следующим этапом станет выбор системы показателей анализа эффективности использования основных средств и проведения анализа эффективности использования основных средств; после получения результатов анализа нужно создать соответствующую стратегию эффективного управления основными средствами предприятия, устранение проблем или улучшения эффективности использования основных средств; контроль выполнения соответствующей стратегии и корректировки ее, если это требуется по результатам проведенного оценивания.

Таким образом, основные средства – это материальные активы разного рода, выступающие неотъемлемой частью процесса производства и составляющие основу для создания капитала.



Рис. 2. Модель управления эффективностью использования основных средств [5, с. 142]

Важным фактором конкурентных преимуществ является управление эффективностью использования основных фондов предприятия, т.е. способность предприятия к быстрой перестройке управленческого воздействия, принятия и реализации адаптивных в сложившихся экономических обстоятельствах решений по управлению процессом оценки основных средств предприятия. Это необходимо для поддержки инновационной активности предприятия.

Работа по управлению эффективностью использования основных средств должна осуществляться систематически и постоянно, именно с целью улучшения деятельности по управлению эффективностью использования основных средств предложена модель управления эффективностью использования основных средств. Эта модель содержит несколько последовательных этапов, которые позволят оценить состояние основных средств, разработать стратегию ситуации, которая сложилась на предприятии на момент анализа, и проконтролировать и своевременно скорректировать соответствующую стратегию.

Библиографический список

1. Гарифуллина А. А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» // Молодой ученый. 2017. № 7. С. 324–329.

2. Грязев Е. В. Применение комплексного анализа хозяйственной деятельности в системе управления основными средствами // Научный альманах. 2017. № 10-1 (12). С. 113–116.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 378 с.
4. Кобелева С. В., Конова О. Ю., Смолянинова П. А. Эффективное использование и оценка основных средств, как один из факторов повышения конкурентоспособности предприятия // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2016. № 2(11). С. 76–80.
5. Коровкина Н. И. Базовые методологические принципы и подходы взаимодействия стратегического и тактического управления основными средствами предприятия // Вестник Тульского филиала Фин. университета. 2016. № 1. С. 139–150.

УДК 37.014.3

Е. А. Хватова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**ОБЗОР НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ОБРАЗОВАНИЕ»**

Национальные проекты – стратегические цели развития государства на ближайшие шесть лет. Задачей национальных проектов является устранение тех ограничений развития российской экономики, которые существуют не только на уровне экономики в целом, но и на уровне развития регионов. Однако стоит заметить, что в национальных проектах практически не затронуты вопросы развития реальных секторов экономики.

Национальные проекты можно разделить на три основные направления. Первое – человеческий капитал, к нему относятся проекты: «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура». Второе направление – комфортная среда для жизни, включает следующие проекты: «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда», «Экология». Третьим направлением является экономический рост, включающий шесть проектов: «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт», «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры».

В совокупности, все проекты суммарно сформированы на 25,7 трлн руб. в период до 2024 г. Из них 13 158,2 млрд руб. – деньги федерального бюджета, 7 515,3 млрд руб. – средства внебюджетных источников, 4 903,9 млрд руб. – бюджеты субъектов РФ и 147,8 млрд руб. – государственные внебюджетные фонды [1].

Одним из ведущих национальных проектов является проект «Образование». Цели проекта – «обеспечение глобальной конкурентоспособности российского образования, вхождение Российской Федерации в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования», а также «воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально-культурных традиций» [1]. По словам министра образования – Ольги Васильевой, на основе международного исследования PISA, Россия находится на 34–36-м месте, а согласно рейтингу стран мира по индексу уровня образования, Россия занимает 32-е место [2, 3].

Рассмотрим более подробно, из каких федеральных проектов состоит национальный проект «Образование».

Первый проект имеет название «Современная школа», подразумевает строительство новых школ и технологическое обновление старых, полную ликвидацию обучения в третью смену и обновление образовательных программ.

Второй проект «Успех каждого ребенка», его цель – гармоничное развитие личности, планируется, что детские технопарки «Кванториум» появятся в каждом регионе.

Третий проект «Поддержка семей, имеющих детей», в рамках которого будет создан единый интернет-портал для мам и пап с целью получения консультаций, связи с педагогами, а также для психологической помощи.

Четвертый федеральный проект «Цифровая образовательная среда» устанавливает, что в школу проведут интернет, создадут так называемую «Российскую электронную школу», где будут представлены виртуальные библиотеки, музеи и 3D-лаборатории.

Пятый проект «Учитель будущего». Со слов Ольги Васильевой, он один из ключевых в этом списке. Не менее половины учителей должны пройти переподготовку, появятся звания «учитель-мастер», «учитель-наставник».

Шестой проект «Молодые профессионалы» направлен на модернизацию профобразования, его цель – поднять престиж рабочих профессий.

Седьмой федеральный проект «Новые возможности для каждого», цель которого заключается в предоставлении возможности обучения человеку любого возраста. Для этого будет создана платформа-навигатор с курсами и программами, в том числе онлайн.

За восьмой проект «Социальная активность» отвечает Росмолодежь, которая будет развивать волонтерское движение.

Девятый проект «Экспорт образования» состоит из нескольких проектов. На базе вузов будут создаваться бизнес-инкубаторы, научные центры, а также онлайн-курсы для всех граждан. Кроме этого, будет доработана правовая база для привлечения иностранных студентов и преподавателей, в том числе упрощено миграционное законодательство.

Десятый федеральный проект «Социальные лифты для каждого» подразумевает создание системы ежегодных профессиональных конкурсов для граждан всех возрастов с целью их развития и карьерного роста, поддержка открытой платформы «Россия – страна возможностей».

Источниками финансирования национального проекта «Образование» в размере 784,5 млрд руб. выступают федеральный бюджет (723,3 млрд руб.), бюджеты субъектов РФ (45,7 млрд руб.), а также внебюджетные источники (15,4 млрд руб.) [1]. По словам Ольги Васильевой, средства для реализации проекта будут поступать в регионы в виде единой субсидии [2]. Поскольку деньги заранее не распределены по каждому из вышеперечисленных проектов, с одной стороны, регионы смогут самостоятельно определить индивидуальный путь к реализации проекта, а с другой стороны, существует вероятность нерационального распределения средств. Так, например, власти Свердловской области давно работают над оснащением школ современным оборудованием, правда с переменным успехом. В 2017 г. компания «Ростех» обещала поставить планшеты российского производства, на которые было потрачено 300 млн руб. и планировалось еще 150 млн руб. Но в итоге школьники получили девайсы американской фирмы, произведенные в 2012 г., стоимость которых расценивалась в 30 долл., а вес составлял 1,5 кг [4].

В процессе изучения национальных проектов, возникает вопрос: как добиться выполнения поставленных задач? Одним из способов решения является привлечение частного капитала, инвестиций. Дмитриев Кирилл, генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций, считает, что только за счет инвестиций можно обеспечить тот экономический рост, который необходим. В случае, когда инвестор вкладывает свои средства, он обычно лучше контролирует проект, проект становится более прозрачным, качественным и эффективным. Впрочем, существуют проекты, в частности, проект «Образование», которые не считаются потенциально доходными, которые в большинстве реализуются только за счет бюджетных средств.

Таким образом, на ближайшие шесть лет перед Россией стоят цели по обеспечению глобальной конкурентоспособности российского образования, вхождение в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования, а также выполнение десяти федеральных проектов, из которых состоит национальный проект «Образование».

Библиографический список

1. Национальные проекты. URL: <https://www.static.government.ru/media/files> (дата обращения: 05.03.2019).
2. Колесникова К. Девять заданий министра Васильевой. URL: <https://www.rg.ru/amp/2018/07/31/olga-vasileva-raskryla-podrobnosti-nacproekta-obrasovanie.html> (дата обращения: 04.04.2019).
3. Аналитический портал. URL: <https://www.gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (дата обращения: 02.04.2019).
4. Дмитриев Ю. Все «российское новое» – хорошо забытое «западное старое»? URL: <https://www.og.ru/economics/2017/09/12/91297> (дата обращения: 01.04.2019).

УДК 330.1

Е. А. Хватова

магистрант кафедры экономики высокотехнологичных производств

Э. И. Крылов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТНОГО И ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИННОВАЦИЙ

Характерной чертой современного мира является постоянное развитие, которое может проявляться во всех сферах жизнедеятельности человека. Еще в середине XX в. мало кто имел представление, что такое «мобильный телефон». Изначальной идеей было создание телефонов для использования в автомобиле и вес их составлял 30–40 кг, поэтому они скорее могли называться перевозимые, а не переносные телефонные аппараты. Со временем появились первые модели мобильных телефонов больше похожих на кирпич, чем на современные смартфоны, которые легко помещаются в кармане и весят около 200 г. Похожим примером является история создания персонального компьютера, автомобиля и т. д. Сегодня сложно представить жизнь без такого рода инноваций, которые плотно вошли в нашу жизнь.

Трудно не согласиться с мнениями ученых, считающих инновации основной движущей силой экономического и социального развития. Можно сказать, что благодаря инновациям повышается уровень жизни человечества. Так, например, инновации влияют на качество продукции, создаются улучшенные или новые товары, позволяющие в большей степени удовлетворять потребности потребителей. Инновации воздействуют на экономический рост как государства, отрасли экономики в целом, так и отдельных предприятий. Положительное влияние инноваций по отношению к предприятию может выражаться в повышении его конкурентоспособности путем внедрения новых технологий, способов производства. Такого рода изменения также могут привести к снижению издержек производства, увеличению объема выпуска продукции, следовательно, к увеличению прибыли. Благодаря онлайн-курсам, вебинарам, видео-урокам, которые также являются инновационными на данный момент, повышается уровень знаний людей, появляется возможность освоить новую информацию.

Таким образом, можно сказать, что инновационная деятельность предоставила возможность мировому сообществу подняться на новый, более высокий уровень развития. Важно понимать, что само общество включает в понятие «инновация».

В одной из социальных сетей был проведен опрос. Согласно его результатам, подавляющее большинство респондентов (87 %) определили инновации как «процесс, приводящий к созданию чего-то нового». Остальные 17 % опрошенных предположили, что «инновация – это новый товар, появившийся на рынке» [1].

Результаты данного опроса послужили основой для научного исследования понятия инновация.

В научную экономическую литературу понятие «инновация» впервые ввел Йозеф Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития», в которой под инновациями подразумевалось осуществление новых комбинаций, оказывающих влияние на динамику экономического развития [2]. К числу типовых комбинаций относились:

- создание ранее не известного потребителю товара или нового качества той или иной продукции;
- формирование нового метода производства, ранее не использовавшегося в данной отрасли, основа которого не обязательно состоит из изобретений или научных открытий и который может заключаться и в усовершенствовании коммерческого использования данного товара;
- использование новых рынков сбыта, на которых ранее не были представлены данные товары или отрасль промышленности;
- создание нового источника факторов производства, вне зависимости от того, существовал ли данный источник ранее либо его необходимо создать вновь;
- проведение системного преобразования структуры производства или реорганизации органов его управления [2].

В последующей экономической литературе термин инновация трактуется учеными с различных позиций. В рамках данной статьи будут рассмотрены два наиболее распространенных подхода к определению сущности понятия инновации.

По мнению одних авторов, инновация представляет собой некий конечный результат деятельности в виде новой (улучшенной) продукции, метода, технологии и т. д.

Примером объектного подхода к определению инноваций выступает Руководство Фраскати, в котором инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, подхода, применяемого в рыночных отношениях, в практической деятельности, к социальным услугам соответственно [3].

Согласно Э. И. Крылову и В. М. Власовой, «инновация – конечный результат совместной деятельности научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций, а также изготовителей и потребителей (пользователей) новых средств, предметов труда, потребительских товаров и разного вида новых услуг, технологических процессов, способов организации производства, труда и управления, имеющий более высокую экономическую, а также социальную и экологическую эффективность в сравнении с существующими аналогами» [4].

С. В. Ильдеменов, В. Г. Медынский в качестве инноваций понимали улучшенный по сравнению с прежним аналогом результат научного исследования или совершенного открытия в виде объекта, внедренного в производство [5].

Помимо объектного подхода к пониманию инноваций, в научной литературе существует подход, рассматривающий инновацию как процесс создания и использования новых изделий, подходов и т. д.

Венгерский ученый Б. Санто предлагал рассматривать инновацию как общественный технико-экономический процесс, в ходе которого посредством практического использования идей и изобретений, создаются улучшенные по своим свойствам изделия, технологии. В случае коммерческой ориентации инноваций, т. е. нацеленности на получение экономической выгоды, важным критерием ее эффективности выступает прибыль [6].

Американский экономист Б. Твисс определял инновацию как процесс приобретения экономического смысла новой идеи или изобретения... «это единственный в своем роде процесс, что объединяет науку, технику, экономику и управление. Он заключается в получении новизны и длится от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая комплекс отношений, производство, обмен, потребление» [7].

По мнению других авторов, инновация – это нечто большее, чем придумывание хороших идей, это процесс их превращения в практическое использование [8].

После рассмотрения различных определений инноваций, можно сделать вывод, что каждая приведенная точка зрения имеет право на существование. Однако необходимо отметить, что не стоит строго придерживаться какой-либо одной точки зрения, а следует учитывать преимущественные черты каждого из подходов.

Библиографический список

1. Социальная сеть Инстаграм. URL: <http://www.instagram.ru> (дата обращения: 20.03.2019).
2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / пер. с англ. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Frascati Manual: Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. The Measurement of Scientific and Technological Activities. OECD Publishing, 2002.
4. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: в 4 кн. Кн. 4: Инновации и инвестиции: анализ эффективности: учеб. пособие / под ред. Э. И. Крылова, В. М. Власовой. СПб: ГУАП, 2010. 360 с.
5. Ильдеменов С. В., Медынский В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М.: ЮНИТИ, 1999. 416 с.
6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / пер. с венг. М.: Прогресс, 1990. 296 с.
7. Твисс Б. Управление научно-технологическими нововведениями. М.: Экономика, 1989. 287 с.
8. Tidd D. Managing innovation / D. Tidd, D. Bessant, K. Pavitt. John Wiley & Sons, LTD, Chichester, 2015.

УДК 330

Г. М. Чернов

магистрант кафедры экономики высокотехнологических производств

В. М. Власова – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель.

ОБЗОР ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О НАУКЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ»

Базовым законом, регулирующим научную и инновационную деятельность в Российской Федерации, является федеральный закон (далее – ФЗ) «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ, определивший цели, принципы и ключевые ориентиры развития научно-технической сферы на длительный период. В нем получили развитие такие принципы научной и инновационной деятельности, как концентрация ресурсов на приоритетных направлениях науки и техники, стимулирование научно-технической и инновационной деятельности, создание системы государственных научных (инновационных) центров и других новых институциональных структур [1, с. 52].

Данный закон определяет круг субъектов научно-технической и инновационной деятельности, их права и обязанности, а также права, обязанности и компетенцию органов государственной власти в данной области. В частности, для Российской академии наук и отраслевых академий наук устанавливается обязательная отчетность перед Президентом РФ и Правительством РФ о проведенных научных исследованиях, научных и научно-технических результатах, а также предложения о приоритетных направлениях развития фундаментальных и прикладных наук.

ФЗ устанавливает различные принципы осуществления государственной научно-технической и инновационной политики. Выделим из них наиболее важные для нашего исследования:

- признание науки социально значимой отраслью, определяющей уровень развития производительных сил государства;
- интеграция научной, научно-технической и образовательной деятельности на основе различных форм участия сотрудников, аспирантов и студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования в научных исследованиях и экспериментальных разработках посредством создания учебно-научных комплексов на базе образовательных учреждений высшего профессионального образования, научных организаций академий наук, имеющих государственный статус, а также научных организаций федеральных органов исполнительной власти;
- стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему экономических и иных льгот;
- развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности посредством создания системы государственных научных центров и других структур.

Данный законодательный акт неоднократно дополнялся с момента его принятия. Тем не менее его основные положения по регулированию научно-технической деятельности не претерпели существенных изменений.

Основные поправки были связаны с регулированием процессов коммерциализации научно-технических исследований, грантовой деятельности.

Таким образом, ФЗ от 21.07.2011 г. № 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» в ст. 2 ч. 8–12 были установлены следующие понятия [2, с. 56]:

- коммерциализация научных и научно-технических результатов;
- инновации;
- инновационный проект;
- инновационная инфраструктура;
- инновационная деятельность.

При реализации принципов, упомянутых в данном Федеральном законе, развитие науки повлечет за собой и рост доходов федерального бюджета, которые будут складываться из налогов фирм, использующих в своем производстве новейшие достижения техники, а также от экспорта государственными предприятиями продукции, полученной с использованием новейших научных разработок. Как

следствие, рост доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ, что позволит государству распределить эту прибыль на повышение уровня жизни граждан своей страны. Таким образом, будет достигнута еще одна важная задача, стоящая перед каждым государством мира, – это решение как можно большего числа социальных проблем в обществе.

Управление научной и научно-технической деятельностью в России осуществляется на основе сочетания принципов государственного регулирования и самоуправления.

Разъяснить такое сочетание можно следующим образом. Государство изначально предоставляет определенную степень автономности всем научным организациям. Отдельными органами государственной власти осуществляет контроль за соблюдением законности в данных научных организациях. Если в определенной области научных познаний эти разработки и исследования важны для государства (например, в настоящее время глава государства особое внимание уделил нанотехнологиям, оборонной промышленности), то такие направления в развитии науки будут взяты под особый контроль со стороны федеральной власти. И такой государственный контроль достигается посредством того, что передаются дополнительные средства бюджета на финансирование исследований. А уже на основании бюджетного законодательства государством контролируется целевое использование бюджетных средств. Соответственно, государство само ставит задачи перед научными организациями и указывает на то, какие виды разработок и в каких областях научного познания оно готово дополнительно финансировать.

Также в № 127-ФЗ рассматриваются задачи органов государственной власти Российской Федерации, власти субъектов Российской Федерации и государственных академий наук. К ним можно отнести [3, с. 198]:

- определение приоритетных направлений развития науки и техники;
- обеспечение формирования системы научных организаций;
- осуществление межотраслевой координации научной и научно-технической деятельности;
- разработку и реализацию научных и научно-технических программ и проектов;
- развитие форм интеграции науки и производства;
- реализацию достижений науки и техники.

Таким образом, органы государственной власти совместно с академиями должны не только развивать отечественную науку, но и искать способы наиболее быстрого внедрения новых изобретений и технологий в производство.

Основные изменения от 25 июля 2011 г., 1 и 21 октября 2011 г. норм Федерального закона касаются включения в его текст положений об инновациях, инновационной деятельности в области науки, фундаментальных и прикладных исследований. Особый интерес вызывает принятие новой главы «Государственная поддержка инновационной деятельности». Она состоит из пяти статей, принципиально новых для российского законодательства о науке.

В соответствии со ст. 16 п. 1 основными целями государственной поддержки являются модернизация российской экономики, обеспечение конкурентоспособности отечественных товаров, работ и услуг на российском и мировом рынках, улучшение качества жизни населения.

Кроме того, дается определение понятию государственная поддержка инновационной деятельности. Она представляет собой совокупность мер, принимаемых органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации в целях создания необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность.

Особое внимание следует уделить упомянутым принципам осуществления государственной поддержки инновационной деятельности:

- программный подход и измеримость целей при планировании и реализации мер государственной поддержки;
- доступность государственной поддержки на всех стадиях инновационной деятельности, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства;
- приоритетное использование рыночных инструментов и инструментов государственно-частного партнерства для стимулирования инновационной деятельности;

– целевой характер использования бюджетных средств на государственную поддержку инновационной деятельности.

Оценка эффективности государственной поддержки с точки зрения реализации государственной политики в соответствующей области и достижения поставленных целей осуществляется высшими органами управления субъектов государственной поддержки, а также иными органами и организациями в случаях, установленных законодательством.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Государственное регулирование экономики и инновационных процессов, как отмечают многие ученые, является одним из главных условий перевода функционирования экономики на рыночные рельсы [4, с. 217].

В результате вышесказанного можно говорить о верховенстве исследуемого закона «О науке и государственной научно-технической политике», определившего цели, принципы и ключевые ориентиры развития научно-технической сферы на длительный период. В нем были раскрыты такие принципы научной и инновационной деятельности, как концентрация ресурсов на приоритетных направлениях науки и техники, стимулирование научно-технической и инновационной деятельности, создание системы государственных научных (инновационных) центров и других новых институциональных структур.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23.08.1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». URL: <https://base.garant.ru/135919> (дата обращения: 15.03.2019).
2. Федеральный закон от 21.07.2011 г. N 254-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_117193 (дата обращения: 15.03.2019).
3. Петров И. А., Лихачев А. С. Инновационная стратегия социально-экономического развития города. СПб.: Государственный университет экономики и финансов, 2016. 205 с.
4. Крупко С. В. Инвестиционная деятельность в субъектах Российской Федерации. СПб.: Хозяйство и право, 2018. 250 с.

УДК 004.4

А. А. Антонова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНЦИДЕНТАМИ IMS**

В рамках проведения чемпионата мира и сопутствующих мероприятий (Жеребьевка Кубка Конфедераций, Кубок Конфедераций, Жеребьевка Чемпионата Мира) требовалась информационная система, позволяющая вносить, обрабатывать и отслеживать инциденты (нештатные ситуации) по различным объектам и проектам с момента их возникновения и до их разрешения. Также система должна была помогать проводить анализ причин возникновения инцидентов для предотвращения их повторения [1].

Целью данной статьи является рассмотрение разработанной и внедренной системы управления инцидентами.

Incident Management System (IMS) – информационная система управления инцидентами и отчетностью Чемпионата мира FIFA 2018 в России™ и связанных с ним мероприятий (в том числе Кубка Конфедераций FIFA). Система IMS разработана на базе Microsoft Dynamics CRM 2016.

Основная цель разработки и внедрения системы – унификация внесения разных типов инцидентов через форму создания инцидентов при использовании единого интерфейса и базы данных.

Разработанная система IMS выполняет следующие задачи:

- автоматизирует управление жизненным циклом инцидентов;
- производит аудит действий пользователей при работе с инцидентами, отчетами и уведомлениями;
- сортирует, фильтрует, производит быстрый и расширенный поиск объектов Системы;
- предоставляет возможность отправки автоматических и ручных SMS и E-mail уведомлений в Системе;
- предоставляет различную отчетность по инцидентам, зарегистрированным в системе;
- позволяет производить мониторинг инцидентов в реальном времени;
- позволяет экспортировать справочники и отчеты системы в файлы MS Word, MS Excel, PDF и XML;
- загружает данные в справочники системы по определенным шаблонам;
- ведет список пользователей, назначает права и роли пользователям;
- интегрируется с Active directory и другими информационными системами.

В процессе создания и разрешения инцидента в системе выполняются описанные ниже шаги (рис. 1) [2].

Шаг 1. Фактическое появление инцидента – случился какой-либо инцидент (нештатная ситуация), нуждающийся в регистрации в системе, назначении и информировании ответственного лица, подключения задействованных лиц и дальнейшего отслеживания хода его разрешения.

Шаг 2. Процесс регистрации инцидента начинается с создания новой карточки в системе, которой автоматически присваивается статус «Черновик». Заполнение карточки инцидента производится оператором полностью вручную.

Шаг 3. В случае если инцидент очень важный, добавляются новые задействованные лица, возможно меняется ответственный, и/или цветовой приоритет инцидента. После сохранения карточки инцидента, системой производится рассылка соответствующих почтовых и телефонных уведомлений.

Шаг 4. Инцидент приобретает статус «Открыт» и «берется в работу». Далее производится отслеживание хода его исполнения. Инцидент будет присутствовать во всех отчетах системы в статусе «открыт», напоминая о необходимости его разрешения.

Шаг 5. Периодически, оператором системы, а также пользователями системы, производится мониторинг всех инцидентов и пересмотр их статусов.

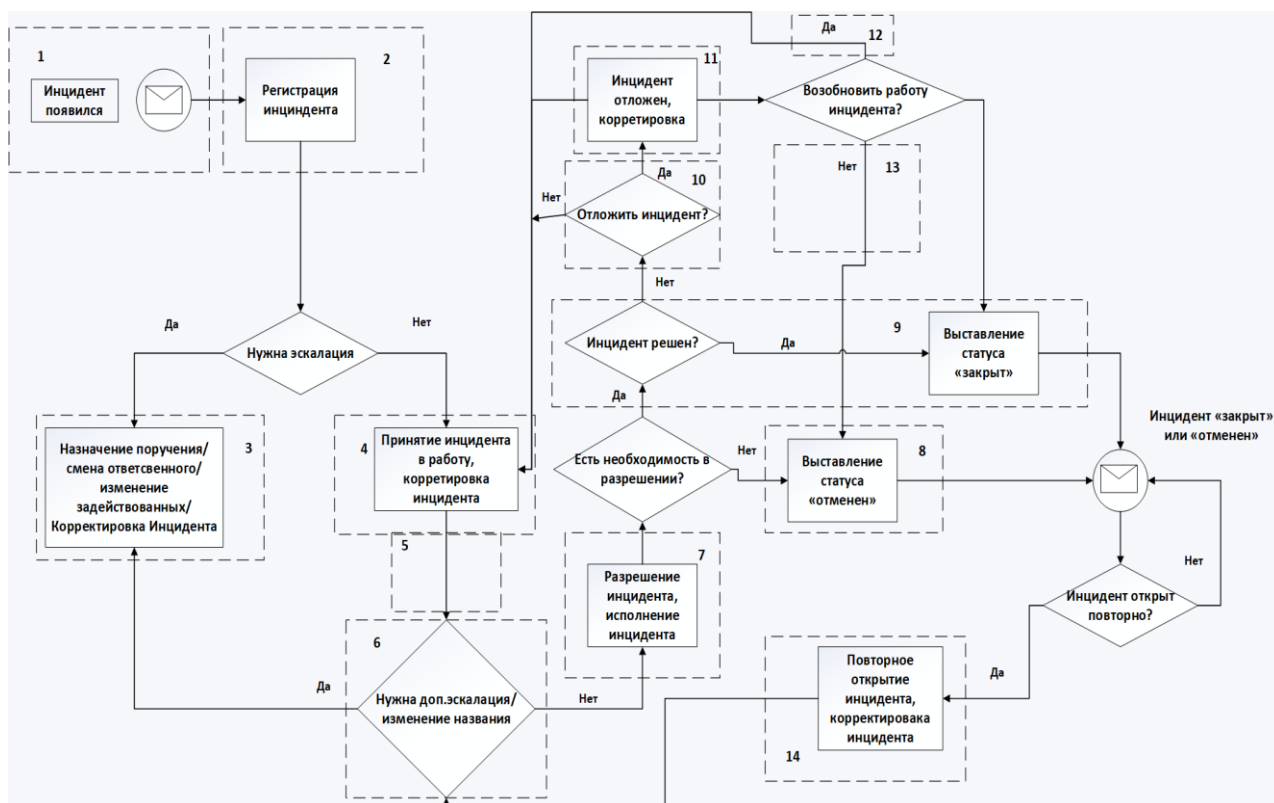


Рис. 1. Процесс создания и разрешения инцидента

Шаг 6. Если в ходе исполнения инцидента выясняется невозможность его разрешения текущим ответственным лицом и/или необходимость добавления новых задействованных лиц – производится эскалация инцидента по алгоритму, описанному выше.

Шаг 7. После проведения анализа или действий по разрешению инцидента, проводится процедура разрешения инцидента, т. е. решается, что дальше следует делать с данным инцидентом.

Шаг 8. Возможны ситуации, когда инцидент более не нуждается в решении: ситуация решилась самостоятельно или в ходе предварительного анализа было обнаружено, что ситуация является нормальной и не требует решения. Производится корректировка карточки инцидента, далее инцидент приобретает статус «Отменен». Информация об этом рассылается всем ответственным и/или задействованным лицам.

Шаг 9. В случае, если инцидент действительно нуждался в решении и это решение было найдено, то производится процедура признания инцидента решенным. Инциденту присваивается статус «Закрит», производится информационное уведомление всех ответственных.

Шаг 10. Возможны ситуации, когда инцидент, попавший на стадию разрешения, признается неразрешенным, не может быть отложен и нуждается в дальнейших процедурах по решению. В этом случае он остается в инцидентах в статусе «открыт».

Шаг 11. Возможны ситуации, когда инцидент признается невозможным и/или ненужным к разрешению в текущий момент, однако недопустимым к «закрытию» или «отмене». В этом случае в карточке инцидента устанавливается статус «Отложено» и инцидент откладывается на неопределенное время до дальнейшей работы с ним.

Шаг 12. Периодически производится пересмотр всех отложенных инцидентов: инциденты, нуждающиеся в разрешении, остаются в статусе «Открыт». С помощью информационных сообщений об этом уведомляются ответственные и задействованные в данном инциденте лица.

Шаг 13. По всем инцидентам, не нуждающимся более в разрешении ситуации, производится процедура их отмены. В карточке инцидента ставится статус «Отменен», информационная рассылка уведомляет ответственного и задействованных об отмене данного инцидента.

Шаг 14. Если инцидент возникает повторно, то проводится повторное открытие карточки инцидента, смена его статуса, уведомление ответственных и задействованных лиц. Инцидент приобретает статус «Открыт».

Благодаря автоматизации процесса управления инцидентами, сотрудники, отвечающие за проведения чемпионата мира по футболу, смогли продемонстрировать высокое качество выполнения своих задач, а именно быстро реагировать и разрешать возникающие инциденты.

Библиографический список

1. Техническое задание на оказание услуг по созданию и функционированию средств связи и информационных технологий в соответствии с Концепцией развития средств связи и информационных технологий в целях осуществления Мероприятий по подготовке и проведению в Российской Федерации чемпионата мира по футболу FIFA 2018 года и Кубка конфедераций FIFA 2017 года. URL: <https://drive.google.com/drive/folders/1R0RRT6d4oPYE0V0VqLVfFLQzVSEUbjqFZ> (дата обращения: 01.12.2018).

2. Регламенты реагирования на нештатные ситуации во время проведения чемпионата мира по футболу FIFA 2018 и Кубка конфедераций 2017. URL: <https://u.to/jdA6FQ> (дата обращения: 01.12.2018).

УДК 330.34

М. Д. Арсеньев

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ЦИФРОВЫЕ ЭКОНОМИКИ МИРА

Современные информационные и коммуникационные технологии существенно меняют все общественные отношения, в связи с чем отмечается, что в настоящее время происходит становление новой, информационной системы, которое носит название «цифровой экономики».

Несмотря на отчасти схожие свойства с традиционными хозяйственными отношениями, она во многом отличается от них, что делает ее актуальной. Одним из ключевых направлений развития государства является экономическое. И внедрение «цифровой экономики» представляет собой рычаг развития экономической структуры и среды в целом. Расширяются новые горизонты, открываются возможности, и в первую очередь для молодого поколения, которое может реализовать свои знания, создавая благоприятную безопасную социальную среду для будущего.

Интерес к цифровой экономике обусловлен тем, что исследования ученых, международных организаций, в частности «Доклад о мировом развитии 2016: Цифровые дивиденды» Всемирного банка, показывают, что информационные технологии приобретают все большую важность в экономическом развитии всех стран мира без исключения. В них подчеркивается, что в настоящее время уже около 40 % всего населения планеты имеют доступ во Всемирную сеть. А использование цифровых технологий для реализации товаров и услуг, оказания государственных услуг, образования граждан позволит всему обществу получить так называемые «цифровые дивиденды», под которыми понимается как рост национального благосостояния, материальная прибыль, так и прозрачность государственного управления [1].

В современном мире словосочетание «цифровая экономика», стало упоминаться все чаще и чаще. Новые технологии, которые активно развиваются в мировом масштабе, скоро перевернут представление общества об этих возможностях. Взрывной рост социальных сетей, рынка смартфонов, широкополосного доступа к Интернету, технологий машинного обучения и искусственного интеллекта меняют мир [1].

В связи с этим, актуально будет рассмотреть истоки зарождения, становления и развития цифровой экономики. Цифровая экономика – это экономическое производство и использованием цифровых технологий.

Цифровая революция, охватившая мировую экономику, отличается масштабом, темпами и географией. Начиная с 1960-х гг. цифровые инновации распространялись по миру сменяющимися друг друга волнами, исходящими из научных эпицентров США, Европы и СССР. Каждый из этих этапов был интенсивнее предыдущего, охватывая новые регионы и оказывая все более ощутимый для экономики эффект. Переход от больших электронно-вычислительных машин к персональным компьютерам длился десятилетия, сейчас революционные перемены происходят за годы и месяцы. Первый этап цифровых инноваций сводился к автоматизации существующих технологий и бизнес-процессов. Второй этап начал формироваться в середине 1990-х гг., когда распространение Интернета, мобильной связи, социальных сетей, появление смартфонов привели к стремительному росту использования технологий конечными потребителями.

Концепция цифровой экономики появилась в последнем десятилетии XX в. Одним из ученых, сформулировавших основополагающие принципы цифровой экономики, был Николас Негропonte – специалист в области информатики, основатель медиа лаборатории Media Labs Массачусетского технологического института (MIT). В 1995 г. он говорил о недостатках классических товаров (вес, сырье, транспорт) и преимуществах новой экономики (отсутствие веса товаров, виртуальность, почти не нужное сырье, мгновенное глобальное перемещение) [2].

Способов по развитию «цифровой экономики» оказалось много, поскольку каждый из них преследует концепцию глубокой интеграции информационных технологий с реальными процессами экономики. Цифровая экономика формируется с ориентацией на потребителя, места реализации и цены,

которая должна соответствовать качеству предоставляемой услуги. На протяжении первых 10 лет базой цифровой экономики являлись бизнес электронной торговли и сервиса. В дальнейшем уровень предоставляемых сервисов значительно изменился, объединив ранее разрозненные технологии. На фоне этого произошло формирование абсолютно новых подходов в управлении производственными процессами.

Примером построения системы цифровой экономики, которая связана с технологиями информационного моделирования, стала «информационная модель здания» – BIM. Данная модель явилась революционной, позволив одновременно объединить подходы к проектированию, возведению, оснащению, эксплуатации и ремонту объектов строительной отрасли Британии в единой базе данных. Дополнительным результатом данной модели в дальнейшем стала консолидация исследований и разработок «кибер-физических систем» – CPS. Под кибер-физическими системами принято понимать умные системы, включающие в себя интерактивные инженерные сети, такие как «интернет вещей». Вся суть кибер-физических систем заключается в том, что объединяют физический процесс производства, которые требуют бесперебойной работы в режиме «online», с программно-электронными системами [2].

Переход к цифровой экономике – шаг к улучшению экономического состояния любого государства. Чтобы принятые меры функционировали, необходимо наладить работу всей управляющей структуры. Правительству нужно будет обеспечить взаимодействие всех государственных органов и крупнейших организаций в области информационно-коммуникационных технологий.

Аналитики консалтинговой компании Boston Consulting Group (BCG) предполагают, что к 2035 г. объем цифровой экономики может достигнуть 16 трлн долл. Например, в Китае, по мнению исследователей, в этой сфере появятся свыше 400 млн рабочих мест, из которых более 100 млн будут созданы крупнейшей интернет-компанией Alibaba Group. По мнению Alibaba Group, к 2035 г. цифровая экономика по объему превзойдет производственный сектор и будет составлять до четверти от общей мировой экономики [3].

Пока Россия серьезно отстает в развитии цифровой экономике от передовых стран. В системе государственных информационных ресурсов до сих пор много бумажной бюрократической работы, что приводит к огромным непроизводительным затратам, большому госаппарату и низкому качеству. Необходимо за счет внедрения государственных информационных систем, применения открытых данных и технологий радикально изменить систему в блоке государственного управления, помочь экономике использовать новые технологии более эффективно. Для этого нужно менять законодательство. Сейчас оно под цифровую экономику не адаптировано.

По оценкам BCG, к 2020 г. доля цифровой экономики в России вырастет до 5,6 % валового внутреннего продукта. Это сопоставимо с ожидаемым уровнем цифровизации стран ЕС – 7,5 %. Цифровое развитие принесет экономике 5–7 трлн руб. в год, а информационные технологии станут одной из ключевых отраслей экспорта [4].

Подводя итоги, можно сделать выводы, что цифровая экономика – это новый вид экономических отношений во всех отраслях мирового рынка, который сейчас развивается стремительными темпами и уже в ближайшем будущем, с ростом высоких технологий, может стать основным видом товарно-денежных обменов на глобальном мировом уровне. Создание и усовершенствование новых технологий происходит настолько быстро, что угнаться со старыми технологиями просто не представляется возможным. Поэтому именно сейчас нужно включаться в общий информационный и технологический поток обновлений и стараться эффективно их применить.

Библиографический список

1. Андреева Г. Н., Бадалянц С. В. Развитие цифровой экономики в России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения. М.: Профессиональная наука, 2018. 210 с.
2. Добрынин А. П., Черних К. Ю. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий // International Journal of Open Information Technologies. 2016. № 1. С. 4–10.
3. Аптекман А. Д. Цифровая Россия: новая реальность. URL: <https://www.appttractor.ru/info/analytics/otchyot-tsifrovaya-rossiya-novaya-realnost.html> (дата обращения: 19.03.2019).
4. Кунгуров Д. В. Россиян ждет цифровая экономика. URL: <https://www.utro.ru/articles/2016/12/04/1307336.shtml> (дата обращения: 01.04.2019).

УДК 65.01

В. В. Балясников

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

СРАВНЕНИЕ СТАНДАРТОВ И РУКОВОДСТВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ СО СВОДОМ ЗНАНИЙ РМВОК

В России известны следующие стандарты, руководства и своды знаний:

- Project Management Body of Knowledge (РМВоК, база знаний управления проектами);
- International Competence Baseline (ICB, международные требования к компетенции специалистов), а также Национальные Требования к Компетенциям – российский аналог;
- PRojects IN Controlled Environments (Prince2, проекты в контролируемых средах);
- A Guidebook of Project and Program Management for Enterprise Innovation (P2M, Руководство по управлению инновационными проектами и программами предприятий);
- ISO 21500;
- ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом».

Проанализируем их главные идеи, основные отличия, общие черты, подходы к управлению проектами. Рассмотрим их в сравнении именно с наиболее часто применяемым сводом знаний – РМВоК.

РМВоК – база знаний управления проектами, разработанная американским институтом PMI (Project Management Institute, институт управления проектами). Содержит процессы, инструменты и методы, разделенные на 10 областей знаний и 5 групп процессов, всего 47 процессов. Структура стандарта представлена следующим образом: первые три раздела являются вступительными, а каждый раздел с 4-го по 13-й соответствует области знаний и делится на 2–5 подразделов, соответствующих группам процессов [1, 2].

ICB – международные требования к компетенции специалистов, утвержденные международной ассоциацией управления проектами IPMA (International Project Management Association). Официальным представителем IPMA в России является Ассоциация управления проектами «СОВНЕТ». Включает в себя 46 компетенций. Среди них технические (20 компетенций), поведенческие (15 компетенций) и контекстуальные (11 компетенций).

В России создан аналог данного стандарта: НТК (национальные требования к компетенции). Количество компетенций сокращено до 43. «Маркетинг» объединили с «фазами и жизненным циклом». «Организация проекта» объединена с «Организационными структурами проекта». «Содержание, предметная область» объединились с «Конфигурацией и изменениями» в «Управление предметной областью». «Стоимость и финансирование» и «Финансы и бухгалтер» пошли в «управление стоимостью и финансами». Календарное планирование и ресурсы тоже перестали быть двумя разными компетенциями, и объединились в «Управление проектом по временным параметрам». Но стоит отметить, что добавлены четыре новые компетенции из категории «История и тенденции развития управления проектами», которых нет в ICB. Здесь перечислены не все отличия, а основные, но их число все равно очень мало [3, 4].

PRINCE2 (проекты в контролируемых средах) – руководство, разработанное Центральным Компьютерным и Телекоммуникационным Агентством (Central Computer and Telecommunications Agency, ССТА) в Великобритании. Интересно, что нет какого-то одного признанного официально учебника, чаще всего информация представляется на семинарах, и многие учителя сами составляют учебники под свой способ обучения, опираясь на основные идеи, предложенные ССТА.

Чтобы создать в голове быструю схему, что такое PRINCE2, удобно выделить три «семерки»: 7 компонентов, 7 процессов и 7 принципов. Все они должны вписываться в 6 ограничений: время, деньги, риски, выгоды, качество и содержание проекта. Ограничениям не выделяются отдельные главы, потому что те посвящены процессам и компонентам (в другом переводе «темам»). Ограничения, роли и ответственности рассматриваются в каждой главе в качестве позиций, от которых отталкиваются при рассмотрении процессов и компонент [5, 6].

P2M – Руководство по управлению инновационными проектами и программами предприятий. Первая редакция P2M была опубликована Японской ассоциацией развития инжиниринга (ENAA), сейчас P2M поддерживается Ассоциацией проектных менеджеров Японии (PMAJ).

Учебник P2M разбит на два тома. Первый представляет собой общую информацию о проектах, в четвертой главе представлены 11 пунктов, каждый из которых описывает одну из основных концепций методологии. Во втором томе 11 глав, которые подробно раскрывают пункты четвертой главы первого тома [7, 8].

ISO 21500. Разработан на основе PMBoK. BSI (Британский Институт Стандартов) в 2012 г. провел собрание ISO (Международная Организация по Стандартам), в результате которого Россией, США и странами Евросоюза и был принят данный стандарт. Во многом повторяет PMBoK, хотя есть некоторые различия. Содержит 5 групп процессов, 11 предметных групп, 39 процессов [9].

ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом». Первый Российский стандарт по управлению проектами. Разработан Автономной некоммерческой организацией «Центр стандартизации управления проектами». Внесен Техническим комитетом по стандартизации ТК 100 «Стратегический и инновационный менеджмент». Выделяет только 12 процессов [10].

Чтобы лучше понять структуру каждого документа, рассмотрим их способы представления информации на примере управления содержанием, стоимостью, ресурсами и сроками проекта – наиболее важных составляющие любого проекта.

В PMBoK они описываются в четырех областях знаний, каждой из которых посвящен отдельный раздел документа, в которых представлены составляющие процессы с описанием входов, инструментов и выходов [1, 2].

В ISO 21500 это четыре разных предметных области. Описаны входы и выходы [9].

В НТК это соответствующие компетенции: «управление проектом по временным параметрам», «управление стоимостью и финансированием проекта», «управление человеческими ресурсами в проекте». Управление содержанием как в ICB, так и в НТК объединяют с управлением предметной областью (понятия действительно близкие по значению). Эта компетенция в НТК называется «Управление предметной областью проекта» [3, 4].

Prince2 не рассматривает ресурсы как таковые совсем. Он использует только понятия роли и ответственности. Стоимость, содержание и время (сроки) являются тремя из шести ограничений [5, 6].

ГОСТ вместо стоимости посвящает пункт бюджету проекта, и отдельный пункт стоимости закупок. О ресурсах говорится в трех пунктах: процесс разработки расписания, процесс планирования бюджета, процесс планирования персонала. О сроках говорится в пункте «процесс разработки расписания». Только у планирования содержания есть свой пункт, который именно так и называется [10].

Сравним идеологии документов.

PMBoK: Свод знаний, навыков и передовых практик по управлению проектами. Ориентированность на выполнение требований заказчика. Приводятся процессы, инструменты и методы. Носит описательный и рекомендательный характер. Это руководство, но не пошаговое. Свод знаний не является методологией [11].

ICB: определяют требования не к процессному управлению, а к человеку, обязанному иметь особый состав компетенций, чтобы быть успешным проектным менеджером [3, 4].

PRINCE2: методология по управлению проектами, включающая в себя передовые практики и шаблоны. Имеет предписывающий (директивный) характер. Дает четкие инструкции почти на все возможные ситуации, возникающие в процессе управления проектами [11].

P2M: в основе этой системы лежат достаточно простые принципы, главным из которых является то, что любой проект нужно рассматривать с точки зрения производства абсолютно новой материальной или интеллектуальной ценности, которую в результате получит заказчик. Без ценности не будет и проекта [7, 8, 12, 13].

ISO 21500: идеология схожа с идеологией PMBoK. Возник потому, что PMBoK является сводом знаний, а не стандартом. Для решения многих бюрократических вопросов было необходимо сослаться именно на стандарт. Тогда на основе PMBoK и создали ISO 21500 [9].

ГОСТ Р 54869-2011. Дает определения понятиям, называет цели процессов и их выходы. Международные стандарты не полностью удовлетворяют требованиям документирования в российской среде, потому пришлось разрабатывать собственный стандарт [10].

Остались некоторые важные отличия руководств и стандартов от свода знаний PMBoK.

Стандарт ISB является описанием компетенций проектного менеджера. Используется в разных странах для определения квалификации специалиста (включая Россию, где это и реализовано через СОВНЕТ). Поэтому по сравнению со сводом знаний очень узкоспециализирован [3, 4].

Сравним P2M и PMBoK. Описывая процессную модель, PMBoK рассматривает входы, выходы и методы. P2M приводит 7 элементов: входы, выходы, сам процесс, ограничения, раздражители, цикл управления организацией и инструменты управления проектом. Как было рассмотрено выше, сильно отличаются идеологией: разные цели проектов, ценность итогового продукта важнее прибыли. Серьезное внимание уделяется программам проектов и применению информационных технологий при их реализации [7, 8, 12, 13].

PRINCE2, несмотря на большую разницу в способе представления информации, не так уж сильно отличается от PMBoK в плане самого подхода к управлению проектами. Проектные ограничения одинаковые, но вместо «удовлетворенности заказчика» в британском стандарте приводится «выгода от реализации». PMBoK позволяет назначать роли, ответственности, команду управления проектом в зависимости от конкретного проекта, а в PRINCE2 они четко прописаны. PMBoK предлагает решать потенциальные проблемы до того, как они действительно возникли, хоть и не приводит конкретных методов; PRINCE2 рассматривает только уже произошедшие инциденты и приводит алгоритмы их анализа и ликвидации. PRINCE2 предлагает уделять меньше внимания контролю, управляя лишь по необходимости [5, 6, 14].

ISO 21500 отличается по большей части тем, что изменил некоторые термины, чем вызвал определенную путаницу. Так же, как и в PMBoK, существует 5 групп процессов. Области знаний переименованы в предметные группы, добавлена группа «заинтересованные лица». Мелких расхождений в терминах очень много, и созданы они были для того, чтобы стандарт не повторял в точности свод знаний [9].

ГОСТ Р 54869-2011 является сильно упрощенной версией ISO 21500 (соответственно, PMBoK). Всего 12 процессов. Из важных отличий: по PMBoK проект инициируется и руководителем проекта, и заказчиком (спонсором); по ГОСТу только заказчиком. По PMBoK реализация проекта начинается в момент инициации, план полностью доверяется менеджеру; по ГОСТу реализация начинается только после подписания плана заказчиком. По PMBoK проект может быть официально завершен как неудачный, ГОСТ допускает только успех (иначе проект «не по ГОСТ») [10, 15].

Подведем итоги. ISB сильно отличается от прочих стандартов, является скорее списком требований к менеджеру, чем стандартом по управлению проектом.

P2M выделился принципиально новым подходом, основанным на создании ценности, использовании программ и инновационных технологий.

Прочие стандарты в большей степени похожи на PMBoK. Они во многом повторяют идеи, но изменяют отдельные пункты в соответствии со своими интересами. Чаще всего это связано с местными требованиями к отчетности и национальным менталитетом.

Библиографический список

1. Project Management Institute: Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK®). М.: «Олимп-Бизнес», 2018. 590 с.
2. Бюро проектов. PMBOK Guide 6. Руководство к своду знаний по управлению проектами. URL: http://projectbureau.ru/standard/pmbok6#show_methods (дата обращения: 14.12.2018).
3. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетенции специалистов. М.: Консалтинговое Агентство «КУБС Групп – Кооперация, Бизнес-Сервис», 2001. 265 с.
4. Нугайбеков Р.А. Корпоративная система управления проектами: от методологии к практике. М.: Альпина Паблишер, 2015. 236 с.
5. The Stationary Office, Managing Successful Projects with PRINCE2. TSO, 2009. 328 p.

6. Воронежский институт высоких технологий. Prince 2: Управление проектами. URL: <https://vvt.ru/prince2.php> (дата обращения: 14.12.2018).
7. Project Management Association of Japan, A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation (P2M). PMAJ. 2005. Vol. 1. 93 p.
8. Project Management Association of Japan, A Guidebook of Project & Program Management for Enterprise Innovation (P2M). PMAJ. 2005. Vol. 2. 238 p.
9. ISO 21500:2012. Международный стандарт по управлению проектами, 2012. URL: <http://www.businessstuning.ru/pm/313-mezhdunarodnyy-standart-po-upravleniyu-proektami-iso-215002012.html> (дата обращения: 14.12.2018).
10. ГОСТ Р 54869-2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом. М.: Стандартинформ, 2011. 10 с.
11. Булгаков В., Ботин А. Сравнительный анализ: американский и британский подходы к управлению проектами // Управление проектами. 2013. № 1–2 (28). URL: <https://pmmagazine.ru/articles/sravnitelnyj-analiz-amerikanskogo-i-britanskogo-podxodov-k-upravleniyu-proektami/> (дата обращения: 14.12.2019).
12. Business Seminar. P2M как информационная платформа изменений в организации. URL: <https://www.b-seminar.ru/article/show/712.htm> (дата обращения: 14.12.2018).
13. INFOSTART.RU. Анализ методологий управления проектами. URL: <https://infostart.ru/public/296315/> (дата обращения: 14.12.2018).
14. 1FINSWIN. PRINCE2 – структурированный подход к управлению проектами. URL: <https://finswin.com/projects/metody/prince2.html> (дата обращения: 14.12.2018).
15. Блоги экспертов. Рубрика “vs”: ГОСТ по управлению проектами vs PMBoK. URL: <http://www.timglu.com/рубрика-vs-гост-по-управлению-проект/> (дата обращения: 14.12.2018).

УДК 659.1

Д. Д. Белоусова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

Электронная коммерция и все, что с ней связано давно привлекает внимание основной массы пользователей Интернет.

Система Интернет-коммерции – это комплекс организационных, технических, коммуникационных и программных средств, предназначенных для создания и развития среды взаимодействия субъектов коммерческой деятельности в сети Интернет. Все процессы, связанные с продвижением, продажей товаров, и услуг непосредственно имеют отношение к электронной коммерции [1].

Электронная коммерция позволяет компаниям более эффективно и гибко осуществлять внутренние операции, плотнее взаимодействовать с поставщиками и быстрее реагировать на запросы и ожидания заказчиков. Компании получают, с одной стороны, возможность выбора поставщиков независимо от их географического положения, а с другой стороны – возможность выхода со своими товарами и услугами на глобальный рынок.

В настоящее время по схемам взаимодействия различают следующие формы электронной коммерции:

- B2B (Business-to-Business) – «взаимоотношения между коммерческими организациями»;
- B2C (Business-to-Consumer) – «взаимоотношения между коммерческой организацией и потребителями»;
- B2E (Business-to-Employee) – «взаимоотношения между коммерческими организациями и сотрудниками (наемными рабочими)»;
- B2G (Business-to-Government) – «взаимоотношения между организацией и правительством»;
- B2O (Business-to-Operator) – «взаимоотношения между организацией и оператором связи»;
- C2A (Consumer-to-Administration) – «взаимоотношения между потребителями и администраторами»;
- C2B (Consumer-to-business) – «взаимоотношения между потребителями и коммерческими организациями»;
- C2C (Consumer-to-Consumer) – «взаимоотношения между потребителями»;
- A2A (Administration-to-Administration) – «взаимоотношения между администрациями»;
- A2B (Administration-to-Business) – «взаимоотношения между администрацией и коммерческими организациями»;
- A2C (Administration-to-Consumer) – «взаимоотношения между администрацией и потребителями»;
- D2C (Decentralized-to-Consumer) – «децентрализованные взаимоотношения на основе блокчейн-технологии между потребителями»;
- G2B (Government-to-Business) – «взаимоотношения между правительством и организацией»;
- P2P (Peer-to-Peer) – «взаимоотношения между лицами».

Что касается электронной коммерции в Российской Федерации, то этот экономический сектор до сих пор переживает определенные этапы своего формирования и развития. Хотя объемы продаж посредством Интернета в России возрастают, а количество пользователей увеличивается с каждым днем.

Согласно мнению аналитиков, рынок электронной коммерции будет стабильно увеличивать свою доходность минимум на десять процентов в год [2].

Однако в условиях кризиса данный вид бизнеса не стабилен, а в России явление кризиса очень часто происходит по внешним и внутренним причинам. Что касается используемых типов электронной коммерции, то в России в основном существуют B2B – бизнес для бизнеса, когда реализация продук-

ции или услуг осуществляется коммерческими структурами. А также B2C, т. е. бизнес для клиентов, когда реализация продукции или услуг осуществляется конечному клиенту (потребителю).

Основные причины, которые тормозят развитие российского электронного рынка по сравнению с традиционным приведены ниже.

Во-первых, это отсутствие полноценной соответствующей нормативной и законодательной базы, вследствие чего возникает проблема защиты прав интеллектуальной собственности на товар или услугу, а также проблемы финансового и договорного характера. Из-за чего возникает недоверие со стороны инвесторов, возможных покупателей, снижаются темпы развития компании.

Во-вторых, отсутствие уверенности в том, что как партнер, так и товар или услуга действительно реальны, а также присутствует различия в традициях и правилах по ведению бизнеса в этих компаниях.

В-третьих, наличие существующих угроз в сфере безопасности электронной коммерции. Для того чтобы свести их к минимуму, необходимо использовать надежные и эффективные механизмы, которые гарантировали бы конфиденциальность, идентификацию и авторизацию.

В-четвертых, отсутствие квалифицированных специалистов с соответствующим опытом работы.

При среднегодовом посткризисном приросте валового внутреннего продукта России на уровне от 1,3 до 4,5 % объем российского сектора как электронной коммерции в целом, так и Интернет-торговли в частности увеличивается на 21–28 % в год. За 2017 г. объем российского рынка электронной коммерции увеличился на 37 %. На сегодняшний день электронная коммерция – весьма перспективное направление бизнеса в России. Российские компании понимают, что у традиционных форм бизнеса без использования Интернета будущего нет [3].

Таким образом, доля электронной коммерции в российской экономике в ближайшем будущем будет только возрастать, следовательно, будет возрастать ее положительное воздействие на экономику государства и уровень жизни общества, появятся новые выгодные возможности: глобальное присутствие на рынке, персонализация продаж, своевременная реакция на спрос, снижение издержек, новые возможности по ведению бизнеса, дальнейшее развитие конкурентной среды и информационных технологий.

Библиографический список

1. Холодов В. А. Электронная коммерция. Мир реальности. М.: Экономика, 2016. 270 с.
2. Коршикова М. С. Развитие электронной коммерции в России. URL: <https://www.vsyoprodengi.ru> (дата обращения: 28.03.2019).
3. Калужский М. Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. М.: Экономика, 2018. 345 с.

УДК 004.588

В. С. Васильева

студентка кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ MOODLE ВЕРСИИ 3.5.4

С появлением компьютерных технологий и их постепенным укоренением в нашей жизни вполне очевиден тот факт, что они не могли не попасть в сферу образования. На сегодняшний день для осуществления процесса обучения личный контакт учителя и ученика не является необходимым аспектом. Распространяются технологии так называемого синхронного и асинхронного обучения, которые позволяют интенсифицировать процесс обучения, используя методы и средства информатики.

Программных средств для управления дистанционным учебным процессом великое множество. Формально их классифицируют как CMS (course management system – система управления курсами) и LMS (learning management system – система управления обучением) [1]. Примером такой системы может быть используемая, в том числе и в нашем университете, система Moodle (модульная объектно-ориентированная динамическая учебная среда). Moodle написана на языке программирования PHP профессором из Австралии Мартином Дунгиамосом, переведена на несколько десятков языков и используется для обучения более чем в ста пятидесяти странах мира. Широкую популярность ей обеспечили простота использования и открытый исходный код. Сама система свободно распространяется по лицензии GNU GPL [2]. Как и любая другая распространенная информационная система, LMS Moodle за свое существование претерпевала различные изменения (модернизации). Одной из последних версий системы Moodle является версия 3.5.4. Она предоставляет пользователю доработанную программу с исправленными недочетами, багами, замеченными в старых версиях. С их полным перечнем можно ознакомиться на специальном разделе официального сайта Moodle [3, 4].

Основной учебной единицей Moodle являются учебные курсы. В рамках такого курса можно организовать:

- передачу знаний в электронном виде с помощью файлов, архивов, веб-страниц, лекций, online конференции с помощью встроенной системы Big Blue Button;
- проверку знаний и обучение с помощью так называемых заданий, ответы на которые обучаемые могут отправлять в текстовом виде или в виде файлов;
- компьютерное тестирование в различных формах на основе более чем 15 возможных шаблонов составления контрольных вопросов;
- совместную учебную и исследовательскую работу студентов по определенной тематике с помощью встроенных механизмов wiki, семинаров, форумов и пр.;
- разграничение доступа и обеспечение безопасности, управление подписками на учебные курсы, электронный деканат и другие дополнительные возможности.

С 25 мая 2018 г. вступил в силу Общеевропейский регламент о персональных данных (General Data Protection Regulation, GDPR) [5, 6]. В соответствии с ним Европейский парламент, Совет Европейского Союза и Европейская комиссия усиливают и унифицируют защиту персональных данных всех лиц в Европейском Союзе (ЕС). Постановление также направлено на экспорт данных из ЕС. В части обеспечения требований Система управления обучением в новой версии обеспечивает политику GDPR:

- согласие несовершеннолетних и политика управления, контроля версий и отслеживания конфиденциальности и согласия пользователей;
- ввод нового инструмента администратора для управления политическими документами;
- добавление проверки возраста и местонахождения для выявления несовершеннолетних;
- соглашения со всеми политиками пользователя в рабочем процессе;
- отчет о согласованных пользователем политиках и их версиях;
- массовое соглашение с политикой от имени пользователей;
- включение инструмента политики в ядро;

- добавление ссылки на политику в нижний колонтитул сайта;
- запросы данных GDPR и реестр данных;
- процесс отправки запроса сотруднику по защите данных;
- удаление личных данных, когда они больше не нужны;
- создание новой подсистемы конфиденциальности;
- возможность создания категории данных и цели;
- создание реестра данных с целью и сроком хранения;
- создание отчета о плагине/компонентах, реализующих API конфиденциальности;
- возможность установления назначения по умолчанию и сроков хранения для уровней кон-

текста;

- возможность просмотра и подтверждения данных с истекшим сроком действия;
- включение инструментов защиты данных в ядро;
- возможность указать законные основания для сбора персональных данных.

В Moodle 3.5.4 изменения коснулись и интерфейса самой программы. Так, например, иконки различных элементов курса стали более плавными, появилась дополнительные шрифты. Также в разделе личного кабинета пользователя появились сводки по курсам, которые наглядно показывают, как грядущие и текущие события, так и общее процентное соотношение прохождения курса.

Несомненным преимуществом стало то, что у этой версии Moodle появилось возможность установки мобильного приложения. То есть отдельного программного обеспечения, предназначенного для работы на смартфонах, планшетах и других мобильных устройствах и сохраняющего все основные возможности работы с системой. В нем, в том числе, предусмотрена функция просмотра содержания курсов, даже вне в сети. Подобное нововведение очень выручает, если рассматривать его в масштабах повседневного ритма жизни.

Следующие улучшения играют большую роль для пользователя-преподавателя:

- более эффективное управление пользователями. Это улучшение позволяет осуществлять поиск, фильтрацию и массовое редактирование или удаление зачисленных учащихся на экране «Участники и зачисления»;

- модульно-рейтинговая система. В новой версии Moodle улучшения, коснувшиеся этого раздела, более полно проявили основную цель создания модульно-рейтинговой системы. А именно создание условий для мотивации самостоятельности учащихся средствами своевременной и систематической оценки результатов их работы в соответствии с реальными достижениями. Теперь не только педагог может отслеживать рейтинг студента в сравнении с другими участниками курса, но и сам участник видит свою позицию по отношению к остальным;

- ограничения на работах. Данное нововведение позволяет ограничивать выполнение каких-либо заданий не только во временном плане, но и в соответствии с порядком выполнения. Данное нововведение может быть, конечно, воспринято «в штыки» студентами, однако оно улучшает процесс обучения за счет усиления дисциплины.

Имеются и другие достоинства Moodle 3.5.4:

- улучшения маркировки банка вопросов;
- прямая запись звука и видео;
- выбор результатов отображения;
- наградные значки на основе других значков;
- возможность установки даты/времени с точностью до минуты;
- возможность добавить ссылку на глоссарий;
- возможность применять ограничения типа файла для типа вопроса эссе;
- добавление легкого пути возврата с экрана оценки PDF в список представленных материалов;
- добавление возможности выбора языка в настройках курса;
- разрешение учителям вставлять файлы при ручном оценивании вопросов.

Это далеко не весь перечень. С полной версией всех нововведений можно ознакомиться в официальной сопроводительной документации [7]. И чтобы проиллюстрировать их потребуется значительно больший объем текста.

В заключение отметим, что Moodle 3.5.4 в основном фокусируется на соблюдении GDPR и улучшении степени удобства и доступности. Но при этом сохраняет основные идеи своей системы. А именно обеспечение:

- дистанционного обучения, при котором преподаватель и ученик большую часть времени не встречаются лично друг с другом;
- дистанционной поддержки очного образования – используя средства электронного обучения учащийся может получать задания и отправлять их на проверку используя систему Moodle;
- поддержки очного образования – выполнение отдельных практических заданий, тестов проходит во время учебных занятий в системе электронного обучения Moodle.

Библиографический список

1. Богомолов В. А. Обзор бесплатных систем управления обучением // Образовательные технологии и общество. 2007. Т. 10, № 3. С. 439–459.
2. О Moodle. URL: <http://moodlelearn.ru/course/view.php?id=18> (дата обращения: 11.03.2019).
3. Исправленные проблемы.
URL: [https://tracker.moodle.org/issues/?jql=project%20%3D%20mdl%20AND%20resolution%20%3D%20fixed%20AND%20fixVersion%20in%20\(%223.5%22\)%20ORDER%20BY%20priority%20DESC](https://tracker.moodle.org/issues/?jql=project%20%3D%20mdl%20AND%20resolution%20%3D%20fixed%20AND%20fixVersion%20in%20(%223.5%22)%20ORDER%20BY%20priority%20DESC) (дата обращения: 11.03.2019).
4. Возможности и технические характеристики.
URL: <https://opentechnology.ru/products/russianmoodle/futures> (дата обращения: 08.04.2019).
5. О GDPR. URL: <https://eugdpr.org/> (дата обращения: 11.03.2019).
6. GENERAL DATA PROTECTION REGULATION (GDPR). URL: <https://gdpr-info.eu.> (дата обращения: 08.04.2019).
7. Сопроводительная документация. URL: https://docs.moodle.org/dev/Moodle_3.5_release_notes (дата обращения: 11.03.2019).

УДК 658.6

А. М. Гарцева, Д. Л. Крупнов

студенты кафедры информационных технологий предпринимательства

М. А. Шкиртиль – старший преподаватель – научный руководитель

ОТ ГАРАЖА ДО ШТАБ-КВАРТИРЫ В ПАЛО-АЛЬТО

Hewlett-Packard (HP) – одна из самых влиятельных компаний на IT-рынке. Проследим историю развития HP от двух студентов в гараже до транснациональной компании с многотысячным штатом сотрудников. И попробуем разобраться, как ей удается с начала тридцатых годов не терять лидерства в таком конкурентно насыщенном сегменте рынка, как IT.

История этой компании берет свое начало в 1934 г. Именно тогда познакомились два выпускника Стэнфордского Университета – Билл Хьюлетт и Дэйв Паккард, оба с дипломами инженеров-электронщиков. И уже 1 января 1939 г. появилась Hewlett-Packard или HP [1].

Название возникло из простого объединения фамилий друзей. С точки зрения порядка упоминания никто никого не обидел – друзья просто подбросили монетку.

Уже первая продукция компании (прибор для тестирования звуковой аппаратуры) оказалась весьма удачной. На тот момент в компании по-прежнему работало лишь два человека – ее основатели. Первым заказчиком была студия Disney, которая приобрела сразу восемь моделей в виду того, что цена была значительно ниже выставленной конкурентами.

Как и многие известные ныне производители, друзья-инженеры работали буквально в гараже. Кстати, в 2004 г. гараж этот был восстановлен, превратившись в своеобразный музей.

Начало 40-х гг., война. Флоту, сильно страдавшему от немецких подводных лодок, требовалась специальная аппаратура так или иначе связанная с радарными. И тут HP оказалась на высоте. Компании не только удалось создать генераторы сигналов и подавители радарного излучения, но и закрепиться в этой отрасли, доказав свое превосходство. На тот момент в кампании работали уже 45, а доходы вплотную приблизились к миллиону.

К 60-м гг. компания стремительно разрастается. В ней работают уже тысячи сотрудников, а доходы исчисляются сотнями миллионов. Основная часть доходов приходится на область строительства приборов микроволнового излучения, которая стала весьма популярна во время войны и оставалась такой продолжительное время. Также важным фактором в развитии компании послужило создание быстрого частотного контура (HP 524A), который позволял значительно сократить время измерения высоких частот – с 10 мин до 2 с. HP уже не просто один из игроков на рынке электроники. Это солидная и уважаемая компания, разработки которой уважают и знают практически во всем мире.

1966 г. ознаменовался приходом компании на рынок ЭВМ. Был выпущен HP 2116A, который является устройством, где HP впервые использовала интегрированные цепочки.

Компьютер обладал 4К магнитной памяти с расширением до 32 К и стоил от \$ 25 тыс. до \$ 50 тыс. в зависимости от опций. Изначально HP 2116A создавался для внутренних нужд компании – контроля тестов для разрабатываемых измерительных приборов, но позже был подготовлен для массового производства.

К концу 60-х гг. компания представляет новое вычислительное устройство – настольный калькулятор HP 9100A. Устройство обладало расширенным набором функций, например, HP 9100A позволял использовать принтер, мог сохранять программы на магнитных карточках и давал возможность ученым осуществлять комплексные подсчеты без использования громоздких компьютеров. В рекламе калькулятора 9100A его называли «персональным компьютером». Это был первый зарегистрированный случай использования столь популярного сегодня термина.

В 1972 г. компания представляет свой первый научный калькулятор, способный уместиться в карман – модель HP-35 (рис. 1). Новинка стала легендарной. Более того, по общему признанию, она входит в 20-ку продуктов, которые смогли изменить мир.



Рис. 1. Калькулятор HP-35

70-е гг. вошли в историю компании, как годы становления HP на компьютерном рынке. Она по-прежнему выпускает такие миниатюрные устройства, как настольный калькулятор HP 9100A и карманный научный калькулятор HP-35. Но при этом настойчиво пытается вывести на рынок свои настольные компьютеры, предназначенные как для дома, так и для офиса. Был создан первый компьютер общего назначения HP 3000, который открыл эру обработки распределенных данных. С одной стороны – компьютер предназначен для решения сложнейших инженерных задач, а с другой – для выполнения рутинных административных дел.

К началу 80-х гг. компания стала признанным игроком на рынке вычислительных систем, которым остается по сей день.

Разумеется, дело здесь не только в технических достижениях.

В 2002 г. корпорация объединилась с Compaq, став лидером в продажах персональных компьютеров. В 2002 г. приобрела израильскую фирму «Индиго», известную рядом новшеств в области печатных технологий. В 2009 г. компания приобрела фирму Electronic Data Systems, выйдя после этой сделки на второе место на международном рынке услуг. Поглощение 2006 г. израильской компании Mercury Interactive вывело HP на рынок тестирования программного обеспечения, а объявленная 11 ноября 2009 г. покупка компании 3Com – на рынок сетевого оборудования. В 2010 г. к HP присоединена компания Palm – производитель карманных персональных компьютеров и смартфонов.

Конечно, приобретения не всегда проходят гладко. Так, в августе 2011 г. компания приобрела за \$10,3 млрд производителя программного обеспечения Autonomy, а в ноябре 2012 г. списала около \$8,8 млрд активов приобретенной фирмы, уличив бывшее руководство Autonomy в намеренном завышении финансовых показателей. Но в целом укрупнение HP до сих пор шло корпорации на пользу [2].

В сентябре 2014 г. генеральный директор корпорации Hewlett-Packard Мег Уитмэн объявила о разделении Hewlett-Packard на две независимые публичные компании к концу 2015 г. Традиционный бизнес по производству и продаже персональных компьютеров и принтеров был выделен в компанию с названием HP Inc, а весь остальной бизнес (серверы, услуги и решения для корпоративных клиентов) остался в обновленной компании, переименованной в Hewlett-Packard Enterprise [3].

Ежегодные доходы компании с 2017 г. снова стабильно растут, пусть и не так быстро, как хотелось бы.

HP удается совмещать широкий ассортимент и высокое качество выпускаемой продукции. Если Вы захотите выбрать себе ноутбук, то у компании HP есть линейки на любые потребности: OMEN – для геймеров, ProBook, ZBook и EliteBook – для бизнеса, Spectre и ENVY – для домашнего использования; Pavilion – мобильные компьютеры. Стоит отметить, что были перечислены не все модельные ряды, а лишь самые популярные из них.

Hewlett-Packard – мировой лидер по количеству проданных ноутбуков и принтеров. Корпорация занимает 50-е место в мире списке самых дорогих компаний мира по версии Forbes.

Компания, которая началась с идеи двух студентов-электриков, смогла вырасти в огромную организацию со штаб квартирой в Пало-Альто. Сейчас ее знают по всему миру, у многих дома и в офисе стоят принтеры или ноутбуки HP, которые завоевали любовь и признание потребителей на всех широтах и меридианах.

Библиографический список

1. Малон С. М. Билл и Дэйв: как Хьюлетт и Паккард построили величайшую компанию в мире. М.: Пингвин, 2014. 66 с.
2. Ян Шерр, Бен Уортен. Hewlett-Packard списала почти \$9 млрд из-за ошибки в оценке Autonomy. URL: https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2012/11/21/hp_obmanulas_na_88_mlrld (дата обращения: 02.03.2019).
3. Ткачев И. Д., Сухаревская А. С., Макаров О. В.: Удвоение Hewlett-Packard: как компьютерного гиганта поделили пополам. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/07/10/2014/5432c315cbb20f347aa9cbd5 (дата обращения: 05.03.2019).

УДК 005.92

Ю. В. Грибова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ОБЗОР СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Любая организация стремится улучшить эффективность бизнес-процессов, наладить согласованную работу которых возможно с помощью внедрения систем электронного документооборота. Изначально они предназначались только для частичной автоматизации процессов работы с разными видами документов, но доказав свою результативность в сфере делопроизводства, стали применяться в государственных и муниципальных учреждениях, коммерческих компаниях, а также на промышленных предприятиях.

Система электронного документооборота – это автоматизированная информационная система, обеспечивающая создание электронных документов и электронных копий документов, управление ими, их хранение и доступ к ним, а также регистрацию документов [1].

За последние 20 лет активно развивается российский рынок электронного документооборота. За это время пройден очень большой путь от обычных решений для делопроизводства до масштабных систем организации документооборота на предприятии. На основе систем электронного документооборота создаются единые информационные системы компаний и даже регионов.

По данным TAdviser, в 2017 г. российский рынок систем электронного документооборота увеличился на 11 %, что составило 46,2 млрд руб.

Росту рынка автоматизированных информационных систем документооборота способствует потребность бизнеса в функциональных и масштабируемых платформах, на которых возможно разрабатывать системы управления бизнес-процессами и создавать уникальные решения под требования заказчиков. В 2018 г. объем рынка информационных систем документооборота приблизился к 52 млрд руб., что соответствует его росту на 12 %.

Системы электронного документооборота представляют собой среду, в которой осуществляется жизненный цикл документов.

Классифицировать системы электронного документооборота сложно, так как растет быстрыми темпами рынок этих систем. Поэтому классификацию считают условной. В настоящее время при классификации систем электронного документооборота применяются разные признаки, например, по масштабам предприятия, страна-производитель, по типу решаемых задачи др.

Анализ систем электронного документооборота, позволил произвести классификацию систем, учитывая основные отличительные признаки (рис. 1).

В настоящее время существует более 50 систем электронного документооборота. По данным на 2018 г. лидируют 5 систем электронного документооборота отечественного производства по количеству реализованных проектов: DIRECTUM, ELMA, Docsvision, ДЕЛО (ЭОС), ТЕЗИС (Haulmont) (рис. 2).

Организация, которая выбирает систему электронного документооборота, руководствуется определенными критериями. Ведь на выбор программного продукта влияют разные факторы, которые характеризуют как саму организацию, так и ее документооборот.

DIRECTUM – система электронного документооборота, направленная на повышение эффективности работы персонала организации в разных сферах совместной деятельности. Она обладает широким спектром функциональности, одновременно поддерживает около 10 тысяч пользователей и позволяет обрабатывать большой объем документов [2]. Интерфейс системы построен в виде офисных приложений, также возможны индивидуальные настройки под требования пользователя. Благодаря инструменту разработки IS-Builder систему можно адаптировать к требованиям организации, добавить новые функциональные возможности и проводить интеграцию с другими корпоративными информационными системами.

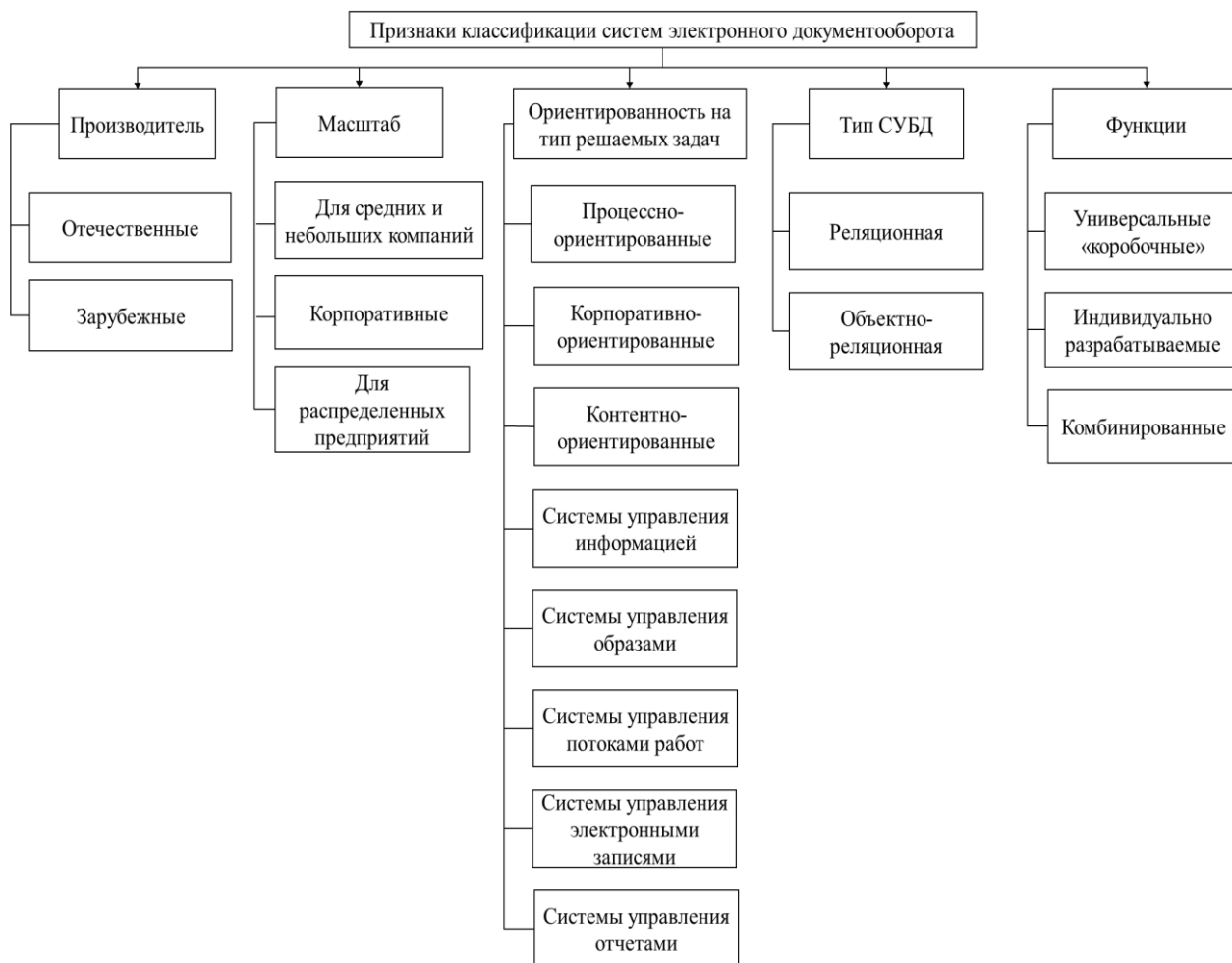


Рис. 1. Классификация систем электронного документооборота

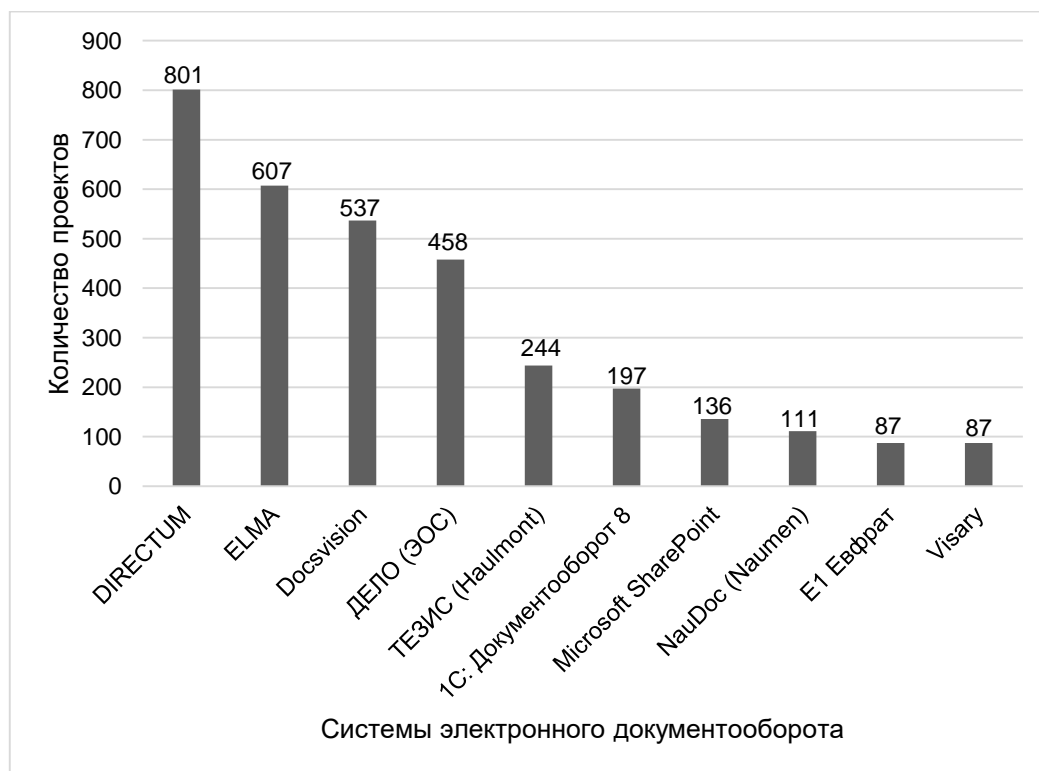


Рис. 2. Соотношение количества реализуемых проектов систем электронного документооборота

ELMA ECM+ – это решение для построения электронного документооборота в организации на BPM-платформе. Совмещая процессный подход и технологию управления контентом, решение помогает управлять движением информации в компании. В программе ELMA ECM+ в виде готовых функций реализованы задачи канцелярии и организационно-распорядительной документации [3]. BPM-платформа позволяет автоматизировать работу с любыми процессами, связанными с документами.

Docsvision – программная платформа, предназначенная для управления документами и бизнес-процессами системы электронного документооборота. На базе платформы разработаны решения для более 1000 компаний из разных сфер бизнес-процессов. Docsvision имеет удобный интерфейс, возможность модификации системы под собственные решения, широкую базовую комплектацию решений по делопроизводству, а также локализацию на нескольких языках, которая упрощает работу с зарубежными компаниями.

ДЕЛО (ЭОС) – комплексное промышленное решение, обеспечивающее автоматизацию процессов делопроизводства, а также ведение полностью электронного документооборота организации. Система используется как в небольших коммерческих компаниях, так и в распределенных холдинговых или ведомственных структурах [4].

ТЕЗИС (Haulmont) – система электронного документооборота, предназначена для автоматизации управления бизнес-процессами и документооборотом в организациях различных сфер деятельности [5]. ТЕЗИС имеет мультязычный интерфейс. Система основана на платформе CUBA, преимуществом которой является открытый код и масштабируемая архитектура, инструменты разработки приложений. ТЕЗИС способствует повышению управляемости, контролируемости организации и позволяет навести порядок в потоках корпоративной информации.

В табл. 1 представлен обзор систем электронного документооборота, которые лидируют по количеству реализованных проектов.

Таблица 1

Обзор систем электронного документооборота

| Критерий | DIRECTUM | ELMA | Docsvision | ДЕЛО | ТЕЗИС |
|--|--|---|--|---|--|
| Платформа или коробочный продукт | Платформа (DIRECTUM) | Платформа (ELMA BPM) | Платформа (Docsvision) | Коробочный продукт | Платформа (CUBA) |
| Интеграция | 1С, SAP, Synerdocs, Диадок, Microsoft Office, Dynamics 365, LibreOffice, OpenOffice, МойОфис др. | 1С, SAP, Oracle, Dynamics 365, ESB, Microsoft Office (Microsoft Outlook и др.), Business Studio | Microsoft Office (Microsoft Exchange, Microsoft Project, Microsoft SharePoint и др.), механизмы шлюзов, 1С | Microsoft Office, 1С, обмен документами с другими системами электронного документооборота | ERP-системы, CRM, Диадок, Microsoft Office, OpenOffice, Libre Office, 1С, SAP, решения на Oracle |
| Доступ к демоверсии | под заказ | под заказ | под заказ | свободный | под заказ |
| Последняя версия (год) | 5.7 (2019) | 3.11 (2017) | 5.5 (2018) | 18.1 (2018) | 4.3 (2018) |
| Стоимость 20/100 стандарт. клиентских лицензий, тыс. руб | 159,6/672 | 144/720 | 154/770 | 273,2/877 | 170/540 |

Отличительной чертой системы электронного документооборота «ДЕЛО» является коробочное решение. Основной плюс системы – это быстрые сроки внедрения и базовый функционал системы, не требующий дополнительной платы за каждую функцию. Недостатком электронного документооборота «ДЕЛО», является отсутствие возможности изменять встроенный функционал системы.

Анализ систем электронного документооборота DIRECTUM, ELMA, Docsvision, ТЕЗИС показал, что они разработаны на разных платформах. Архитектура платформы разрабатывается так, чтобы обеспечить требования по масштабируемости и отказоустойчивости. Около 70–80 % функций реализуется на уровне платформы. Возможно добавление индивидуальных функций под заказы конкретных потребителей путем внесения конструктивных изменений. Недостатком этих систем являются затраты на каждую дополнительную их функцию.

Все вышеперечисленные системы электронного документооборота имеют обновленные версии, в которых устранены недочеты и добавлены новые функциональные возможности. Системы имеют интеграцию с другими ИТ-системами, что обеспечивает эффективность работы организаций.

Доступ к демоверсии «ДЕЛО» свободный, а вот к демоверсиям DIRECTUM, ELMA, Docsvision, ТЕЗИС только под заказ, пользователю необходимо ввести свои персональные данные, телефон для связи и электронную почту. В течение определенного времени с клиентом свяжется оператор и подберет демоверсию системы с определенным функционалом.

Стоимость 20/100 стандартных клиентских лицензий наиболее приемлема у таких систем электронного документооборота, как DIRECTUM, Docsvision, ELMA.

Выбирая систему электронного документооборота для организации, нужно руководствоваться стратегией ее развития, целями, решаемыми техническими и инженерными задачами, необходимым комплексом программ и приложений, а также территориальным расположением корпусов и зданий, в целом учитывать множество факторов.

Приведенный выше анализ систем электронного документооборота поможет с первоначальным выбором реализуемой платформы и самой системы документооборота. В итоге будет решена основная задача внедрения системы электронного документооборота – это обеспечение выполнения организацией своих функций. Системы электронного документооборота позволяют улучшить бизнес-процессы и системы управления организаций, повысить качества деятельности компании, сэкономят финансовые средства и ресурсы организации.

Библиографический список

1. Приказ Росстата от 10.10.2017 г. № 668 (ред. от 10.09.2018 г.) «Об утверждении Инструкции по делопроизводству в Федеральной службе государственной статистики». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280575/ (дата обращения: 03.04.2019).
2. DIRECTUM – преимущества. URL: <http://directum.f1group.ru/directum/directum-advantages/> (дата обращения: 03.04.2019).
3. ELMA. URL: <https://www.elma-bpm.ru/product/ecm/> (дата обращения: 03.04.2019).
4. ДЕЛО (ЭОС). URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Дело_\(ЭОС\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Дело_(ЭОС)) (дата обращения: 03.04.2019).
5. Тезис. URL: <https://www.haulmont.ru/tezis> (дата обращения: 03.04.2019).

УДК 330.8

Е. А. Гурко

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ XVIII–XIX ВВ.**

Сейчас невозможно представить мировую экономику без участия и взаимодействия в ней разных стран, но в XVIII–XIX вв. всего этого еще не было, страны совместно не решали такие глобальные проблемы, как информатизация, освоение космоса, здравоохранения и так далее. Но именно в этот период времени постепенно начинает закладываться фундамент к целостности мира и взаимосвязи стран в экономической деятельности. Рассмотрим на примере некоторых стран специфические особенности развития экономики в XVIII–XIX вв.

В XVIII–XIX вв. в Англии начинается промышленный переворот из-за резкого выпуска продукции за счет модернизации промышленности. К середине XIX в. она уже занимает лидирующие позиции и производит половину мировой промышленной продукции. Англию начинают называть «Фабрика мира», так как именно она снабжает своей продукцией все страны. За счет перехода к капитализму продуктивное сельское хозяйство страны становится значительно выше, чем в других странах. Англия так же становится и самой большой колониальной державой. С середины XIX в. она закрепились в Индии и Канаде, завоевала несколько территорий в Африке и превратила в свою колонию целый континент – Австралию. Англию также называют «Владычицей рей», поскольку к середине XIX в. ей принадлежало 60 % мирового торгового флота, и она стала лидером в мировой торговле.

Капитализм здесь возник лучше, чем в других странах, и стал ускоренно развиваться. В период расцвета капитализма Англия становится самой экономически развитой страной мира [1].

В отличие от Англии, во Франции промышленный переворот происходит чуть позже из-за наличия в стране мелкого надомного производства, активного развития банковско-ростовщического капитала, отсутствия в значительной степени пролетаризации и т. д. Зато именно в этой стране впервые, происходит слияние банковского капитала с промышленным, что приводит к появлению финансового капитала. Имеющийся капитал не выгодно применять в пределах страны, поэтому французские банки дают их в долг другим странам и таким образом Франция становится банкиром международного уровня. К концу 1860-х гг. во Франции промышленный переворот подошел к концу, и страна уступает свои позиции Англии, но при этом занимает 2-е место в мире по размерам промышленного производства и общему экономическому капиталу.

До середины XIX в. Германия остается аграрной страной, ей становится трудно угнаться за Англией и Францией. Это все происходит из-за того, что в стране длительное время существуют феодальные отношения, господствует положение юнкерства как в экономической, так и в политической жизни. Исходя из этого у Германии появляются свои особенности: так как промышленный переворот произошел здесь значительно позже, то и заводы начались строить поздно, поэтому они были оснащены более новой техникой; промышленный переворот затронул именно тяжелую промышленность; быстрыми темпами разворачивается акционерное предпринимательство.

В Америке большую роль в становление промышленного переворота сыграла война за независимость (1775–1783). Она уничтожает элементы пережитков феодализма и приобретает значение буржуазной революции. В результате этого образуется независимое государство и начинается ломка общественной структуры страны. Земли, принадлежащие крупным землевладельцам и колониальным компаниям, были изъяты в пользу народа. Что и привело к отмене феодальной собственности и уничтожению господства английских аристократов. Больше не было рабов и кабальных слуг, они становятся свободны. Все препятствия, затормаживающие развитие промышленности, были ликвидированы. Вышеперечисленные аспекты помогли скорому развитию капитализма, который превращает США в крупную буржуазную державу. Промышленный переворот берет свое начало с хлопчатобумажной промышленности, когда Э. Уитни в 1793 г. создает хлопкоочистительную машину, которая совершает революцию в переработке хлопка, и снабжает страну большим количеством сырья. Но на этом страна не останавливается, и к 1830-м гг. промышленное производство затрагивает и другие отрасли. США начи-

нает применять машины и механизмы собственного изобретения, которые были изготовлены на примере использования европейского опыта. Началу буржуазно-демократических преобразований поспособствовала гражданская война, которая создала фундамент для роста капитализма. Развитие ускоряется и за счет того, что в 1850-х гг. в Калифорнийских золотых приисках обнаруживают месторождения золота, которое в дальнейшем переросло в огромные капиталы, инвестирующиеся в промышленность.

После этого США превращается в одну из ведущих стран, и выходит на 4-е место по производству промышленной продукции [2].

18 век стал новым скачком для развития России, произошел переход от традиционного аграрного общества к индустриальному. Усовершенствование охватило все сферы жизни - политику и экономику, общественную жизнь и идеологию, право и культуру. В России для преодоления опасности потери национальной независимости, приобретения достойного выхода из состояния военной, экономической и культурной отсталости стране необходимы были серьезные и срочные политические и экономические реформы. России необходим был лидер, который смог бы решить все имеющиеся проблемы. И такой лидер появился – Петр I, мечтающий о процветании России, принялся реформировать все сферы жизни и деятельности страны. Царь хоть и мечтал построить модель похожую на западную, но не забывал и о российских особенностях, его реформы опирались на государственный механизм и государственные институты. В итоге произошло усиление центральной государственной власти и огосударствление торгово-хозяйственной деятельности.

В России началу капитализма и экономическому развитию страны содействовала отмена крепостного права. Большое развитие получает промышленное производство, а ручной труд заменяется применением машин и механизмов. Модернизированные сети железных дорог способствовали развитию промышленности, именно благодаря постройкам новых веток железных дорог становится возможность объединять промышленные регионы страны. Развитие капитализма в России отличалось от развития этого процесса в других странах и имело свои специфические особенности. Так как в стране поздно начал развиваться капитализм и у власти длительное время было самодержавие, то в экономике страны высокую роль стало играть государство. Промышленность получала заказы от государства, что помогало притоку средств в производство. И как следствие, сформировалась определенная зависимость промышленного производства от государства. Промышленники из зарубежных стран начинают вкладывать капитал в российскую промышленность, потому что в стране дешевая рабочая сила и высокая степень эксплуатации рабочих. Когда в 1861 г., отменили крепостное право главной помехой в формировании капиталистических отношений в сельском хозяйстве стало сохранение крупной помещичьей собственности и крестьянской общины. Несмотря на это капиталистические отношения проникли и в аграрный сектор, например становиться вполне естественно нанимать землевладельцам сельскохозяйственных рабочих с предоставлением им своего инвентаря. К концу XIX в. эта система начинает преобладать в России [3].

Исходя из вышеописанного материала можно сделать следующий вывод. Экономика 18–19 веков занимала важное место в становление и развитии благосостояния различных стран, потому что именно в этот период времени начинает развиваться классический капитализм, пришедший на смену феодализма. И на примере последующих веков можно понять, что ни одно государство не может полноценно развиваться без взаимодействия с другими государствами, а фундамент к этому развитию был положен именно в рассматриваемый период времени.

Библиографический список

1. Тимошина Т. М. Экономическая история зарубежных стран. М.: Юстицинформ, 2016. 320 с.
2. Трищенко А. А. Развитие сельского хозяйства в США. URL: <http://www.mirovaja-ekonomika.ru/razvitie-selskogo-hozyajstva-usa/> (дата обращения: 20.03.2019).
3. Андреев К. С. Социально-экономическое развитие России в 19-м веке. URL: <http://www.historynotes.ru/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/> (дата обращения: 05.04.2019).

УДК 339.13.024

К. А. Демидова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ОЦЕНКА КОНКУРЕНЦИИ И РИСКОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ

Перед тем, как перейти к разработке проекта по открытию аптеки, необходимо оценить конкуренцию и риски на рынке. Проводя анализ рынка аптек, следует отметить реальный рост сектора аптечных пунктов. Зависимость прогресса фармацевтической индустрии лежит на поверхности. В России наступает перевод мощностей из бюджетных поликлиник в частные центры. Безусловно, качество корпоративных услуг заметно выше, но их стоимость достаточно высока, чтобы потребитель предпочел аптеки.

Всего аптек в России (включая аптечные пункты и аптечные киоски) насчитывается 63,6 тыс. Это данные агентства AlphaRM на конец 2017 г. Главный тренд года — укрупнение аптечного бизнеса. За год доля одиночных аптек сократилась с 18 до 16 %, а региональных сетей – с 13 до 10 %. Локальные сети сократились с 49 до 45 %. В это же время доля федеральных сетей ощутимо выросла (с 18 до 29 %) [1]. Таким образом, федеральные сети все больше простираются на рынок, перехватывая эстафету у регионального и частного бизнеса [2]. Лидером рынка остается ассоциация «АСНА», за ней следует франшиза «РИГЛА». Третье и четвертое места остается за «Эркафарм» и более известным брендом «Аптечная сеть 36.6». На шестом и седьмом местах расположились «Планета здоровья» и «Мелодия здоровья».

Реструктуризация отечественного рынка аптечных сетей только подтверждает конкурентную борьбу за потребителя. Для определения конкурентоспособности аптеки выделяют факторы, по которым в дальнейшем оценивают объект, сравнивая с его аналогами, например: доступность цен, удобство расположения касс, удобство деления лекарственных зон, разнообразие продукции (ветеринарный отдел и т. д.), консультирование клиентов (например, терминал «симптомы – безрецептурные препараты»); наличие донорского отдела (пункта сдачи крови, акций прививок), электронной очереди, терминалов «Электронный рецепт» (включают в себя единую информационную систему, хранящую рецепты пациентов и выдает талон в окно выдачи), социальных акций, ежемесячных акции. В последствии совершенствуется политика по повышению конкурентоспособности.

Далее необходимо отметить факторы, влияющие на фармацевтический рынок, в том числе на аптечный бизнес. В совокупность факторов, которые могут повлиять на его успех, входят социальные, экономические и политические условия, географические и климатические факторы, интересы потребителей продукции и конкуренты, используемая в проекте технология и потенциальные возможности новых научных достижений и другие. В свою очередь, эти факторы разделяют на внутренние (действующие внутри проекта) и внешние (окружение компании и среда компании).

Это необходимо для того, чтобы в последствии выявить негативные факторы. Как стало известно на Аптечном саммите – 2018, за прошлый год количество аптек в России выросло всего на 6 %. Это немного, особенно если вспомнить, как в 2015 г. Росздравнадзор отчитывался о росте числа аптек в 1,7 раза за 3 года.

Несмотря на умеренный рост фармрынка, эксперты с опаской смотрят на его дальнейшее развитие. Больше всего страхов связано с доработанным законопроектом Минпромторга, который разрешает продуктовым розничным сетям торговать нерецептурными лекарствами. Этот закон, считают представители фармсообщества, может привести к росту цен и закрытию аптек [1].

Второй по важности проблемой участники конференции назвали «переливы» во вторичную дистрибьюцию. Речь идет о ситуации, когда крупные аптечные сети или ассоциации получают товар от производителей с большими скидками, а затем перепродают с минимальной наценкой дискаунтерам. Они, в свою очередь, продают его конечным потребителям по ценам ниже оптовых.

Конкурировать аптечным сетям приходится и с интернет-площадками по заказу лекарств. Пока этим занимаются специализированные сайты, но крупнейшие интернет-ритейлеры (Ozon, Ulmart и т. д.)

также не прочь занять эту нишу, что лишит аптеки значительной части выручки и возможности конкурировать.

Обсуждали и перспективу введения электронных рецептов. Некоторую ясность внес Георгий Лебедев, председатель комитета «Интернет+Медицина» Института развития Интернета. По его словам, электронные формы повторяют действующие бумажные бланки рецепта. «По сути, будет два гигантских цифровых хранилища, – рассказал Георгий Лебедев, – огромная база всех рецептов и ИС «Маркировка» с информацией о движении всех лекарств». Эксперт выразил надежду, что проект электронных рецептов будет внедрен в этом году [3].

Существуют и другие факторы влияния, которые необходимо выявить при анализе фармацевтического рынка. Необходимо заметить, что к 2018 г. появилось множество факторов, влияющих на аптечный бизнес, будь то положительный эффект или отрицательный. Наибольшее негативное влияние оказывает группа экономических факторов, т. е. текущее состояние российской экономики, тогда как наибольшее позитивное влияние оказывает технический и научный факторы, которые автоматизируют бизнес-процессы, работу с клиентами, и увеличивают клиентопоток [4].

Состояние компании зависит от того, насколько успешно она способна реагировать на различные воздействия извне. Для этого необходимо оценить в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании. Здесь можно использовать инструмент – SWOT-анализ (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ для аптеки

| | Положительное влияние | Отрицательное влияние |
|------------------|---|---|
| Внутренняя среда | <p>Сильные стороны</p> <p>Квалифицированный персонал; доступные цены; рекламные, донорские акции; автоматизация бизнес-процессов роботизация взаимодействия с клиентом; совершенствование представления продаваемых продуктов; постоянное пополнение ассортимента инновационными продуктами; многопрофильность аптечных зон (ветеринарная, детская, женская, правильное питание)</p> | <p>Слабые стороны</p> <p>Сложность интеграции производства, отдела продаж, информационного отдела, поликлиник / больниц; Большие инвестиции в цифровизацию предприятия, привлечение клиентов</p> |
| Внешняя среда | <p>Возможности</p> <p>Политика импортозамещения (если есть собственное производство); выявление новых вирусов; ухудшение состояния окружающей среды; совместная работа с поликлиниками/больницами; расположение аптеки в месте с высоким клиентопотоком, месте, где проживает большое количество пожилых людей</p> | <p>Угрозы</p> <p>Политика импортозамещения (если препараты импортируются); высокая конкуренция, особенно с федеральными сетями; повышение НДС; несовершенство законодательного регулирования; увеличение числа людей, ведущих ЗОЖ; сохранение высокой доли населения, занимающегося самолечением; сокращение реального уровня дохода населения</p> |

Составив SWOT-анализ и выявив результаты, следует приступить к оценке риска (пример с несколькими негативными факторами – табл. 2), т. е. к совокупности аналитических мероприятий, позволяющих спрогнозировать возможность получения дополнительного предпринимательского дохода или

определенной величины ущерба от возникшей рискованной ситуации и несвоевременного принятия мер по предотвращению риска. Также следует определить степень риска (вероятность наступления случая потерь).

Таблица 2

Оценка риска для аптеки

| Название | Последствие | Мероприятие |
|--|--|---|
| Сложность интеграции производства, отдела продаж, информационного отдела, поликлиник/больниц | Сбои в бизнес-процессах, передаче информации, обслуживании клиентов | «Умная» интеграция информационного отдела, прозрачный, быстрый обмен информацией, синхронизация отделов |
| Большие инвестиции в цифровизацию предприятия, привлечение клиентов | Высокие расходы, повышение цен | Расставление приоритетов развития предприятия, соответствующее ценообразование |
| Повышение НДС | Повышение цен, снижение клиентопотока | Пересмотр политики ценообразования, привлечение клиентов за счет новых технологий, удобства |
| Несовершенство законодательного регулирования | Изменение методики расчета цен, обновление списка ЖНВЛП, рост количества интернет-аптек и телемедицины, снижение клиентопотока | Создание совершенствование интернет-сайта аптеки/производства, переговоры с органами законодательной власти |
| Сохранение высокой доли населения, занимающегося самолечением | Недостаточный клиентопоток | Введение препаратов из трав, дифференциация ассортимента |
| Сокращение реального уровня дохода населения | Снижение клиентопотока | Совершенствование методики ценообразования, акции, переговоры с правительством на тему «несовместимость повышение НДС и сокращения доходов населения» |

Таким образом, для разработки проекта аптеки, необходимо проанализировать рынок конкурентов, а также выделить факторы, по которым в дальнейшем оценить объект, сравнивая его с аналогами. Далее необходимо выделить факторы, влияющие на аптечный бизнес, разбив их на группы – экономические, политические, технические и т. д. SWOT-анализ станет инструментом для оценки в комплексе внутренних и внешних факторов с их положительным или негативным влиянием, а оценка риска поможет определить последствия негативного повлиявшего фактора и возможные мероприятия по их устранению.

Библиографический список

- Иткин В. 2018 год – задача выжить. URL: https://www.katrenstyle.ru/articles/journal/pharmacy/2018god_zadacha_vyizhit (дата обращения: 27.11.2018).
- Абрамов Л. Анализ рынка аптек 2018. URL: <https://alterainvest.ru/rus/blogi/analiz-rynka-aptek-realnaya-situatsiya-v-2018-godu/> (дата обращения: 27.11.2018).
- Обухова И. Фармрынок 2018: развитие вопреки трудностям. URL: <http://mosapteki.ru/material/farmrynok2018-razvitie-voprekitrudnostyam-10199> (дата обращения: 27.11.2018).
- Исследовательский центр компании «Дэлойт» в СНГ. Стратегия цифровизации как способ организации взаимодействия с конечными потребителями: Тенденции фармацевтического рынка России 2018. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/life-sciences-healthcare/russian/russian-pharmaceutical-market-trends-2018.pdf> (дата обращения: 27.11.2018).

УДК 004.91

Ю. В. Журавлёва

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель**ОБЗОР ERP- И CRM-СИСТЕМ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ**

ERP (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия) – это системная и организационная стратегия объединения различных направлений производственного процесса и его управления, такие как управление активами производства и финансовых операций, управление трудовыми ресурсами, организация финансового менеджмента, и при этом данный процесс ориентирован на постоянную балансировку и максимальную оптимизацию всех имеющихся ресурсов данного предприятия с помощью специально разработанного общего пакета программ прикладного программного обеспечения, которые могут создать и вывести общую модель данных и ведения всех необходимых процессов для всех направлений деятельности предприятия, на котором используется данная система [1].

В настоящее время российский рынок ERP-систем активно развивается. Примером могут служить следующие цифры. В России они составляют 20–40 % роста, тогда как на западном рынке – лишь единицы процентов. Если брать в масштабном соотношении, то российский рынок ERP-систем можно сравнить с европейским. Именно конкуренция подталкивает компании на внедрение этой системы. Динамично развивающееся предприятие руководствуется системой ERP. Этим они повышают инвестиционную привлекательность компании, и получают инструмент контроля за быстрорастущим бизнесом. Система ERP эффективно внедряется в российский рынок. 8 декабря 2011 г. Правительство РФ утвердило «Стратегию инновационного развития России на период до 2020 года». Одним из направлений данной стратегии является развитие информационных технологий, которые рассматриваются как основной источник инноваций, способствующих развитию смежных отраслей и формированию цифровой экономики [2].

Главными заказчиками на рынке корпоративных бизнес-приложений на сегодня являются промышленность, торговля и сфера Информационных технологий. По данным Panorama Consulting Solutions, в 2018 г. главными потребителями продукта на базе ERP-систем в мировом масштабе стали организации, задействованные в промышленном секторе экономики (43 %), оптовой и розничной торговле (11 %), в сфере финансов, страхования и недвижимости (11 %), IT-сфере (10 %).

Остальную часть рынка делят между собой компании, представляющие сферу услуг, НКО, строительство, здравоохранение, образование. Здесь разброс заказов ПО для автоматизации бизнес-процессов в процентном соотношении составляет от 3 до 6 %. Спрос на автоматизированное управление рабочими процессами вырос в госсекторе [3].

Перечислим ERP-системы, распространяемые на отечественном рынке.

1. R/3. Фирма-производитель SAP AG – безусловный лидер по объемам продаж ПО данного класса в России. Компания держит порядка 40 % всего российского рынка ERP-систем. Система R/3 относится к классу крупных.

2. iRenaissance. Фирма-производитель – ROSS Systems. Система ERP класса для предприятий с процессным (непрерывным) типом производства. Полностью локализована, успешно внедряется в России с 1998 г.

3. SyteLine. Фирма-производитель – SYMIX. Данная система относится к классу средних интегрированных систем. Имеет довольно много внедрений на предприятиях пищевой промышленности России. В их числе можно назвать Воронежскую кондитерскую фабрику.

4. Axapta. Фирма-производитель – Damgaard Data Int. Система класса ERP, предназначенная для автоматизации средних и крупных производственных и торговых предприятий. Это первая ERP-система, полностью ориентированная для работы в Интернете. Пример внедрения системы – холдинг «РУССО (Русские сорочки)».

5. «Галактика». Фирма-производитель – Корпорация «Галактика». Данная система является лидером среди российских систем управления предприятием. По отдельным оценкам, ее доля составляет около 40 % от всех российских поставщиков. По объемам продаж система уступает только R/3.

6. «ПАРУС». Фирма-производитель – Корпорация «Парус». Относится к классу финансово-управленческих систем. Традиционно очень сильны позиции корпорации в бюджетных организациях.

7. «1С:ERP+Управление проектами». Фирма-производитель – Компания 1С. Продукция компании 1С относится к классу локальных систем. В своем классе 1С занимает лидирующее положение, далеко опережая конкурентов.

Система управления взаимоотношениями с клиентами CRM (Customer Relationship Management) – прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путем сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

Рассмотрим CRM-системы, распространенные в России [4].

1. Мегаплан – корпоративная облачная система преимущественно для малого и среднего бизнеса, способствующая максимальной оптимизации работы с клиентами, а также управлению проектами, задачами и воронкой продаж. Помогает автоматизировать все внешние и внутренние процессы: работать с клиентами и сотрудниками, анализировать, вести учет и т. д.

2. Битрикс24 – это не просто CRM-система, а целый многофункциональный инструмент для выверенной организации работы компании.

Битрикс24 принято считать полноценным корпоративным порталом, подходящим как малому бизнесу (в том числе стартапам), так и гигантам бизнес-индустрии. Основной упор указанного CRM-сервиса – управление проектами, задачами, документацией, отчетами и планами, а также оптимизация отношений с клиентами.

Битрикс24 является бесспорным лидером Рунета среди CRM-систем.

3. CRM «Простой Бизнес» – отечественный CRM-проект, предназначенный для автоматизации бизнеса (управление проектами, финансами и административными сотрудниками). CRM «Простой бизнес» входит в тройку лидеров не только благодаря расширенному функционалу, но и потому, что предлагает free-тариф для компаний с пятью сотрудниками, а также, в случае с крупными организациями, выдает общую платную лицензию без оплаты за каждого работника.

4. *Microsoft Dynamics CRM* – это пакет программного обеспечения для управления взаимоотношениями с клиентами, разработанный компанией Microsoft и ориентированный на организацию продаж, маркетинга и предоставления услуг.

5. *Bpm'online sales* – система для управления всем циклом продаж, от анализа потребности клиента в покупке до заключения сделки, выполнения заказа и контроля оплат.

6. 1С:CRM. Решения 1С:CRM помогают организовать эффективную работу отделов продаж, маркетинга, сервисного обслуживания на всех этапах взаимодействия с клиентами. Доступны в корпоративной версии, «облаке» с возможностью использования в мобильном варианте iCRM для iOS и Android.

7. RetailCRM – это CRM-система для интернет-торговли. Автоматизирует рутинные бизнес-процессы. Позволяет контролировать обработку заказов в режиме «одного окна» от момента получения заявки до доставки товара покупателю и пост-рассылки.

В определенных сегментах рынка CRM-системы с расширенными возможностями могут составлять конкуренцию ERP. Это свойственно, например, сфере торговли и услуг – но только там, где не нужно обеспечивать работу огромных предприятий с тысячами сотрудников [5].

Библиографический список

1. Особенности внедрения ERP-системы. URL: <http://bourabai.ru/is/epr.htm#6>. (дата обращения: 07.04.2018).

2. Сероштанова Е. А. ERP-системы в российских организациях: особенности и проблемы. URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/1\(36\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/1(36).pdf) (дата обращения: 08.04.2019).

3. Свежие тренды на рынке корпоративных бизнес-приложений. URL: <http://geoline-tech.com/erp-trends/> (дата обращения: 08.04.2019).

4. Обзор мирового рынка ERP 2018. URL: <http://www.sfx-tula.ru/news/infoblog/9158/> (дата обращения: 08.04.2019).
5. Современные ERP-системы на Российском рынке. URL: <http://integral-russia.ru/> (дата обращения: 08.04.2019).

УДК 004.912

А. А. Иванова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ ПРОЕКТОВ

Любой грамотный предприниматель должен понимать: чтобы успешно начать свою предпринимательскую деятельность, необходимо спланировать и, отчасти, спрогнозировать свои будущие действия. Именно поэтому у предпринимателя возникает необходимость в разработке бизнес-плана, который непосредственно будет отражать все основные аспекты будущего бизнеса. При отсутствии бизнес-плана предприниматель не сможет правильно оценить свое положение и определить, успешен или нет его бизнес сегодня, и как будет развиваться бизнес завтра. Более того, без наличия бизнес-плана, предпринимателю будет чрезвычайно трудно получить кредит или найти какой-либо другой источник финансирования своего предприятия. Составление бизнес-плана поможет преодолеть многие трудности и тем самым, увеличить шансы предприятия на успех [1].

Каждый предприниматель, который начинает свою деятельность, обязан не только грамотно распоряжаться имеющимися ресурсами, но и уметь эффективно их применять на практике, а именно – в деятельности своей организации [1].

Все эти аспекты содержит бизнес-план, который является неотъемлемой частью начала предпринимательской деятельности.

Каждая бизнес-идея сначала просчитывается, причем особенно внимательно и вдумчиво с помощью внутреннего калькулятора, который непременно присутствует в голове любого предпринимателя. Прямая личная выгода – это прибыль или деньги. Иначе нет смысла начинать собственное дело. Кроме того, любой бизнес предполагает наличие нескольких факторов:

- идей (представление о том, какие товары, продукты или услуги в данный момент будут востребованы рынком);
- опыта (умение работать с людьми, способность правильно подбирать персонал, ставить перед сотрудниками бизнес-задачи);
- ресурсов (начальный капитал, команда исполнителей, техника и производственные мощности) [1].

Бизнес-план составляется для внутренних и внешних целей. Чаще всего бизнес-план создается для получения необходимой финансовой поддержки.

Но также для организации являются более существенными внутренние цели, которые позволяют четко определить видение дальнейшего развития.

Для того чтобы, бизнес стал успешным, необходимо знать свойства товара. С точки зрения бизнеса, наша жизнь состоит из потребления различных товаров и услуг. Все товары имеют свои групповые принадлежности. Одни из них – кратковременного использования, другие служат несколько лет. Кроме товаров-вещей существуют товары-услуги, без которых также невозможно вообразить повседневную жизнь любого современного человека. Важно знать главные критерии выбора товара, чтобы сформулировать основную точку зрения ведения бизнеса [2].

Для любого бизнеса одним из приоритетных аспектов считается прибыль, так как это показатель результативности, ради которого и создавался бизнес и в том числе разрабатывался бизнес-план. После оплаты всех налогов и других обязательных платежей, на балансе предприятия остается чистая прибыль, т. е. доход, который поступает в распоряжение предприятия или частного лица.

Основной задачей предпринимателя является постоянное увеличение разницы между доходами и расходами, по мере возможностей необходимо повышать доходы и снижать издержки. Если предприниматель не реализовывает это как надо, то разница, о которой идет речь, будет становиться все меньше. Поэтому предприниматель должен быть особенно внимателен к такому важному делу, как повышение разницы между доходами расходами [3].

В последний годы процесс разработки и оценки бизнес-плана упростился, появилось множество программных продуктов и средств, расширяющих возможности разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов.

Среди рассматриваемого класса программных продуктов можно выделить две группы:

- универсальные: Excel, Microsoft Project;
- специализированные программные продукты.

Как раз о специализированных программных продуктах мы поговорим более подробно.

В их группу можно отнести такие продукты, как:

- Альт–Инвест;
- Мастерская Бизнес-планирования;
- ИНЭК;
- Project Expert Prime Expert;
- пакет прикладных программ COMFAR.

Альт–Инвест – разработанная компанией Альт «открытая система», которая предоставляет пользователям ряд дополнительных возможностей: позволяет изменить длительность интервала планирования в неограниченных пределах, расширяет рамки текущего планирования организации за счет дополнительных таблиц и графиков. Она давно стала стандартом для:

- оценки инвестиционных проектов;
- планирования развития бизнеса;
- подготовки бизнес-планов средних и крупных компаний [4].

Мастерская бизнес-планирования разработана компанией «Корпоративные финансы». Самая популярная российская система для анализа финансового состояния компаний, инвестиционного анализа и подготовки бизнес-планов. Программа имеет около 3000 пользователей, используется в компаниях различного масштаба, рекомендована целым рядом учебных центров и консалтинговых фирм. Основные возможности:

- финансовый анализ по данным бухгалтерской отчетности;
- инвестиционное планирование с формированием стандартного пакета отчетов;
- проведением анализа чувствительности и оценки бизнеса;
- разработка бизнес-плана по готовым шаблонам [5].

ИНЭК–Аналитик разработана компанией ИНЭК, в программном продукте имеются функции разработки, анализа и оценки бизнес-планов. Анализа отклонений плана путем сравнения деятельности организации по финансово-экономическим показателям. Наличие оценки чистых активов и финансовый анализ, а также рейтинг заемщиков. Данный продукт формирует следующие таблицы:

- финансовые результаты;
- приток и отток денежных средств;
- аналитический прогнозный баланс;
- таблица достижения прибыльности;
- график привлечения и возврата заемных средств, прогноз баланса по стандартам США и ЕС [4].

Project Expert, Prime Expert разработанный компанией «Эксперт Системс» программный продукт, который сконцентрирован на проведении финансового анализа и прогнозировании. Поэтапное введение данных, жесткое определение интервалов планирования, гибкая организация блока задания налогов.

Пакет прикладных программ *COMFAR*, дает пользователю возможность смоделировать краткую, среднюю и долгосрочную ситуацию для инвестиционных проектов, включает 5 программных блоков: ввод данных, расчеты, графическое отображение информации, экономический анализ затрат, выгода, выдача результата [5].

Таким образом, предприниматель сам вправе выбирать, какой программный продукт ему лучше применить для эффективной разработки бизнес-плана проекта.

Библиографический список

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100 %. М.: Альпина Паблишер, 2015. 486 с.
2. Буров В. П., Ломакина А. Л., Моршкин В. А. Бизнес-план: теория и практика М.: НИЦ, 2015. 88 с.
3. Пелих А. С. Бизнес-план, или КАК организовать собственный бизнес. М.: Ось – 89, 2016. 96 с.
4. Баринов В. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие. М.: Форум, 2016. 256 с.
5. Горбунов В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: науч.-практ. пособие. М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. 248 с.

УДК 004.05

Н. А. Кокорина

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. И. Карасева – доцент, кандидат экономических наук – научный руководитель**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЛЕМ**

Отель – сложное многофункциональное предприятие, оказывающее целый комплекс услуг: это размещение, организация досуга и бытовое обслуживание.

Рассмотрим самые популярные среди АСУ для гостиниц:

- зарубежные системы: Fidelio, Logus HMS, Amadeus;
- отечественные разработки: Эдельвейс, 1С Отель, UCS-Shelter [1, 2].

«Micros-Fidelio». Системы управления гостиничными комплексами, разработанные «Micros-Fidelio», являются корпоративным стандартом для 70 крупнейших международных цепей, охватывающих 8,5 тыс. гостиниц в 107 странах. Служба приема и размещения – Front Office Management – имеет следующие функции: бронирование, поселение и выписка гостей, функции кассира, управление номерным фондом, ночной аудит, отчетность, горячие клавиши [3]. Стоимость такой системы для мини-отеля на 20 номеров – 250 тыс. руб.

«Logus HMS». Logus HMS позволяет выстраивать бизнес-процессы в соответствии с внутренними особенностями отеля, санатория, дома отдыха или хостела. Logus HMS позволяет: использовать для продаж как номера (комнаты), так и койко-места; рассчитывать стоимость по ночам, по дням, и по часам; формировать тарифную политику в зависимости от сезонов (высокий, средний, низкий), типов дня (будние, выходные, праздничные дни), длины проживания; вести учет квот по долгосрочным контрактам с заказчиками; контролировать финансовые вопросы (счета гостей и компаний); автоматизировать отправку печатных форм (подтверждений бронирования, подтверждений аннуляции) по E-mail или в sms-сообщениях; создавать и редактировать шаблоны отчетов и печатные формы по принципу конструктора. Интегрируется с различными смежными системами и порталами online бронирования [4]. Оптимальное решение Logus HMS – отель более 50 номеров. Стоимость системы – 200 тыс. руб.

«Amadeus PMS». Amadeus PMS предлагает большой выбор основных управленческих отчетов и аналитической информации по всем ключевым показателям эффективности работы отеля. Система полностью интегрирована с продуктами Microsoft Office. Это облегчает работу для пользователей и значительно расширяет возможности для делового общения с гостями и партнерами. Система помогает отелю в разработке и внедрении гибкой тарифной политики, в эффективном управлении номерным фондом, предлагает широкий спектр возможностей работы со счетами гостей. Удобный и легкий в использовании графический интерфейс с настраиваемым меню пользователя упрощает процесс поселения гостей и другие операции в службе приема и размещения. Единая база данных одного или нескольких отелей позволит использовать общие файлы, историю, тарифы и пакеты услуг, что сэкономит административные затраты предприятия. Система позволяет управлять взаимоотношениями с клиентами (CRM) и предлагать бонусные программы для постоянных гостей [5]. Стоимость АСУ для мини-отеля составит 230 тыс. руб.

«Эдельвейс». Автоматизированная система управления гостиницей «Эдельвейс» позволяет автоматизировать все функции службы приема и размещения, бухгалтерскую и управленческую отчетность, консолидировать информацию и предоставлять данные из смежных систем при комплексной автоматизации. В базовую конфигурацию входят неотключаемые модули: План (отображение состояния номерного фонда), Счета (учет, предоставление услуг, проведение расчетов различными типами оплат), Бухгалтерия, Отчеты (финансовая, статистическая и специализированная отчетность по всем критериям работы предприятия. Формирование, печать, сохранение в Word, Excel), Журнал (учет всех операций, проводимых в системе персоналом гостиницы). Остальные модули могут входить или не входить в поставку системы. Стоимость программы для мини-отеля – 198353 руб. (до 40 номеров). Состав: 2 лицензии (рабочих мест). Модули: графический план, счета, группы, архив, отчеты, журнал, конфигуратор [6].

«1С Отель». В CRM ведется учет всех клиентов и не только. Любая «зацепка», которая в будущем может стать реальным клиентом, фиксируется. Это может быть e-mail, пропущенный звонок, событие. При общении с клиентом в почте, Email-трекер незаметно для вас фиксирует переписку в CRM. Чтобы ускорить эту процедуру и максимально упростить оформление платежа по кредитным картам, авторизацию платежей можно проводить непосредственно из программы. 1С:Отель поддерживает работу с предавторизацией по карте. Сумма предавторизации только блокируется на карте гостя. В день выезда производится окончательный расчет, при этом с карты списывается фактически потраченная сумма гостем. Возможность подключения кассового аппарата. Каждая кассовая смена заканчивается закрытием смены и снятием z-отчета. Данные по платежам за смену загружаются в бухгалтерию. Удаленная бухгалтерия – обмены настраивается через веб-сервисы. На 5 пользователей – 144 тыс. руб. [7].

«Shelter Lite». В системе управления Shelter v.2 Lite доступен функционал: настройки общей работы отеля, отчетов, внешнего вида, основных справочников системы; служба размещения: индивидуальное бронирование с возможностью добавления организаций и карточек гостей во время создания брони; работа с киоском; работа с кассой: X- и Z-отчеты, прямой доступ к функциям фискального регистратора; ночной аудит: перевод даты в программе; работа с отчетами; в ПО Shelter Lite реализован модуль онлайн-бронирования. Стоимость ПО Shelter v.2 Lite составляет 80 тыс. руб. [8].

Сравнительный анализ программных продуктов

Для сравнения программ выберем 10 показателей, объединенных в 3 группы. Для удобства сведем все данные в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ программных продуктов

| Наименование показателей (балл) | | Вес показателя | Fidelio | Logus HMS | Amadeus | Эдельвейс | 1С Отель | Shelter Lite |
|---------------------------------|--------------------------------|----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|
| Технические | Настройка под конкретный отель | 0,1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| | Возможность доработки | 0,16 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| | Групповое бронирование | 0,01 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | Количество пользователей | 0,1 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,8 | 0,6 |
| | Модуль хозяйственной службы | 0,15 | 0,5 | 1 | 1 | 0,5 | 0,5 | 0 |
| | Избыточность | 0,16 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Экономические | Стоимость | 0,2 | 0,2 (250 тыс. руб.) | 0,6 (200 тыс. руб.) | 0,4 (230 тыс. руб.) | 0,6 (198 тыс. руб.) | 0,8 (144 тыс. руб.) | 1 (80 тыс. руб.) |
| | Поддержка | 0,1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Качества | Дизайн | 0,01 | 0,8 | 1 | 1 | 0,8 | 1 | 1 |
| | Удобство использования | 0,01 | 1 | 1 | 1 | 0,8 | 1 | 1 |
| Итого | | | 0,303 | 0,46 | 0,52 | 0,641 | 0,445 | 0,65 |

Рассмотрим подробнее показатели:

– настройка под конкретный отель, возможность доработки, групповое бронирование, модуль хозяйственной службы, поддержка: есть возможность у программы – 1 балл, нет возможности – 0 баллов;

- количество пользователей: чем больше количество пользователей, тем выше балл;
- стоимость: чем меньше стоимость внедрения, тем больше балл;
- избыточность: есть избыточность функций – 0 баллов, нет – 1 балл;
- дизайн, удобство использования: субъективная оценка от 0 до 1.

Для примера расчета рассмотрим программный продукт Shelter Lite.

Оценка=

$$=0,1 \times 1 + 0,16 \times 0 + 0,01 \times 1 + 0,1 \times 0,6 + 0,15 \times 0 + 0,16 \times 1 + 0,2 \times 1 + 0,1 \times 1 + 0,01 \times 1 + 0,01 \times 1 =$$

$$=0,65.$$

Таким образом, можно сделать вывод, что на рынке существует большое количество программных продуктов для отелей. Наиболее универсальными из них являются Shelter Lite и Эдельвейс. Наименьшее разнообразие функционала у программы Fidelio.

Библиографический список

1. Автоматизированные системы управления гостиницами. URL: <http://tourfaq.net/hotel-business/avtomatizirovannye-sistemy-upravleniya-gostinitsami/> (дата обращения: 11.02.2019).
2. Статья: информационные технологии (PMS, CRS, гостиничные брокеры и системы бронирования). URL: <http://prohotel.ru/forum/topic/662-statiya-informatcionnye-tehnologii-pms-crs-gostinichn/> (дата обращения: 11.02.2019).
3. Система управления гостиницей «Фиделио». URL: <http://rekonline.ru/hotel-technologies/fidelio/> (дата обращения: 11.02.2019).
4. Автоматизированная система управления гостиницей «Logus». URL: http://www.librahospitality.com/logus_hms/ (дата обращения: 11.02.2019).
5. Информационная система гостиницы «Amadeus PMS». URL: <http://www.imagepoint.ru/solutions/hotel/amadeuspms/> (дата обращения: 11.02.2019).
6. Система управления гостиницей «Эдельвейс». URL: <http://edelink.ru/products/edelweiss/preview> (дата обращения: 11.02.2019).
7. Система управления для гостиничного бизнеса «1С: Отель». URL: <http://1chotel.ru> (дата обращения: 11.02.2019).
8. Информационная система гостиницы «Shelter v.2». URL: <https://www.ucs.ru/products/shelter/Shelter-v.2/> (дата обращения: 11.02.2019).

УДК 003.26

А. Ю. Коробкин

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ

Рассмотрена значимость ЭЦП и причины ее значимости, а также ближайшие перспективы развития.

С каждым годом электронный документооборот становится все масштабнее. Поэтому все большее развитие приобретает электронная цифровая подпись.

Электронная цифровая подпись – это реквизит электронного документа, который присваивается в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа подписи. Она позволяет проверить целостность информации, определить вносились ли изменения в документ, определить подлинность и автора документа, чья подпись на нем стоит.

Бурное развитие электронной подписи связано с рядом факторов, таких как:

- подтверждение авторства документа;
- защита от подделки документа;
- контроль за целостностью содержимого документа.

Благодаря этим факторам ее активно используют в следующих сферах деятельности:

- банковские платежные услуги;
- таможенное оформление товаров и услуг;
- государственные услуги;
- внутрикорпоративный документооборот;
- а также во многие другие сферы, список которых регулярно расширяется.

Согласно Федеральному Закону «Об электронной подписи» электронная цифровая подпись является аналогом подписи на бумажном носителе [1]. На сегодняшний день существует три вида ЭЦП:

- простая;
- усиленная неквалифицированная;
- усиленная квалифицированная.

Оформление и выдачу электронной цифровой подписи производят аккредитованные удостоверяющие центры (УЦ). На сегодняшний день в Российской Федерации существует более 220 организаций, оказывающих услуги по оформлению электронной подписи [2]. Основные организации, занимающие лидирующие позиции на рынке ЭЦП, приведены на рис. 1.

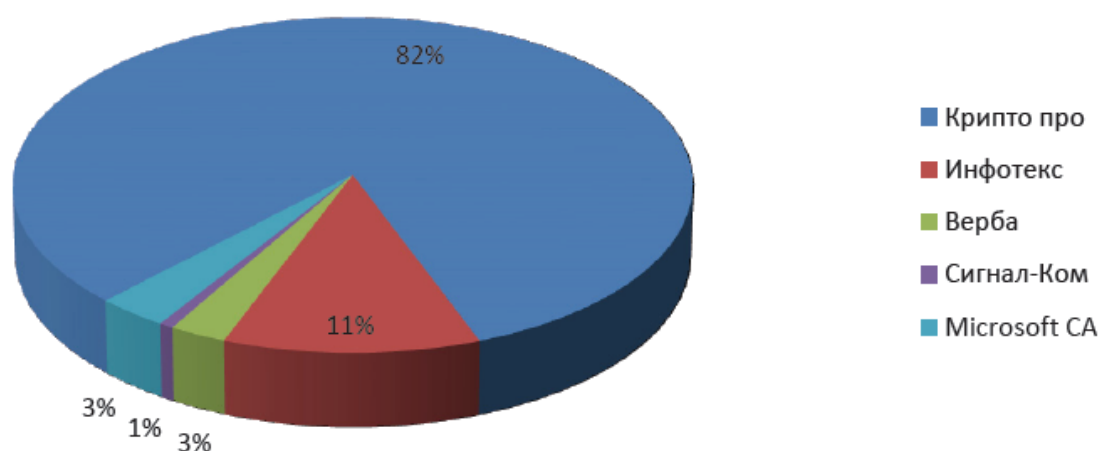


Рис. 1. Доля УЦ, занимающих лидирующие позиции на рынке

Таким образом, видно, что на рынке в нашей стране есть один явный лидер, который зарекомендовал себя как надежный поставщик услуг по оформлению электронной подписи.

Динамику роста рынка ЭЦП можно увидеть на рис. 2.

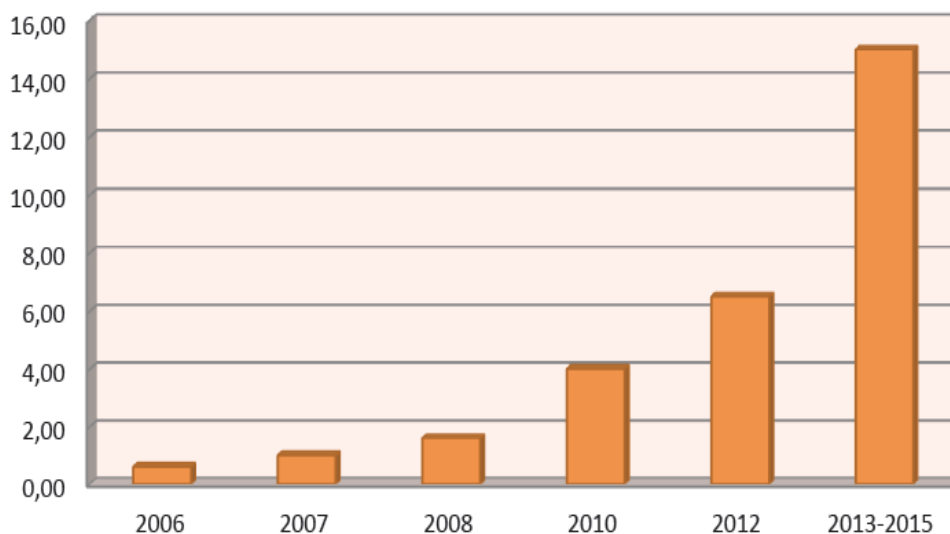


Рис. 2. Динамика роста рынка ЭЦП до 2015 г.

Из данной диаграммы видно, что с 2006 до 2015 г. число выданных ключей электронной подписи выросло более чем в 30 раз.

В первую очередь, это связано с тем, что сдача отчетности в налоговые органы перешла из бумажного вида в электронный [3]. Также свою роль сыграл тот факт, что появилась возможность использовать электронную подпись для заключения договоров и юридически значимого документооборота между организациями.

Таким образом, из всего вышеперечисленного можно сказать, что электронная цифровая подпись надежно закрепилась в инструментах индивидуальных предпринимателей и юридических лиц. С каждым годом возможности ее использования расширяются и позволяют оптимизировать документооборот. На сегодняшний день можно смело говорить о дальнейшем росте рынка ЭЦП, так как электронная подпись охватывает все больше документов, например, счета-фактуры.

Отдельно нужно отметить, что существует малоразвитый сегмент этого рынка – электронная подпись для физических лиц. Но можно сказать, что в ближайшем будущем этот сегмент получит большое развитие. Это связано с переходом госуслуг в электронный вид, а также с развитием интернет-банкинга для физических лиц.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.04.2011 г. № 63-ФЗ (ред. от 23.06.2016 г.) «Об электронной подписи». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112701 (дата обращения: 18.12.2018).
2. Рынок информационной безопасности Российской Федерации. URL: https://issuu.com/stonesoft_rus/docs/issledovanie2013/6 (дата обращения: 11.05.19).
3. Электронная подпись. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Электронная_подпись#В_России_Свободный (дата обращения: 18.12.2018).

УДК 658.6

Е. И. Лабадзе

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

М. А. Шкиртль – старший преподаватель – научный руководитель

ОДИННАДЦАТЫЙ В РУНЕТЕ

В данной статье мы попытались, изучив историю Softline, разобраться в причинах успеха компании.

Как сформулировано на ее сайте, «Softline – лидирующий глобальный поставщик IT-решений и сервисов, работающий на рынках Восточной Европы, Америки и Азии. Мы помогаем нашим заказчикам осуществить цифровую трансформацию бизнеса и защитить его от угроз средствами кибербезопасности. Мы предлагаем комплексные технологические решения, облака, программное и аппаратное обеспечение и широкий спектр IT-услуг» [1].

Компания основана в 1993 г. Игорем Боровиковым как поставщик научного программного обеспечения (ПО). Первоначальный штат компании составлял 10 человек. Домен компании – softline.ru, является одним из самых старых в Рунете. Имеет одиннадцатый номер с датой регистрации от 13 сентября 1996 г. В 1995 г. компания стала авторизованным партнером Microsoft. Это означает, что компания официально осуществляла поставку лицензионных продуктов Microsoft, а также занималась их дальнейшей поддержкой.

В скором времени оборот компании составляет уже \$5,4 млн, и Softline запускает собственный учебный центр. Также открывается первое представительство фирмы за пределами России – в Минске.

За год оборот компании практически удваивается и достигает \$10,3 млн. Развиваются и региональные представительства – открываются офисы в Хабаровске и Нижнем Новгороде, а также появляется первый офис в Украине (Киев).

В 2003 г. оборот компании составляет \$17,2 млн. Руководство принимает решение начать освоение новых рынков, благодаря чему на свет появляется консалтинговая компания Softline Solutions.

Благодаря такому быстрому развитию, компания вскоре превращается в одного из лидеров на рынке лицензирования программного обеспечения в России и СНГ. Параллельно с этим Softline развивает новые направления услуг для клиентов: техническую поддержку пользователей, аудит программного обеспечения и ИТ-аутсорсинг.

Первое приобретение стороннего проекта Softline осуществляет в 2007 г. Этим проектом становится XboxRussia.ru. Одновременно с этим событием открывается еще одно направление деятельности – юридическая поддержка (Softline Legal Support).

Сотрудничество с Microsoft продолжается, и в 2010 г. в компании выделяется департамент решений Microsoft [2]. Новое подразделение создано для того, чтобы оказывать организациям поддержку в сфере построения, развития и сопровождения информационных систем с применением технологий Microsoft. Предоставляемые решения можно разделить на два направления:

- инфраструктурные решения: управление ИТ-системами (Systems Management), идентификация и защита (Identity and Security), платформа для настольных компьютеров (Desktop Platform), виртуализация (Virtualization) и серверная платформа (Server Platform);

- интеграционные решения: бизнес-аналитика (Business Intelligence), решения для объединенных коммуникаций (Unified Communications), решения для управления контентом (Content Management), корпоративный поиск (Search), порталы и совместная работа (Portals and Collaboration), управление проектами (Project Management), индивидуальные программные решения (Software Development) [3].

Кроме того, Softline делает приоритетным развитие новых для себя направлений – облачных технологий и обеспечения информационной безопасности.

За «облачное» направление отвечают такие подразделения компании как Active, Softline Cloud Services и, запущенный в 2009 г. сервис Softcloud, через который можно, например, купить доступ к бухгалтерской, CRM и почтовой системам. Через два года рост по этому направлению составил 180–

200 %, однако доля облачных услуг в общем обороте компании не превышает 5–6 %. Лидерами данной области все еще остаются Office 365 и Google Apps.

В 2011 г. компанией были представлены новые продукты и услуги в сфере информационной безопасности, а также заключены сделки с новыми партнерами. В настоящее время Softline, сотрудничая с ирландской компанией Sysnet, работает в сегменте аудиторских услуг по обеспечению соответствия стандартам индустрии платежных карт PCI DSS в России.

В рамках партнерского соглашения Softline и Sysnet предоставляют следующие услуги:

- проведение анализа расхождений и подготовку плана исправлений для достижения соответствия требованиям стандарта PCI DSS;
- устранение несоответствий, включая проектирование процессов обеспечения ИБ, разработку организационно-распорядительной документации, а также поставку и внедрение программных и аппаратных средств защиты;
- аудит на соответствие требованиям PCI DSS;
- проведение ежеквартальных ASV-сканирований;
- тестирование на проникновение [4]/

В 2016 г. Softline совершает покупку бразильской компании Compusoftware, входящей в число крупнейших ИТ-дистрибуторов на бразильском рынке. Сделано это было ради укрепления позиций компании в качестве поставщика Microsoft

В 2017 г. компания совершает еще две покупки: Insight Technology Solutions и Enza. Первая компания привлекает Softline как интересный бизнес (продажа и поддержка ПО) в главном для себя регионе (в России среди клиентов Insight, например, Сбербанк), а следственно, вместе с компанией Softline получает клиентскую базу и уже выстроенные отношения с заказчиками. Планируется, что Insight будет представлена на рынках Европы, Австралии и США. Enza же является той компанией, за счет которой Softline может укрепить свои позиции в сфере облачных приложений.

В этом году компания официально объявила о начале предоставления сервиса «Бухгалтерия как услуга» для органов государственной власти и бюджетных учреждений. Проектом займется специально выделенная для него компания – «Softline Outsourcing», в которой работает своя команда специалистов.

Кроме того, была приобретена компания Infosecurity. Данная сделка стала первой для Softline покупкой в области информационной безопасности, но Softline не собирается останавливаться на этом и планирует дальнейшие приобретения на этом рынке.

Естественно, что при таком значительном количестве сделок по поглощению компаний разных секторов, деятельность Softline уже не ограничивается программным обеспечением. На данный момент компания предоставляет свои услуги не только в таких сферах как разработка и лицензирование ПО, но также и в сферах техподдержки, обучения, информационной безопасности, а также ведет несколько интернет-проектов.

Лицензированием и продажей программного обеспечения занимаются три компании: сама Softline специализируется на работе с корпоративными конечными пользователями, Axoft (бывшее подразделение Softline) занимается дистрибуцией и партнерскими продажами, а интернет-магазин Allsoft.ru (интернет-проект Softline) работает с частными клиентами и компаниями малого бизнеса. В Softline существует «Горячая линия по переходу на лицензионное программное обеспечение». Она предоставляет любой компании возможность получить бесплатную консультацию от сотрудников Softline в сфере вопросов приобретения и использования лицензионного программного обеспечения, воспользоваться калькулятором подсчета лицензий и составить документацию в пользу решения о приобретении лицензионного программного обеспечения. Соответствующую правовую поддержку ПО осуществляет еще одна компания, имеющая отношение к Softline – Softline Legal Support . Благодаря этой возможности получить высококвалифицированную помощь бесплатно, многие компании и после продолжают работать с Softline.

В рамках обеспечения техподдержки Softline занимается:

- ИТ-консалтингом (управление внедрением ИТ-систем, разработка планов их развития и определение приоритетных задач, аудитом и инвентаризацией ИТ-структуры и др.);
- технической (в том числе и инцидентной) поддержкой;

- IT-аутсорсингом;
- подбором оборудования (обслуживанием программно-аппаратных комплексов заказчика, подбором аппаратных решений).

За обучающую деятельность отвечают два проекта: учебный центр Softline и Softline IT-Academy.

Учебный центр Softline занимается подготовкой и переподготовкой ИТ-специалистов в области программного обеспечения, в том числе, при помощи дистанционного обучения. Учебные центры Softline IT Academy используют систему дополнительного образования студентов. На основе партнерских соглашений Softline этот проект оказывает своим выпускникам помощь в трудоустройстве.

В третью, консалтинговую, отрасль фирмы входят такие проекты как Softline Solutions, Softline Consulting Services, Softline Employment и упомянутый ранее Центр Решений Microsoft.

Softline Solutions занимается внедрением решений по автоматизации бизнес-процессов и эффективного управления бизнесом (ERP-системы от SAP и Oracle), Также она предоставляет решения по управлению отношениями с клиентами (CRM-системы) и созданию дополнительных отраслевых модулей для этих систем для расширения их функциональности.

Softline Consulting Services занимается построением полнофункциональной информационной архитектуры предприятий, внедряет технологии управления корпоративной информацией, бизнес-анализа и корпоративных коммуникаций с учетом индивидуальных потребностей заказчика.

Softline Employment работает в сфере кадрового консалтинга: подборе персонала среднего и высшего звена.

Успех Softline на ИТ-рынке, где конкуренция очень высока, объясняется, прежде всего, комплексным подходом к оказанию услуг, постоянством мониторинга потребностей целевых групп, что позволяет компании своевременно расширять свою деятельность в конкурентно оправданном направлении, вовремя предлагать новые технологические решения и ИТ-услуги. Softline постоянно демонстрирует и, что главное, реально заботится о своих партнерах. Это особенно явно проявляется в работе учебных центров компании, которые и сами по себе, своим наличием и деятельностью влияют на конкурентные успехи Softline.

Библиографический список

1. Почему выбирают Softline? URL: <https://softline.ru/about> (дата обращения: 15.04.2019).
2. IT-world: Softline усиливает сервисные услуги по направлению Microsoft. URL: <https://www.it-world.ru/news-company/releases/11924.html> (дата обращения: 12.04.2019).
3. Tadviser: Softline. URL: [www.tadviser.ru/index.php/Компания:Softline_\(Софтлайн\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Компания:Softline_(Софтлайн)) (дата обращения: 15.04.2019).
4. Softline начинает продавать в России услуги в области безопасности индустрии платежных карт. URL: <https://softline.ru/about/news/18794> (дата обращения: 12.04.2019).

УДК 339.54

К. В. Ларионова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

На сегодняшний день Россия переживает экономически непростое время. С началом украинского кризиса страны Запада ввели санкции против России, чтобы изменить политику Москвы по отношению к Киеву. США, Евросоюз, Япония, Канада и другие страны ввели ограничения, направленные на определенные сектора российской экономики. Сама проблема импортозамещения не нова для современной России. Она имела место еще задолго до последних событий на мировой арене. Однако по-особому она зазвучала не так давно и остается актуальной и сегодня. Вот уже более трех лет наша страна пребывает в условиях применения со стороны США и стран Евросоюза широкомасштабных санкций, коснувшихся, в первую очередь, экономической сферы. После присоединения Крыма и введения санкций экономика должна стремительно перестроиться на внутренний продукт и в большей степени заместить импортные товары.

Санкции, в целом, можно определить как меры ограничительного или запретительного характера, имеющие, как правило, экономическую направленность, и на первый взгляд, оказывающие исключительно негативное воздействие на субъект, в отношении которого они приняты. В результате применения США и странами Западной Европы в отношении нашей страны целого комплекса санкций, в том числе и экономического характера, ударивших наиболее сильно по экономике страны, можно говорить о признаках наступления экономического кризиса, затронувшего, все сферы общественной жизни [1].

Изменения международных торговых отношений активизировали процесс импортозамещения в России. В сложившейся ситуации для устранения кризисных явлений, по мнению многих исследователей, целесообразно стимулировать импортозамещение. По статистике, слишком много товаров и услуг наша страна получает через импорт, а на сегодняшний день эта проблема еще более усугубилась. Вопросы импортозамещения являются стратегически важными, от их решения зависит уровень роста, развития и обороноспособности национальной экономики. Очевидно, что за большое количество лет, Россия привыкла к импорту, в большинстве отраслей доля импорта составляет свыше 50 % от общего объема продаж.

При решении проблемы импортозамещения необходим комплексный подход, учитывающий уровень развития российской экономики, качество и конкурентоспособность отечественной продукции, уровень инновационного развития предприятий реального сектора экономики и другие факторы, и особенности России.

Если говорить об экономической среде нашей страны, то можно сказать, что ее развитие всегда было основной целью государства, и одним из ее элементов является малый и средний бизнес, который способен сыграть ключевые роли в восстановлении экономической стабильности. Но для этого необходимо заинтересовать малый и средний бизнес в модернизации своих производственных мощностей, внедрении инноваций на уровне технологической компоненты, и управленческой среды для того, чтобы создать конкурентоспособные продукты и услуги, тем самым заместить свободную нишу, которую ранее занимали иностранные аналоги.

Экономическая ситуация прямо пропорционально зависит от политической деятельности и принимаемых решений на мировой арене, и это сильно сказывается на малом и среднем бизнесе, чье положение обостряется введенными санкциями и антисанкциями. С одной стороны это открывает новые горизонты для развития отечественного бизнеса, а с другой стороны, это создает реальные проблемы для экономики, ограничивая доступ к свободному и более дешевому капиталу, цена на который в связи с финансовыми ограничениями банковской сферы, возросла.

Необходимо признать серьезность воздействия на российскую экономику и ее рынок как санкций, так и контрсанкций, запрет на ввоз большинства видов продукции из ряда стран, привело к удорожанию продукции на отечественном рынке, которое ощущают на себе потребители.

Это вызвано тем, что многие виды товаров либо исчезают с полок магазинов, либо уменьшается их количество, создавая тем самым дефицит. Быстрое замещение импортных товаров попросту невозможно, из-за ряда возникающего ряда проблем. К примеру одна из них, это увеличение объема производства, ко-

торое не представляется возможным, потому как мощности и технологии предприятий этого не позволят сделать без модернизации, а какая может быть модернизация, если большинство предприятий в технологической компоненте зависят от импортных производителей, а отечественных аналогов может не существовать на рынке, или же переоборудование производства будет стоить колоссальных затрат. Второй проблемой является все те же дорогие кредиты, и отсутствие должной государственной поддержки. Эти вопросы стоят на «повестке дня» у правительства, и на сегодняшний день принимаются меры для их решения в короткие сроки, что является приоритетной задачей государственной политики, отодвигая на второй план реализацию концепции «Стратегия 2020», которая уже показала свою несостоятельность [2].

В ответ на введенные санкции Президент России подписал указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», что и представляет собой контрсанкции. В данном документе определен комплекс мер, направленных РФ в ответ на санкции, введенными Западными «партнерами» [3].

Согласно указу, в течение одного года «запрещается либо ограничивается осуществление внешнеэкономических операций, предусматривающих ввоз на территорию России отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели экономические санкции против российских физических и (или) юридических лиц или присоединились к такому решению» [3].

Отечественная экономика очень зависима от импортных товаров, которые необходимо заместить отечественным производителям. Плюсом является то, что уход импортного товара освободил полки для российских производителей. Как следствие созданы отраслевые ниши, которые требуют срочного заполнения продуктом отечественных производителей. По мнению большинства экспертов, создавшиеся условия наиболее благоприятны для предпринимателей и предприятий малого и среднего бизнеса. Однако на сегодняшний день отечественный бизнес не в состоянии решить этот вопрос, и вся бизнес-среда требует от государства ответов, и помощи для реализации стратегии импортозамещения. Для этого государство приняло ряд законопроектов для поддержки отечественных производителей, внедряя соответствующие комплексные инструменты, в виде субсидирования проектов, и предоставления налоговых каникул для предпринимателей малого и среднего бизнеса. Проанализировав сегодняшнее состояние экономики, можно сделать вывод о том, что главным условием развития малого и среднего бизнеса является всестороннее развитие отношений бизнес среды и государства, и поддержкой со стороны государства.

Успех применения такой политики подтверждается иностранными государствами. И наиболее необходимые аспекты – это поддержки необходимых малому и среднему бизнесу, т. е. предоставление налоговых каникул и льгот, дотаций льготного кредитования, модернизацией и доработка правовой среды, модернизация производственных мощностей и внедрение инноваций, что будет стимулировать последующий рост экономики. Одну из ключевых ролей в развитии малого и среднего бизнеса играют органы местного самоуправления, которые имеют непосредственную связь с бизнесом на местном уровне, и имеют наиболее наглядную картину его состояния. Именно по этой причине, многие регионы страны и органы местного самоуправления самостоятельно разрабатывают программы поддержки малого и среднего бизнеса. Помимо прямых форм финансовой поддержки, предоставляются налоговые льготы, имущественная, образовательная и консультационная поддержка.

Остальные отрасли требуют реиндустриализации и модернизации. Виной стал не список санкций, а сложившаяся модель экономики. Может быть отсутствие некоторых импортных товаров будет заметным, но России нужно нарастить собственную промышленность и технологическую самодостаточность.

Библиографический список

1. Елецкий Н. Д., Столбовская А. Г. Импортозамещение в России: не проблема, а задача // Молодой ученый. 2015. № 6. С. 406–408.
2. Тарлавский В. И. Импортозамещение: хотеть недостаточно. URL: <http://www.eg-online.ru> (дата обращения: 05.02.2019).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 28.03.2019).

УДК 004.418

Д. С. Лисюков

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ CSS-ФРЕЙМБОРКА TWITTER BOOTSTRAP

На сегодняшний день из-за роста качества и огромного количества сайтов в информационно-коммуникационной сети Интернет возникла потребность в реинжиниринге уже существующих продуктов, нуждающихся в современном интерфейсе.

Процент использования беспроводных сетей уже несколько лет превышает использование проводных сетей. Вследствие этого растет разнообразие экранов мобильных устройств пользователя и их разрешений. Данную проблему позволяет решить адаптивная верстка сайта, при которой структура сайта автоматически преобразовывается под необходимую ширину экрана устройства.

Одним из главных преимуществ адаптивных сайтов является простота и скорость их разработки. Готовый рабочий продукт можно получить, отредактировав CSS стили сайта и HTML-код.

Технология Bootstrap позволяет отказаться от создания множества версий сайта для различных устройств пользователя. Верстка страницы при использовании данной технологии осуществляется таким образом, что страница будет отображаться корректно на всех видах устройств, а предоставляемые для кросс-браузерной верстки инструменты сохраняют читабельность и идентичность отображения элементов страницы в большинстве современных браузеров.

Twitter Bootstrap объединяет в себе HTML, CSS и JavaScript среду для разработки адаптивных сайтов и web-приложений. Bootstrap содержит в себе огромное количество инструментов с открытым исходным кодом: гибкую систему сеток, множество готовых плагинов и компонентов, основанных на jQuery [1].

Данный CSS-фреймворк изначально разрабатывался в качестве внутренней библиотеки компании Twitter и назывался Twitter Blueprint. В августе 2011 г., после огромного скачка популярности, была выпущена первая версия Bootstrap, как самостоятельного бесплатного фреймворка. На текущий момент актуальной является четвертая версия фреймворка Bootstrap, первая стабильная версия которого была опубликована в январе 2018 г. Bootstrap 4 кардинально отличается от своей предыдущей версии.

К основным преимуществам Bootstrap относятся:

- большое количество готовых наборов инструментов позволяет значительно сократить время на разработку макета;
- общая структура страницы не нарушается при добавлении новых элементов благодаря динамической сетке;
- для начала использования Bootstrap в своих проектах достаточно базовых знаний HTML и CSS;
- огромное сообщество пользователей/разработчиков, которые делятся своими наработками;
- совместимость со всеми популярными браузерами, такими как Google Chrome, Opera, Safari, Yandex Browser, Mozilla Firefox;
- открытый исходный код позволяет модифицировать инструменты Bootstrap под свои проекты;
- практически все популярные системы управления содержимым (CMS) используют в создании собственных тем инструменты Bootstrap. Система управления обучением Moodle, начиная с версии 3.2, использует стандартную тему «Boost», созданную на основе Bootstrap 4;
- подробная официальная документация с описанием и примерами работы каждого инструмента.

Bootstrap включает в себя огромное количество готовых решений: готовые шаблоны сайтов, слайдеры, навигационные панели, оформленные таблицы, модульные сетки. Последний инструмент является самым популярным среди web-разработчиков. В большинстве случаев для разработки адаптивного дизайна, из всего набора инструментов Bootstrap, используется только модульная сетка, кото-

рая представляет собой адаптивную разметку из 12 столбцов. Обязательным условием при верстке страницы данным способом является использование 12 столбцов, которые образуют ряд [2].

Каждая колонка модульной сетки занимает двенадцатую часть ширины сайта или контейнера, в котором находится сетка. Столбцы, или как их еще называют – колонки, в ряду можно комбинировать (рис. 1), но всегда необходимо соблюдать обязательное условие.

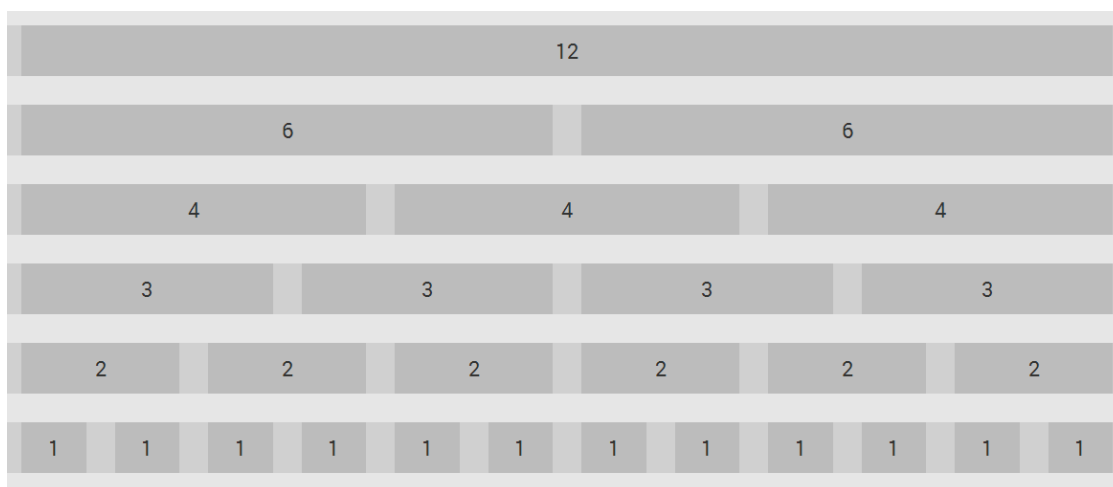


Рис. 1. Комбинирование колонок

В зависимости от типа и разрешения экрана устройства, созданный с помощью модульной сетки элемент адаптируется под это устройство. При уменьшении экрана устройства колонки адаптируются путем уменьшения количества колонок в строке. Технология Bootstrap не распознает тип устройства, а использует в своем коде CSS медиа-запросы, которые определяют необходимость применения какого-либо CSS класса. На рис. 2 изображены категории CSS классов и диапазоны ширины, которые определяют вызов необходимой категории.






| |  Extra small <576px |  Small ≥576px |  Medium ≥768px |  Large ≥992px |  Extra large ≥1200px |
|---------------------------------------|---|---|--|---|--|
| Максимальная ширина контейнера | None (auto) | 540px | 720px | 960px | 1140px |
| Префикс класса | .col- | .col-sm- | .col-md- | .col-lg- | .col-xl- |
| Число колонок | 12 | | | | |
| Ширина отступа | 30px (15px с каждой стороны столбца) | | | | |
| Может быть вложенным | Да | | | | |
| Упорядочивание колонок | Да | | | | |

Рис. 2. Классы категорий

Наименование класса помимо префикса класса содержит цифры, которые показывают на количество используемых колонок из 12 возможных. Например, если необходимо использовать три колонки

одной ширины, используется класс `.col-sm-4`.

Рассмотрим более подробно работу системы сеток Bootstrap. Будем использовать экран шириной 1200 px и больше (крупная сетка с префиксом `-lg`).

Сверхмалая сетка

| | | |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| <code>col-xs-5</code> | <code>col-xs-6</code> | <code>xs-1</code> |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|

Малая сетка

| | | |
|-----------------------|-------------------|-----------------------|
| <code>col-sm-5</code> | <code>sm-1</code> | <code>col-sm-6</code> |
|-----------------------|-------------------|-----------------------|

Средняя сетка

| | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| <code>md-1</code> | <code>col-md-5</code> | <code>col-md-6</code> |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|

Крупная сетка

| | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| <code>col-lg-4</code> | <code>col-lg-4</code> | <code>col-lg-4</code> |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|

Рис. 3. Пример сетки на крупном экране

В примере используются все 4 класса сеток, существующих в Bootstrap. В зависимости от используемого экрана устройства, на котором будет рассматриваться макет, будет меняться класс сетки. В каждом ряду используется сетка только одного типа – сверхмалая, малая, средняя и большая сетка.

При размере экрана шириной больше 1200 px все четыре макета сетки развернуты горизонтально.

При уменьшении ширины экрана с 1200 px до 992 px (средняя сетка с префиксом `-md`) все макеты, кроме крупной остались без изменений, в то время как нижний ряд, где была использована крупная сетка, сложился вертикально. Соседние блоки в данном случае отображаются не рядом друг с другом, а друг под другом. Таким образом, крупная сетка складывается вертикально на всех устройствах, ширина экрана которых меньше 1200 px.

Сверхмалая сетка

| | | |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| <code>col-xs-5</code> | <code>col-xs-6</code> | <code>xs-1</code> |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|

Малая сетка

| | | |
|-----------------------|-------------------|-----------------------|
| <code>col-sm-5</code> | <code>sm-1</code> | <code>col-sm-6</code> |
|-----------------------|-------------------|-----------------------|

Средняя сетка

| | | |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|
| <code>md-1</code> | <code>col-md-5</code> | <code>col-md-6</code> |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|

Крупная сетка

| |
|-----------------------|
| <code>col-lg-4</code> |
| <code>col-lg-4</code> |
| <code>col-lg-4</code> |

Рис. 4. Пример сетки на среднем экране

При уменьшении ширины экрана до размеров 992 px–768 px происходит очередное изменение макета. Исходя из размера экрана теперь используется малая сетка с префиксом `-sm`. Теперь, вместе с крупной сеткой, средняя сетка также сложилась вертикально.

| Сверхмалая сетка | | |
|-------------------------|----------|------|
| col-xs-5 | col-xs-6 | xs-1 |

| Малая сетка | | |
|--------------------|------|----------|
| col-sm-5 | sm-1 | col-sm-6 |

| Средняя сетка | | |
|----------------------|--|--|
| col-md-1 | | |
| col-md-5 | | |
| col-md-6 | | |

| Крупная сетка | | |
|----------------------|--|--|
| col-lg-4 | | |
| col-lg-4 | | |
| col-lg-4 | | |

Рис. 5. Пример сетки на малом экране

При очередном изменении ширины экрана до значения меньше 768 px (рис. 6) к большой и средней сеткам добавилась малая и все они отображаются вертикально. Единственной горизонтальной сеткой является сверхмалая, которая при любых обстоятельствах остается неизменной. Если уменьшить размеры страницы до сверхмалой – сетка не станет вертикальной (даже когда содержимое страницы не будет помещаться в ячейках).

| Сверхмалая сетка | | |
|-------------------------|----------|------|
| col-xs-5 | col-xs-6 | xs-1 |

| Малая сетка | | |
|--------------------|--|--|
| col-sm-5 | | |
| col-sm-1 | | |
| col-sm-6 | | |

| Средняя сетка | | |
|----------------------|--|--|
| col-md-1 | | |
| col-md-5 | | |
| col-md-6 | | |

| Крупная сетка | | |
|----------------------|--|--|
| col-lg-4 | | |
| col-lg-4 | | |
| col-lg-4 | | |

Рис. 6. Пример сетки на сверхмалом экране

Пример работы модульной сетки показывает значимость сетки, как самого главного компонента Bootstrap. Именно благодаря модульной сетке Bootstrap получил такую популярность среди разработчиков по всему миру [3].

В данной статье, в качестве технологии создания адаптивного дизайна сайта, была рассмотрена технология Bootstrap. Популярности данной технологии способствует простота, отличная официальная документация, множество вариантов настройки для различных поставленных задач, а также постоянное развитие данной технологии. Была выявлена важность решения вопроса адаптации сайтов для просмотра на устройствах с различным разрешением экрана. Использование CSS-Фреймворка Bootstrap позволит разработчикам значительно сократить затраты на разработку адаптивного дизайна сайта.

Библиографический список

1. Framework Bootstrap. URL: <http://getbootstrap.com/> (дата обращения: 17.04.2019).
2. Создание адаптивных веб-сайтов с помощью Bootstrap. URL: <https://msdn.microsoft.com/ru-ru/magazine/mt147241.aspx> (дата обращения: 12.04.2019).
3. Перепелица Ф. А. Эффективная разработка веб-сайтов. URL: <https://books.ifmo.ru/file/pdf/1828.pdf> (дата обращения: 18.04.2019).

УДК 65.01

А. О. Мальнев

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

ОБЗОР МЕТОДОЛОГИЙ И ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ИТ-ПРОЕКТОВ

В современных условиях достаточно быстро развивается рынок новых ИТ-проектов, которые используются для организаций самого различного профиля, с разнообразными организационными структурами управления, с разной численностью работающих. Их разработка и внедрение требует больших единовременных затрат, эксплуатационных расходов, затрат живого труда. При обосновании целесообразности осуществления таких крупных затрат инвестор обычно требует проведения расчетов, по оценке эффективности проводимых мероприятий [1].

При работе с проектами ИТ использование специализированных методов управления проектами будет очень полезным для непрерывного прогресса, приводящего к большей успешности в результате. Планирование и выполнение проектов ИТ может быть трудным по разным причинам, что делает умение успешно их завершать очень ценным качеством для любого работодателя [1, 2].

Некоторые подходы пригодны не только по управлению ИТ проектами, но и проектами вообще.

Методологии в проектном менеджменте, при правильном использовании, снижают неопределенность.

Рассмотрим, от каких факторов зависит успех проекта, так как считаем, что именно в этом случае будет реализована миссия руководителя проекта. Под успехом проекта общепризнанно понимать ситуацию получения всеми заинтересованными сторонами результатов, оправдывающих их ожидания, сформулированные в виде целей и требований.

Универсальные знания и методы управления проектами позволяют решать такие задачи, как [1–4]:

- определение целей проекта;
- подготовка обоснования проекта;
- его структурирование (подцели, подпроекты, фазы и т. д.);
- определение финансовых потребностей и источников финансирования;
- подбор поставщиков, подрядчиков и других исполнителей (на основе процедур торгов и конкурсов);
- подготовка и заключение контрактов;
- расчет сметы и бюджета проекта;
- определение сроков выполнения проекта и разработка графика реализации;
- контроль за ходом выполнения проекта и внесения корректив в план реализации;
- управление рисками в проекте;
- обеспечение контроля за ходом выполнения проекта.

Существует два уровня методологии управления проектами:

- Project Management Processes – Процессы управления проектом;
- Project Life Cycle – Жизненный цикл проекта.

Project Management Processes. Сюда относятся стандарты, подходящие для любого проекта из любой отрасли – они описывают подход в целом к управлению проектами. Обычно содержат список высокоуровневых процессов, техник и артефактов, которые желательны на проекте. К данному виду стандартов относятся PMI PMBOK, IPMA ICB, PRINCE2, SWEBOOK и ряд других менее известных. Наиболее распространенный и широко применяемый в мире – PMBOK. По PMBOK есть программа сертификации PMP – наиболее котируемый сертификат в области управления проектами [4].

Project Life Cycle. Сюда относятся стандарты определяющие конкретные фазы проекта, конкретные взаимосвязи между фазами, конкретные шаблоны артефактов, конкретные процессы, с рекомендациями по их постановке. Понятно, что четкие рекомендации могут быть даны только для конкретной отрасли.

В отрасли разработки ПО к данному виду стандартов относятся гибкие: Waterfall; Agile и его разновидности: SCRUM, Lean, Kanban, XP; MSF, RUP и др. Наиболее популярным среди них является SCRUM.

Методология Scrum – одна из самых популярных методологий гибкой разработки. Одна из причин ее популярности – простота.

В методологии Scrum всего три роли:

- Scrum Master;
- Product Owner;
- Team.

Скрам Мастер (Scrum Master) – самая важная роль в методологии. Скрам Мастер отвечает за успех Scrum в проекте. По сути, Скрам Мастер является интерфейсом между менеджментом и командой. Как правило, эту роль в проекте играет менеджер проекта или тимлид. Важно подчеркнуть, что Скрам Мастер не раздает задачи членам команды.

В Agile команда является самоорганизующейся и самоуправляемой.

Основные обязанности Скрам Мастера таковы:

- создает атмосферу доверия;
- участвует в митингах в качестве фасилитатора;
- устраняет препятствия;
- делает проблемы и открытые вопросы видимыми;
- отвечает за соблюдение практик и процесса в команде;
- Скрам Мастер ведет Daily Scrum Meeting и отслеживает прогресс команды при помощи Sprint Backlog, отмечая статус всех задач в спринте.

Scrum Master может также помогать Product Owner создавать Backlog для команды.

Scrum Master может также помогать Product Owner создавать Backlog для команды.

Product Owner – это человек, отвечающий за разработку продукта. Как правило, это product manager для продуктовой разработки, менеджер проекта для внутренней разработки и представитель заказчика для заказной разработки. Product Owner – это единая точка принятия окончательных решений для команды в проекте, именно поэтому это всегда один человек, а не группа или комитет.

Обязанности Product Owner таковы:

- отвечает за формирование product vision;
- управляет ROI;
- управляет ожиданиями заказчиков и всех заинтересованных лиц;
- координирует и приоритизирует Product backlog;
- предоставляет понятные и тестируемые требования команде;
- взаимодействует с командой и заказчиком;
- отвечает за приемку кода в конце каждой итерации.

Product Owner ставит задачи команде, но он не вправе ставить задачи конкретному члену проектной команды в течении спринта.

Команда (Team). В методологии Scrum команда является самоорганизующейся и самоуправляемой. Команда берет на себя обязательства по выполнению объема работ на спринт перед Product Owner. Работа команды оценивается как работа единой группы. В Scrum вклад отдельных членов проектной команды не оценивается, так как это разваливает самоорганизацию команды.

Обязанности команды таковы:

- отвечает за оценку элементов бэклога;
- принимает решение по дизайну и имплементации;
- разрабатывает софт и предоставляет его заказчику;
- отслеживает собственный прогресс (вместе со Скрам Мастером);
- отвечает за результат перед Product Owner.

Размер команды ограничивается размером группы людей, способных эффективно взаимодействовать лицом к лицу. Типичные размер команды – (7±2).

В Scrum итерация называется Sprint. Ее длительность составляет 1 месяц (30 дней). Результатом Sprint является готовый продукт (build), который можно передавать (deliver) заказчику (по крайней мере, система должна быть готова к показу заказчику). Короткие спринты обеспечивают быстрый

feedback проектной команде от заказчика. Заказчик получает возможность гибко управлять score системы, оценивая результат спринта и предлагая улучшения к созданной функциональности. Такие улучшения попадают в Product Backlog, приоритизируются наравне с прочими требованиями и могут быть запланированы на следующий (или на один из следующих) спринтов.

Каждый спринт представляет собой маленький «водопад». В течение спринта делаются все работы по сбору требований, дизайну, кодированию и тестированию продукта. Score спринта должен быть фиксированным. Это позволяет команде давать обязательства на тот объем работ, который должен быть сделан в спринте. Это означает, что Sprint Backlog не может быть изменен никем, кроме команды.

В начале каждого спринта проводится планирование спринта. В планировании спринта участвуют заказчики, пользователи, менеджмент, Product Owner, Скрам Мастер и команда.

Остановка спринта (Sprint Abnormal Termination)

Остановка спринта производится в исключительных ситуациях. Спринт может быть остановлен до того, как закончатся отведенные 30 дней. Спринт может остановить команда, если понимает, что не может достичь цели спринта в отведенное время. Спринт может остановить Product Owner, если необходимость в достижении цели спринта исчезла.

После остановки спринта проводится митинг с командой, где обсуждаются причины остановки спринта. После этого начинается новый спринт: производится его планирование и стартуются работы.

Команда демонстрирует инкремент продукта, созданный за последний спринт. Product Owner, менеджмент, заказчики, пользователи, в свою очередь, его оценивают. Команда рассказывает о поставленных задачах, о том как они были решены, какие препятствия были у них на пути, какие были приняты решения, какие проблемы остались нерешенными. На основании ревью принимающая сторона может сделать выводы о том, как должна дальше развиваться система. Участники митинга делают выводы о том, как шел процесс в команде и предлагает решения по его улучшению.

Скрам Мастер отвечает за организацию и проведение этого митинга. Команда помогает ему составить адженду и распланировать кто и в какой последовательности что представляет.

Все проекты в сфере информационных технологий движутся за счет бизнес-требований. Для руководителя сложность представляет перевод данных бизнес-требований в конечный продукт, который будет удовлетворять всем нуждам бизнеса.

В условиях роста конкуренции применение методологии управления проектами становится необходимым элементом бизнес-процессов.

Сегодня грамотно выстроенная система управления проектами является конкурентным преимуществом, позволяя сокращать время реализации проектов и снижая их стоимость [3, 4].

Библиографический список

1. Светлов Н. М., Светлова Г. Н. Информационные технологии управления проектами: учеб. пособие. М.: ФГОУ ВПО РГАУ–МСХА им. К. А. Тимирязева, 2017. 144 с.
2. Дубовик М. Ф., Полковников А. В. Управление проектами: полный курс MBA. М.: Олимп-Бизнес, 2015. 552 с.
3. Грекул В. И., Коровкина Н. Л., Куприянов Ю. В. Основы информационных технологий: Методические основы управления ИТ-проектами. М.: ИНТУИТ, БИНОМ, 2018. 392 с.
4. Авторский коллектив СОВНЕТ Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетентности специалистов. М.: Проектная ПРАКТИКУМ, 2017. 256 с.

УДК 330.47

А. О. Матвеева

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ЭКОНОМИКЕ**

Без применения новейших информационных технологий современная экономика не может динамично развиваться, а государство будет постоянно находиться в списке отстающих. Сейчас современные информационные технологии в экономике применяют с целью эффективной и оперативной компьютерной обработки информационных ресурсов, их передачи на любые расстояния в самые минимальные сроки.

Кроме того, информационные технологии в экономике – это комплекс действий, которые осуществляются над экономической информацией с помощью компьютеров и другой техники с целью получения положительного оптимального результата.

В экономике информационные технологии нужны для эффективной обработки, сортировки и отбора данных, с целью осуществления максимально эффективного процесса взаимодействия человека и вычислительной техники для того, чтобы удовлетворить потребности в информации, а также для осуществления оперативного взаимодействия.

Помимо этого, информационные технологии служат эффективным инструментом в принятии экономически важных решений и участвуют в процессе эффективного управления в любой сфере человеческой деятельности. Современные модели информационных технологий дают дополнительные возможности для просчета и прогноза экономически важного результата, чтобы на его основании уже принимать правильное и взвешенное управленческое решение. Также, эти модели дают возможность осуществлять подсчет совокупного экономического эффекта, рисков и других показателей.

В наши дни информация является одним из важнейших ресурсов развития общества наряду с материальными и человеческими ресурсами. С помощью информационных товаров и услуг общество получает возможность удовлетворять потребности как в новых сведениях и знаниях, так и разного рода эстетические потребности. Главная функция информационных продуктов – предоставить определенную информацию и средства, которые могут эти знания воссоздавать.

Наличие у такого понятия как информация ряда свойств, традиционно присущих материальным ресурсам, дало основание при анализе информационного производства использовать многие экономические категории (цена, издержки, прибыль и др.). В качестве экономического ресурса информация выполняет функцию обмена, ее количество ограничено, при этом на нее предъявляется платежеспособный спрос [1].

Значимость информации, ее практическая ценность заключается в возможности предоставить дополнительную свободу действий ее потребителю (при помощи тех знаний, которые она в себе несет). Информация расширяет набор возможных альтернатив и позволяет правильно взвесить и оценить их последствия, помогает снимать неопределенность в той или иной ситуации. Тем, не менее, очевидно, что такое определение не отражает, в полной мере всю сущность понятия «информация». Довольно часто встречается и обратный вариант: полученные с помощью информации знания позволяют увидеть новые горизонты, тем самым увеличивая степень неопределенности и затрудняя выбор.

Таким образом, на сегодняшний день теория информации еще до конца не изучена. Существует множество различных, иногда полностью противоположных утверждений относительно сущности этой категории. Однако единого, общепризнанного определения самого понятия «информация» в мире нет.

Существует несколько вариантов смыслового наполнения информационных технологий. В США выделяют следующие составляющие технологического треугольника новой информационной среды: связь, вычислительную технику и средства массовой информации [2].

Информационная экономика – это развивающаяся отрасль науки (экономики), которая в свою очередь требует максимальных капиталовложений, с целью приобретения высокотехнической техники и подготовки необходимого уровня специалистов. Поэтому информационная экономика как важная от-

расль науки, сегодня требует значительного инвестирования. В последнее время изменилась функция денег, благодаря информационным технологиям, появились пластиковые карты, виртуальные деньги, что позволило обществу не носить с собой множество купюр, а удобно и надежно обеспечивать свои платежи. Все это принадлежит новому этапу развития информационных технологий в экономике.

За последние годы, современная экономика показывает существенный рост значения информационных технологий, особенно в сферах малого и среднего бизнеса. На западе данная тенденция уже давно не новая. В России же, из-за совершенно другого уровня развития экономики, тенденция к активному внедрению информационных технологий пришлась на сравнительно более поздний период – наше время. В большей степени это обуславливается низким уровнем конкуренции, при котором основной целью была экономия на издержках, что само собой не позволяло ни внедрять, ни разрабатывать что-либо новое. Так же это было обусловлено и тем, что массового потребителя заботила в большей степени лишь цена и качество, а не другие же факторы. Сейчас же, обычный покупатель хочет знать, за что именно он платит. Вопрос качества товара и качества самого обслуживания становится более открытым. Так же для того, чтобы организация могла своевременно и грамотно реагировать на каждый индивидуализированный запрос потребителя, на каждое изменение в спросе, жизненно необходимым становится внедрение информационных систем. Облегчает эту задачу тот фактор, что на сегодняшний день цены на существенную часть информационных технологий стали общедоступными для практически любого сегмента бизнеса. Ярким примером может послужить маркетинговая политика Microsoft, которая для каждого вида бизнеса имеет свой пакет услуг.

Последнее время в российском бизнесе активно пользуется спросом такая услуга, как аутсорсинг, которая дает возможность создавать более эффективные отношения со сферой информационных технологий.

Положение мировой экономики не стабильно, и прогнозы достаточно противоречивы. Для того, чтобы компании могли быть успешными сегодня в сложившейся ситуации, им нужно понимать потребности клиентов и быть способными выстроить коммуникацию с каждым из них. Современный потребитель стремится получать не только низкие цены, но и качественные услуги в удобное для себя время. Для того, чтобы компания могла предоставить клиенту именно такие услуги, нужно уметь анализировать потребительское поведение, а также то, как клиенты взаимодействуют с розничными магазинами или платежными структурами. Чтобы выполнять такой анализ, компании используют технологию CRM, которая обладает инструментами для анализа данных из различных источников, это могут быть и отзывы, оставленные на сайте и заявки данные как онлайн, так и по телефону и так далее [3].

Информационные технологии помогают российской экономике победить извечный недостаток – это высокий уровень издержек. Для некоторых отраслей на российском рынке этот фактор просто критичен. И, на сегодняшний момент, для некоторых компаний, нет другого способа снижения издержек, нежели внедрения IT-решений.

Итак, в последнее время роль информационных технологий в российском бизнесе значительно выросла. Еще несколько лет назад информационные технологии занимали всего небольшой процент в списке расходов любой компании, но уже сейчас, объем вложений в это направление напрямую влияет на размер итоговой прибыли.

Библиографический список

1. Архипова З. В., Пархомов В. А. Информационные технологии в экономике. Иркутск: БГУЭП, 2015. 256 с.
2. Балдин К. В., Уткин В. Б. Информационные системы и технологии в экономике. М.: АСТ-пресс, 2017. 425 с.
3. Горбачев Н. Н., Гринберг А. С. Информационные технологии управления. М.: Дело, 2016. 647 с.

УДК 336.7

Р. В. Молчанова

студент кафедры международного предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИИ ВО ВРЕМЯ МЕДНОГО БУНТА

Инфляция – это явление, которое берет начало своего существования с момента возникновения денежных средств, и ее главная опасность заключается не только в обесценивании денег или в стремительном увеличении роста цен, но и в разрушении денежной системы, что в дальнейшем препятствует социально-экономическому развитию государства. Как именно зарождается инфляция? Начать стоит с того, что инфляция – это сложное и многофакторное явление, которое может быть вызвано, как например, ростом правительственных расходов, так и ошибкой в экономическом управлении государством.

Рассмотрим особенности развития инфляции во время такого важного события в жизни России, как Медный бунт.

Медный бунт стал тем историческим примером, который лишь подтверждает то, что введение любой реформы требует не только рассмотрения ближайших возможных исходов, но и прогнозирования их в более долгосрочной перспективе. Это поможет избежать обстоятельств, которые, усугубляясь со временем, могут повергнуть экономику или государство в безнадежное положение.

В 1653 г., когда на престоле восседал Алексей Михайлович Романов, началась затяжная война с Речью Посполитой за присоединение Украины. Много ли нужно государству для содержания войска и для ведения войны?

Раскрыть этот вопрос можно с помощью одного правдивого высказывания маршала Тривульцио Джан-Джакомо, которым он ответил на вопрос короля Франции Людовика XII, когда тот спросил, что именно необходимо подготовить для того, чтобы завоевать миланское герцогство: «Для ведения войны нужны три вещи: деньги, деньги, деньги» [1].

Война, которая позже была названа, как «Тринадцатилетняя война», несомненно, требовала расходов, которая не могла себе позволить истощенная российская казна. В XVII в. все драгоценные металлы подлежали импорту, это обосновывалось тем, что в Московском государстве отсутствовали, как серебряные, так и золотые рудники. На тот момент русская монета изготавливалась на денежном дворе с помощью иностранных монет, благодаря процессу чеканки. Для пополнения казны был найден, как могло показаться на первый взгляд, очевидный и легкий выход: чеканка новых монет. Было принято решение собирать налоги серебряными монетами, а раздавать жалованье медными монетами.

В 1654 г., создав на денежном дворе серебряные монеты, общая стоимость которых обошлась в 1 млн руб., правительство принимает решение немедленного введения в оборот медных денег. По итоговым подсчетам на чеканку всех монет было выделено 4 млн руб. из казны. Масштаб реформы был грандиозный, и на тот момент угрозы не являлись зримыми и находились на этапе своего зарождения, ведь ничто не предвещало беды: монета, которая была сделана из меди, как и планировалось, использовалась и была в обиходе, как ее предыдущая серебряная «предшественница».

Неверный шаг, который подвел, рассматриваемую выше реформу, проявившую себя успешно в первое время, к черте инфляции, заключался в том, что из-за отсутствия стратегии, которая охватывала бы длительный период времени и, не обладая дальнейшим планом экономического развития, правительство не смогло отбросить вариант пополнения казны с помощью увеличения выпуска медных денег, по сути, опираясь на высказывание: «Больше – значит лучше», а не сформированный и обоснованный подход. Процесс чеканки охватил три города: Москву, Новгород и Псков, откуда стали поступать медные монеты в чрезмерном количестве, что впоследствии привело к обесцениванию медных денег, их подделке, инфляции и недовольству простого народа.

Так, в 1660 г. стоимость 1 серебряной монеты равнялась 1,5 медные монеты, а в 1663 г. достигла 15 медных монет. В табл. 1 можно более подробно рассмотреть соотношение серебряных и медных монет в период с 1660 по 1663 г.

Соотношение серебряных и медных монет в период с 1660 по 1663 г.

| Год | Серебряная монета (шт.) | Медная монета (шт.) |
|------|-------------------------|---------------------|
| 1660 | 1 | 1,5 |
| 1661 | 1 | 4 |
| 1662 | 1 | 8 |
| 1663 | 1 | 15 |

Несмотря на то, что царский указ запрещал повышение общего уровня цен, экономическая ситуация спровоцировала рост стоимости на различные товары, изделия и продукты питания. В связи с тем, что медные деньги не окупали затрат, крестьяне прекратили поставку своей продукции в города, где стремительно возрастала нищета, распространялся голод, и увеличивалось народное недовольство. В 1662 г. народ, требующий упразднить медные деньги, снизить соляной налог и наказать «изменников», которые промышляли фальшивомонетничеством, начал восстание, которое позже получило название «Медный бунт». В 1663 г. вышел царский указ, запрещающий дальнейший выпуск монет из меди.

Исходя из вышеизложенного материала можно сделать вывод, что макроэкономическая нестабильность, вызванная, как внешними, так и внутренними факторами, породила не только денежную дезорганизацию, инфляцию, но и полный крах финансовой системы государства. Из-за отсутствия четко сформулированных экономических целей и способности предвидеть отдаленные результаты принимаемой реформы, экономическая политика была не в состоянии оказать комплекс мер, направленных на восстановление экономической системы, что шаг за шагом привело к потере экономического равновесия.

Михаил Юрьевич Лермонтов однажды написал: «Кабы знал, где упасть, соломки бы подстлал» [2].

«Соломкой» для экономики XVII в. могла бы стать корректно выстроенная экономическая политика и четкая формулировка целей в сферах краткосрочного и долгосрочного экономического развития. В момент, когда реформа находилась на стадии разработки, следовало не только корректно определить степень ее влияния на экономическую систему государства, но и рассмотреть способы регулирования экономических рычагов и хозяйственного механизма, чтобы максимизировать выгоды и минимизировать возможные издержки.

Библиографический список

1. Гвиччардини Л. Часы досуга. URL: https://www.dic.academic.ru/dic.nsf/dic_wingwords/747 (дата обращения: 23.03.2019).
2. Лермонтов М. Ю. Письмо А. И. Бибикову. URL: www.all-poetry.ru/pisma48.html (дата обращения: 02.04.2019).

УДК 331.108.34

К. В. Николаева

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА НАБОРА ПЕРСОНАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА 1С: КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО

В нынешнее время человеческие ресурсы стали важнейшими активами, которые располагают субъекты хозяйствования. Персонал играет самую важную роль в развитии прибыльности любой компаний. Поэтому создание эффективного и качественного набора высококвалифицированного персонала – задача первой необходимости для каждой организации [1].

Грамотно организованный процесс набора необходимых специалистов позволит компании в короткие сроки закрыть все вакансии и привлечь персонал, который будет соответствовать всем требованиям фирмы. Именно поэтому специалистам управления персоналом нужно уделять вопросу найма и отбора новых работников повышенное внимание.

Однако сотруднику по набору персонала или рекрутеру, т. е. связующему звену между работодателем и соискателями, приходится затрачивать большое количество времени на проведение диагностики уровня профессиональной подготовки кандидатов на должность, а также обработку данных о прохождении контрольно-измерительных испытаний. Как результат, без современных программ затрудняется процесс выбора наиболее подходящего сотрудника [2].

Рынок информационных технологий (ИТ) представляет много компаний-разработчиков, предлагающих услуги по внедрению систем и программ управления персоналом. Для качественного набора кадров требуется системность и комплектность. Для реализации поставленной цели перед сотрудником по набору персонала нужна полноценная многофункциональная HRM-система (Human Resource Management – Управление Человеческим Ресурсом).

HRM-системы основаны на платформе 1С: Предприятие 8.2 (8.3). Автоматизация системы управления персоналом осуществляется с помощью прикладных или отраслевых решений в зависимости от бизнес-задач, такие как:

- 1С: Оценка персонала;
- 1С: Зарплата и управление персоналом;
- 1С: Комплексная автоматизация (КА);
- 1С: Управление производственным предприятием (УПП);
- 1С: Управление торговлей (УТ);
- 1С: Кадровое агентство.

Программный продукт «1С: Кадровое агентство» – совместное решение фирм «1С» и «Персонал Софт».

Данный продукт является самой распространенной и известной в нашей стране учетной системой.

Задачи, которые решает программа:

- учет клиентов, договоров и вакансий;
- учет кандидатов, включая учет произвольной дополнительной информацией, важной для организации;
- поиск вакансий и кандидатов по произвольным критериям;
- учет событий: собеседований, прохождения испытательного срока и так далее;
- поддерживается календарь событий и напоминания;
- анализ результатов работы рекрутеров, включая финансовые показатели работы.

Работа по поиску потенциального работника в программе «1С: Кадровое агентство» выполняется по результатам *обработки резюме* с сайтов Superjob.ru, Hh.ru, Rabota.ru, Job.ru, Rabota.mail.ru, Zarplata.ru, Moikrug.ru.

Программа автоматически распознает поля резюме (желаемая должность и заработная плата, дата публикации резюме, возраст, последнее место работы, последняя должность, образование, опыт работы и др.) и заносит в базу данных.

Также может осуществлять автоматическую публикацию вакансий от организации на сайты Superjob.ru и Hh.ru.

Предусмотрена возможность *психологического и профессионального тестирования* кандидатов:

- психодиагностика: в программе заложено 40 готовых тестов для всесторонней психологической оценки кандидатов и сотрудников;
- в программе встроены блок из 42 профессиональных тестов;
- реализован конструктор тестов для добавления собственных методик;
- после завершения тестирования программа производит автоматический расчет результатов и формирует заключение. Есть возможность сохранения заключения;
- разработана концепция выборок результатов оценки (тестирования). Использование выборок в отчетах существенно упрощает их формирование по результатам тестирования;
- программа поддерживает создание профилей набора персонала. Есть возможность проводить сравнение профилей.
- возможны создание и работа с батареями тестов;
- проектирование управленческих и проектных команд по методикам Р. Белбина, Т. Ю. Базарова, Д. Кейрси.

Психодиагностика не менее важный процесс при отборе потенциального кандидата на конкретную должность [3].

Тесты используют в научных исследованиях. Если необходимо охватить большое количество людей (если число превышает сотни и даже тысячи) и получить некую обобщенную картину, это весьма удобно.

Психологическое и профессиональное тестирование раскрывает личные особенности кандидата. Рекрутер может провести параллели с компетенциями, необходимыми на этой должности, и корпоративной культурой. Но предсказывать эффективность работы сотрудника на основании психологического теста, попросту, невозможно.

Большинство «бесплатных» тестов на сайтах доступного пользования устарели. В широком доступе обычно оказываются методики, которые признаны научным сообществом ненадежными или варианты тестов, у которых давно появилась новая версия, с меньшим количеством ошибок и недостатков (включая ошибки переводчиков, если тест составили иностранные разработчики) [4].

Поэтому, заложенные психологические и профессиональные тестирования кандидатов в программу «1С: Кадровое агентство» точны и конкретизированы.

Характеристики программы, наиболее важные для директора кадрового агентства:

- надежная база данных вакансий и кандидатов, имеющая сертификат соответствия ФСТЭК России;
- актуальная информация о работе сотрудников агентства, включая финансовые показатели работы;
- поддержка роста организации, благодаря гибким возможностям по настройке и масштабированию.

Руководителю службы персонала программа позволяет:

- повышать эффективности работы службы за счет автоматизации рутинных действий сотрудников;
- оперативно формировать отчеты о работе кадровой службы или отдела персонала;
- упростить взаимодействие с IT-службой, благодаря использованию известных IT-сотрудникам технологий [3].

Библиографический список

1. Петраков М. А., Большакова А. К. Современные тенденции найма персонала // Молодой ученый. 2014. № 20. С. 375.
2. Резникова О. С., Гарибян А. Б. Роль найма и отбора персонала в организации // Молодой ученый. 2017. № 8. С. 191.
3. «Efsol.ru» – Системная интеграция. Консалтинг. 1С: Кадровое агентство 8. Программа для набора персонала и работы с вакансиями. URL: <https://products/recruitment-agency.html> (дата обращения: 31.03.2019).
4. «News.ners.ru» – Свой бизнес. Психодиагностика кандидатов. URL: <https://news.ners.ru/pyat-testov-po-kotorym-ne-stoit-otbirat-kandidatov.html> (дата обращения: 01.04.2019).

УДК 658.6

Ю. М. Новикова

студент кафедры информационных технологий в бизнесе

М. А. Шкиртль – старший преподаватель – научный руководитель

ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ПРИЧИНЫ ПОПУЛЯРНОСТИ «1С»

Фирма «1С» – это безусловный лидер на российском рынке ERP систем по разработке программ, направленных на автоматизацию производства почти в любой сфере деятельности. Около 80 % компаний используют данное программное обеспечение, совершенствующееся с каждым годом. Стоимость продуктов «1С» невысока и доступна для компаний среднего и малого бизнеса. Программное обеспечение легко обновляется, что дает большое преимущество по отношению к западным продуктам.

За четверть века фирмой «1С» было разработано множество продуктов для использования в сфере строительства, образования, здравоохранения, управленческого и бухгалтерского учета. Помимо отечественного рынка фирма «1С» создает программы на платформе «1С Предприятие» для стран СНГ и Балтии в полном соответствии с их национальными законодательствами. Компания специализируется на дистрибуции, поддержке и разработке компьютерных программ и баз данных делового и домашнего назначения [1]. Мне, как будущему разработчику и специалисту по внедрению информационных систем, стало интересно, каковы причины необычайной популярности компании. Для этого я решила обратиться к истории.

Предпосылки к созданию 1С были еще во времена СССР. Борису Геннадьевичу Нуралиеву, основателю компании, работавшему на тот момент в центральном статистическом управлении СССР, была поставлена задача разработать программу, которая выдавала бы запрошенный результат из базы данных меньше чем за одну секунду. По одной из версий отсюда и пошло название «1С», означающее «1 секунда». Нуралиев выполнил поставленную задачу и создал систему с названием «1С система информационного обслуживания», которая в дальнейшем была адаптирована для персональных компьютеров. Созданная программа была востребована более чем сотней предприятий для построения телекоммуникационных коммерческих сетей [2].

После распада СССР Нуралиев создал компанию с названием «1С». Изначально основной бюджет был направлен на развитие сети продаж, где продавалась программа Lotus (конкурент Excel). Появлявшиеся в то время программы для ведения бухгалтерского учета были авторскими и требовали от пользователей высокой квалификации [2]. В компании «1С» провели анализ, для чего клиенты используют Lotus, и пришли к выводу, что можно создать свою программу для бухгалтерского учета и продавать ее через свою уже хорошо развитую сеть.

В 1992 г. брат Бориса Нуралиева, Сергей, главный архитектор всего делового софта фирмы, написал несложную бухгалтерскую программу в операционной системе DOS. «Мини-бухгалтерия» фирмы «1С» была дешевой, подходила для малых предприятий и решала простые задачи: на ней можно было вести финансовый учет и готовить налоговую отчетность. Особенностью данной программы был встроенный макроязык программирования, который позволял приспособлять софт к особенностям компаний. В те времена все осознавали, что постоянно писать под каждое предприятие программу с нуля неэффективно, поэтому данная особенность сильно подняла рейтинг 1С по отношению к конкурентам, таким как «Парус», «Инфин», «Инфобухгалтер», хотя по многим параметрам 1С им уступала. Данная особенность дала работу большому количеству программистов [2].

В 1994 г. мелкие и средние компании уже могли приобретать более дорогие продукты, а их владельцы понимали необходимость современной бухгалтерии. «1С» выпустила программу «Бухгалтерия 6.0» для Windows [3].

Для освоения программы квалификации бухгалтеров не хватало, поэтому была необходима техническая поддержка. Нуралиев решил уступить функцию техподдержки партнерам, но многие из них не хотели брать на себя риски обслуживания конечных клиентов.

В связи с этим менялся формат взаимоотношений с партнерами – дилерская сеть преобразовалась во франчайзинговую.

Франчайзи было предложено не 50 %-е, а 55 %-е скидки с цены продажи продукта конечному покупателю.

Если к середине 1996 г. из 1500 компаний-партнеров во франчайзи «1С» записалось 85, то к концу года их число выросло до 590. Партнерская сеть работала на продажу не только софта «1С», но и чужого – тех же программ Microsoft и т. д. Сейчас «1С» зарабатывает на своем деловом софте больше 35 %, еще 40 % – на игровом. Остальное – на сторонних программах.

В 1997 г. выпущена версия «1С» 7.0, задачей которой было автоматизировать не только бухгалтерский учет, но и другие сферы деятельности предприятия. 1С стало объектно-ориентированным языком, сильно облегчив жизнь программистам. Именно данная программа вывела «1С» в абсолютные лидеры. В 1999 г. была выпущена версия «1С» 7.7.

В 1998 г. был кризис, который показал, что рынок делового софта гораздо устойчивее других сегментов. Хозяева средних компаний сэкономили на нем меньше, чем на других затратах. Например, продажи бухгалтерских программ сократились только вдвое, в то время как операционных систем – в пять-шесть раз, игр и других мультимедийных программ – в 10 раз. Деловая часть рынка и восстановилась быстрее. Уже в ноябре 1999 г. ежемесячные продажи «1С» были выше, чем до кризиса: \$2,7 млн против \$2,3 млн, казалось бы, самое время развивать профильное направление. Однако «1С» вышла на другой рынок.

В разгар кризиса к Нуралиеву пришел руководитель направления игровых программ Юрий Мирошников и предложил сделать авиасимулятор, который конкурировал бы с игрой от Microsoft. Борис решил рискнуть.

В 2001 г. «1С» выпускает игру «Ил-2. Штурмовик», которая одновременно вышла в России и на западных рынках. Специализированный сайт Imagine Games Network (IGN) включил ее в топ-25 игр всех времен и народов.

Вскоре «1С» пришлось вновь сосредоточить внимание на профильном бизнесе. Компания ощущала давление серьезных конкурентов на рынке средних предприятий – систем управления ресурсами (ERP), которые объединяли системы учета всех подразделений компании. Если раньше были отдельно бухгалтерия, логистика, склад, работа с кадрами, то теперь ERP системы объединяли все вместе. Стоили они очень дорого, но средние компании уже могли себе это позволить [3].

Предугадав рост спроса на восточноевропейском рынке, в 2002 г. Microsoft купила производителя программного обеспечения для «средняков» Navision. Через год SAP – лидер в разработке управленческих программ для крупных компаний – тоже вышла на российский рынок средних предприятий. Мировые гранды шли «сверху» – от крупных клиентов к средним. Нуралиев пошел в новую нишу «снизу» и выиграл.

В 2003 г. «1С» выпустила восьмую версию системы «1С: Предприятие». Она предназначалась для компаний с сотнями рабочих мест и крупнее. Хотя в ней и были недостатки, но через два года, по расчетам исследователя рынка IDC, «1С» на российском рынке ERP держала 9,7 % потребителей, а в 2011 г. – 31,6 %, оставив позади, например, Oracle.

В 2006 г. вышла платформа «1С» 8.1.

В кризис многие партнеры «1С» прекратили платежи. Например, в 2008 г. выручка компании выросла только на 8 %, хотя за год до того она почти удвоилась. «1С» неплохо прошла пик кризиса в 2009 г. – выручка упала лишь на 13 %, притом что по оценке IDC рынок в целом просел более чем на 40 %.

До середины десятых годов XXI в. у Нуралиева была четкая позиция, что все в компании приобретается на собственные средства, но кризис заставил его изменить позицию. В октябре 2008 г., когда кризис уже бушевал вовсю, с предложением встретиться Нуралиеву позвонила Елена Ивашенцева, старший партнер компании Baring Vostok Capital Partners (один из первых инвесторов в «Яндекс», владелец доли в Ozon.ru). Она узнала, что «1С» была заинтересована в привлечении инвестиций. К тому времени фонд Private Equity Fund IV собрал капитал \$1,05 млрд. Фонд Private Equity Fund IV заинтересовала прежде всего партнерская сеть «1С».

Нуралиев, однако торопиться не стал, но после консультаций, в том числе и с владельцем «Яндекса», Аркадием Воложем, он решился на сделку с Baring Vostok.

Полученные деньги были отправлены на увеличение количества совместных предприятий с компаниями-партнерами. Если в 2001 г. у «1С» было около десятка совместных и «дочерних» бизнесов, то в 2011 г. их число перевалило за 100. В это время компания активно расширяет быстрорастущее направление компьютерных игр.

К концу 2010-х гг. «1С» провела серию слияний и поглощений, купила разработчика «Бука», долю в Avalon Style Entertainment, инвестировала создание фирмы Nival Network и приобрела издателя игр для консолей «СофтКлуб».

Другое направление инвестиций «1С» – скупка «облачных» компаний и разработка этой технологии. Эту модель называют SaaS (Software as a Service – «Софт как услуга»): технология дает возможность компаниям держать программы и базы данных не на своих серверах, а у поставщика услуги и пользоваться ими в интернете.

Летом 2011 г. «1С» встроила возможности облачных технологий в свою программу «1С:Предприятие 8.2», а уже в мае 2012 г. на сайте 1CFresh стали доступны «облачные» программы «1С: Управление небольшой фирмой», «1С: Бухгалтерия 8» и др.

Пионерами применения облачных технологий среди российских компаний стали в 2008 г. небольшие фирмы «МойСклад» и «Мегаплан». Они были приобретены компанией в 2012 г.

В августе 2014 г. «1С» входит в состав владельцев «СТК-Лаб» (создателя онлайн-сервиса подготовки документов для регистрации бизнеса regberry.ru), переименованного позднее в «1С-Старт».

В декабре 2015 г. фирма вошла в состав владельцев группы компаний UMI (создатель сервисов и продуктов UMI.ru, UMI.ws, UMI.CMS, UMI.Cloud), выкупив долю у прежних совладельцев, в том числе у венчурного фонда Prostor Capital.

К 2015 г. число дочерних и совместных предприятий составляет около 200 компаний.

В апреле 2016 г. «1С» выкупила 27,06 % в компании «Мегаплан» и довела долю в компании до 99 %. В августе того же года был приобретен контрольный пакет в сервисе автоматизации ресторанного бизнеса Quick Resto. В октябре «1С» объявила о покупке контрольного пакета в разработчике облачной CRM-системы.

Попробуем сформулировать те особенности деятельности фирмы 1С, которые сделали ее столь важным игроком на рынке информационных и компьютерных технологий:

- один из секретов успеха «1С» в ведении бизнеса через партнеров. Компания «1С» не работает сама с конечными покупателями своих программ. Этим занимаются партнеры. В результате этой работы создана сбытовая сеть по продаже программного обеспечения, которой завидуют даже крупнейшие ритейлеры. Основатель компании отдавал дилерам за продажу своей продукции 50 % прибыли, что очень увеличило объем продаж;

- обеспечение всех закупок собственными средствами в первой половине существования «1С»;

- наличие макроязыка, создающее возможность адаптировать программу под организацию;
- относительно невысокая цена на продукцию;
- широкое использование системы франчайзинга.
- архитектура системы «1С:Предприятие», которая обеспечивает, высокую функциональность и гибкость, возможность как однопользовательских, так и клиент-серверных и территориально распределенных решений. Система настройки 1С является простым и удобным инструментом, благодаря которому пользователь системы может самостоятельно, без участия программистов, изменять формы отчетов и документов исходя из собственных потребностей;

- относительно небольшой штат компании, в котором состоит всего 1 тыс. чел.;

- партнерская сеть.

Партнерская сеть, через которую «1С» работает с пользователями включает в себя:

- более 10 тыс. постоянных дилеров в 600 городах [4];
- более 6 тыс. предприятий сети «1С: Франчайзинг», сертифицированных фирмой «1С»;
- более 1200 авторизованных учебных центров;
- более 200 авторизованных центров сертификации в рамках проекта «1С:Профессионал»;
- сервис-партнеров и сервис-центры;
- распространителей в регионах;

– более 280 магазинов Ассоциации «1С:Мультимедиа» в 100 городах (розничные продажи программ для домашних компьютеров);

– «1С Интерес» – сеть мультимедийных супермаркетов и интернет-магазин по продаже игр для компьютеров, игровых приставок, программного обеспечения, фильмов, музыки, книг и др.

На данный момент «1С» является лидером на российском рынке программ управления для среднего и крупного бизнеса, сумела обойти таких грандов, как Oracle и Microsoft, и уступает только немецкой SAP. Ее продуктами теперь пользуются даже дочерние компании и представительства международных холдингов, таких как Komatsu, Toyota, Pernod Ricard [3].

Библиографический список

1. ООО «1С». Почему система программ «1С:Предприятие». URL: <https://1c.ru/rus/products/1c/predpr/why-predpr.htm> (дата обращения: 14.11.2018).

2. ООО «Мастер Софт». История фирмы 1С. URL: <http://www.1c.spb.ru/?page=14> (дата обращения: 15.11.2018).

3. Александр Левинский. Как основатель «1С» построил бизнес с выручкой в \$1 млрд. URL: <https://www.forbes.ru/kompanii/internet-telekom-i-media/236901-kak-osnovatel-1s-boris-nuraliev-postroil-biznes-s-vyruchkoi> (дата обращения: 15.11.2018).

4. Астафьева В. А. История и тенденции развития программы «1С Бухгалтерия». URL: https://studwood.ru/1745047/informatika/istoriya_i_tendentsii_razvitiya_programmy_1s_buhgalteriya (дата обращения: 16.11.2018).

УДК 004.912

А. Г. Оксани

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ И НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Телекоммуникация и сетевые технологии являются в настоящее время той движущей силой, которая обеспечивает поступательное движение вперед всей мировой цивилизации. Сегодня практически нет ни одной области человеческой деятельности, которая не использовала бы возможности современных информационных технологий на базе телекоммуникаций. В современном обществе любому руководителю требуется умение пользоваться ПК и программами для упрощения поступающей информации, ее систематизации и выявления необходимой на данный момент. Именно от его управленческих решений зависит, насколько продуктивной будет работа руководителя и успешность выбранного им бизнеса.

В настоящее время наиболее важным помощником руководителя или менеджера предприятия становится информационная система поддержки принятия управленческих решений (далее – СППР). Данные системы позволяют смоделировать ситуацию и сделать правильный, обоснованный выбор управленческого решения при заданных обстоятельствах. Наличие таких систем, безусловно, является конкурентным преимуществом предприятия.

Можно выделить несколько основных проблем при принятии управленческих решений [1].

1. Рациональность и интуиция (Статистика показывает: до 60 % управленческих решений принимаются не путем рационального просчета альтернатив, а под воздействием субъективных факторов).

2. Опасные синдромы:

– ошибочные взгляды руководителя, которые приводят к тому, что в компании складывается искаженное представление о действительности;

– губительные установки, которые «консервируют» это искаженное представление;

– сбои в работе коммуникационных систем, призванных обеспечить прохождению потенциально важной информации;

– лидерские качества, которые мешают руководителям компании корректировать выбранный организацией курс.

3. Помехи при передаче данных и решения, принятые «на авось».

4. Ошибки в обратной связи.

Для решения проблем лучше всего может подойти применение СППР. В качестве СППР нередко применяют технологии Data-mining («добыча данных»). При этом можно сказать, что Data-mining – это набор методов искусственного интеллекта: нейронных сетей, генетических алгоритмов, нечеткой логики, деревьев решений и т. д., которые опираются на современные средства хранения и обработки данных [2].

Применение СППР позволяет имитационно экспериментировать с моделью предприятия и помогает понять возможные последствия [3] применения управленческих решений, иметь возможность рассмотрения множества альтернатив управленческих решений и математически обосновывать лучший/группу лучших вариантов развития ситуации.

Нечеткая логика ближе по духу к человеческому мышлению и естественным языкам, чем традиционные логические системы. Она обеспечивает эффективные средства отображения неопределенностей и неточностей реального мира. Для возможности представления нечеткой информации определяется функция распределения уверенности в истинности значения числа. Нечеткое число может быть получено словесно, отображенное графически в виде функции в двумерной системе (графика).

Нечеткие числа, будучи по своей природе делениями возможности, имеют четыре основных характеристики, которые отражают различные аспекты их трактовки. К ним относятся [4]:

– значение с максимальной степенью уверенности;

- наиболее возможное значение (центр тяжести распределения уверенности);
- минимальное значение по уровню уверенности;
- максимальное значение по уровню уверенности.

Для того чтобы решить проблему с принятием управленческих решений и снизить время, затраченное на этот процесс, можно разработать программу по выбору необходимого элемента, опираясь на программу искусственных нейронных сетей (ИНС). Применение ИНС позволяет привлечь в вычислительную технику метод обработки информации, характерный для высокоорганизованных биологических систем, в частности, принцип параллелизма. В ИНС роль программирования выполняет обучение системы, под которым понимается изменение состояния самих нейронов и связей между ними.

Преимущества нейронной сети:

- решение задач при неизвестных закономерностях;
- устойчивость к шумам во входных данных;
- адаптирование к изменениям окружающей среды;
- потенциальное сверхвысокое быстродействие;
- отказоустойчивость при аппаратной реализации нейронной сети [5].

Вначале необходимо собрать все данные для обучения нейронной сети в одну общую таблицу (будущую базу данных) из выбранных наиболее важных критериев и занести их в программу MATLAB. Затем выбрать критерии отбора на входе и класс на выходе, тем самым обозначая границы и обучить систему. Сама система после обучения предоставит несколько вариантов нейронной сети и посмотрев матрицу ошибок, лучше всего выбрать ту в которой их нет, а количество ветвей максимальное. Протестировать уже обученную нейронную сеть следует на тех же критериях, которые были занесены в базу данных, а затем уже на других показателях.

Преимущества разработанной программы:

- сокращение времени отбора информации;
- низкий процент ошибок при отборе;
- быстрый доступ к постоянной базе данных;
- качественная оценка по заданным критериям.

Условия, в которых принимаются управленческие решения, характеризуются неопределенностью большого количества факторов, неполнотой используемой информации, неточностью суждений.

Исходя из выше изложенного, каждому руководителю следует включить изучение методов: нечеткой логики и нейронных сетей, которые позволят учитывать такие сложные условия принятия управленческих решений. Изучение темы должно сопровождаться ознакомлением с программными продуктами, позволяющими использовать указанные методы в практической деятельности: при оценке различных экономических объектов, прогнозировании. Такие программы, например, как: MATLAB и STATISTICA.

Библиографический список

1. Афоничкин А. И., Михаленко Д. Г. Управленческие решения в экономических системах: учеб. для вузов. СПб.: Питер, 2009. 480 с.
2. Камардин Н. Б., Суркова И. Ю. Метрология, стандартизация: учеб. пособие. М.: КНИТУ, 2013. 240 с.
3. Чабаненко А. В., Назаревич С. А. Инструменты управления качеством: метод. пособие. СПб.: ГУАП, 2015. 106 с.
4. Кричевский М. Л. Финансовый риск-менеджмент СПб.: ГУАП, 2009. 204 с.
5. Рутковская Д., Пилиньский М., Рутковский Л. Нейронные сети, генетические алгоритмы и нечеткие системы. М.: Горячая линия–Телеком, 2013. 384 с.

УДК 658.6

А. В. Перелётова

студент кафедры информационных технологий в бизнесе

М. А. Шкиртль – старший преподаватель – научный руководитель**ГИГАНТ ИЗ МАЛЕНЬКОЙ КОРЕЙСКОЙ ЛАВОЧКИ**

В начале 1970-х гг. на рынке информационной и компьютерной техники появился новый игрок, неожиданно быстро потеснивший конкурентов и не сдающий своих позиций по сей день. Правда, при ближайшем рассмотрении выясняется, что возник он не на пустом месте, а его появлению предшествовала 30-летняя история из побед и поражений основателя, который начинал свое дело с маленькой сельской лавки по помолу муки.

Samsung Group – промышленная группа компаний, которая является одной из крупнейших в мире – основана в Южной Корее в 1938 г. Слово «Самсунг» в корейском языке означает «три звезды».

История концерна началась с небольшого склада в городе Тэгу, где в 1930-х гг. предприниматель Ли Бён Чхоль открыл собственное дело – молот на мельнице рисовую муку и держал сельскую лавку. К 1938 г. бизнесмен основал торговую фирму со штатом сорок человек и наладил первый независимый канал для экспорта риса, сахара и сушеной рыбы из Кореи в Китай и Маньчжурию. Дело развивалось, и торговая марка Samsung Trading Company была зарегистрирована.

За годы Второй мировой войны позиции Samsung укрепились – Ли Бён Чхоль запустил крупный завод по производству рисовой водки и пива, которые имели хороший спрос. Предприниматель был готов начать торговлю со странами американского континента. Но в 1950 г. на Корейском полуострове началась гражданская война, основные склады оказались за линией фронта и бизнес Ли Бён Чхоля был разрушен: склады и заводы компании были разграблены, дом бизнесмена – сожжен.

По легенде, в 1951 г. в тайнике на пепелище своего дома Ли Бён нашел уцелевшие деньги. Их он тут же вложил в новое дело: текстильную фабрику, сахарный завод и страховую компанию. Начался новый виток развития компании. К концу 1950-х гг. Samsung на рынке Южной Кореи вышла в лидеры индустрии моды, а также производства химических материалов.

К концу 1950-х гг., благодаря дружеским связям с Президентом Южной Кореи Ли Сын Маном, Ли Бён Чхоль стал самым богатым и известным бизнесменом в стране. Но новый взлет компании был столь же скоротечен, сколь стремителен: в результате военного переворота президент был свергнут, его ближайшее окружение подвергнуто репрессиям – Ли Бён Чхоля посадили в тюрьму.

Новый президент Южной Кореи начал промышленные и экономические реформы, по итогам которых в стране должны были в кратчайшие сроки появиться крупные концерны. Для этого бизнесменам были предоставлены правительственные кредиты и займы, а их компании были обеспечены государственными заказами.

Ли Бён Чхоль вернулся из заключения и вновь возглавил компанию. По мысли реформаторов, каждый концерн должен был отвечать за какой-то один конкретный сектор экономики. Samsung досталась электроника.

В 1965 г. Южная Корея восстановила дипломатические отношения с Японией, и Ли Бён Чхоль достиг договоренности с японским руководством о технологической поддержке, зарождавшейся в Южной Корее радиоэлектронной индустрии. В результате в 1969 г. совместно с японской фирмой Sanyo была создана Samsung-Sanyo-Electronics (SEC). Она специализировалась на производстве полупроводников и через несколько лет стала собственностью Samsung.

В 1970 г. была создана корпорация Samsung Electronics, которая в рекордные сроки стала лидером. В 1972 г. она выпустила первые черно-белые телевизоры, а в 1977 г. – цветные [4].

В 1977 г. экспортные объемы компании Samsung Electronics превысили 100 млн долл., а в 1978 г. открылось первое представительство Samsung в США.

В 1979 г. компания приобрела Korea Electronics Information Co [1].

В 1983 г. Samsung Electronics начала выпуск своих первых персональных компьютеров (модель SPC-1000) (рис. 1). Он был оснащен процессором Zilog в 4 МГц и 64 Кб оперативной памяти, но три го-

да спустя модель была снята с продажи. А через шесть лет в 1989 г. на корейском рынке появился первый лэптоп от компании Samsung (рис. 2) [2].



Рис. 1. Первый ПК Samsung модель SPC-1000



Рис. 2. Первый лэптоп Samsung, модель S5200

В 1986 г. Samsung Electronics получила звание «Лучшая компания года» от Корейской ассоциации менеджмента.

В 1987 г. компанию возглавил Ли Гонхи, младший сын Ли Бён Чхолья. С приходом в правление Ли Гонхи был предложен целый спектр реформ, который предполагал не только полную реструктуризацию компании, но и изменение самих основ управления: компания должна была полностью удовлетворять условиям закона о свободной торговле. Ли Гонхи поставил во главу угла качество выпускаемой продукции [1].

В 1991–1992 гг. компания начала свое усердное развитие в сфере производства мобильных телефонов. Так как Samsung сама выпускала продукты телекоммуникаций, цифровой бытовой техники и полупроводники, это позволило не зависеть от поставщиков. На данный момент мобильное подразделение компании можно назвать самым популярным и успешным, ведь компания занимает одну из лидирующих позиций по продажам телефонов во всем мире [2].

К 1994 г. объем продаж достиг 5 млрд долл., а в 1995 г. экспортный объем превысил 10 млрд долл.

К 1998 г. Samsung Electronics принадлежала самая большая доля рынка жидкокристаллических мониторов, она начала массовое производство цифровых телевизоров.

В 1999 г. был разработан беспроводной интернет-телефон. В 2003 г. совместно с Sony создана корпорация S-LCD для производства жидкокристаллических панелей.

В 2006 г. компания заняла первое место по доле глобального рынка телевизоров, а в 2010 г. – по продажам электроники.

В 2014 г. компания Samsung Electronics стала седьмой среди самых дорогих мировых брендов в рейтинге международной консалтинговой группы Interbrand. В том же году Samsung Electronics приобрела американскую компанию SmartThings, специализирующуюся на разработке программного обеспечения для управления домашней электроникой.

2017 г. ознаменовало приобретение компании HARMAN [1].

Вместе с обликом компании менялся ее фирменный знак (рис. 3) [3].

Сегодня Samsung Electronics является мировым лидером в области производства электроники и бытовой техники, передовым подразделением Samsung Group.



Рис. 3. Эволюция логотипа

Деятельность компании Samsung Electronics можно охарактеризовать следующими этапами:

1) 1969–1979 гг. – диверсификация производства электроники;

2) 1980–1989 гг. – выход на глобальный рынок;

3) 1990–1993 гг. – участие в Changing Tech World;

4) 1994–1996 гг. – становление компании как глобальной силы;

5) 1997–1999 гг. – раздвижение границ цифровых технологий. Компания не останавливалась на достигнутом и продолжала развиваться в области цифровых и сетевых технологий. В этот период была разработана первая в мире флэш-память емкостью 128 Мб, а также первый в мире жидкокристаллический монитор на базе 3D-технологии;

6) 2000–2004 гг. – удержание превосходства в цифровой эре благодаря прогрессивным технологиям, конкурентоспособным продуктам и постоянным инновациям;

7) с 2005 г по настоящее время – глобальное технологическое лидерство и выход в десятку ведущих мировых брендов [1].

Сейчас интересы компании Samsung Group распространяются на следующие области:

- электронная промышленность;
- химическая промышленность;
- тяжелая промышленность;
- строительство;
- автомобилестроение;
- финансы, кредит, страхование;
- легкая промышленность;
- индустрия развлечений и отдыха [4].

Samsung следует простой философии бизнеса: использовать человеческие и технологические ресурсы компании для создания товаров и услуг превосходящего качества, осуществляя тем самым свой вклад в улучшение состояния общества во всем мире. Именно поэтому Samsung придает очень большое значение персоналу и технологиям.

1. Опора на кадровые ресурсы и технологии:

- развитие кадровых ресурсов и рост технического превосходства благодаря принципам управления;
- усиление синергетического эффекта всей системы управления за счет кадровых ресурсов и технологий.

2. Цели компании (внутренние цели):

- создание товаров и услуг, максимально удовлетворяющих клиентов;
- сохранение первого места в мире в соответствующем направлении деятельности.

3. Цели компании:

- внесение вклада в достижение общих интересов и повышение уровня жизни;
- выполнение взятых на себя обязательств как участника сообщества.

Свое видение на ближайшее десятилетие Samsung сформулировала очень коротко: «Вдохновляй мир, твори будущее».

Цель – стать любимым брендом для миллионов во всем мире, новаторской и уважаемой компанией. Отсюда усилия, направленные на творчество, инновации, удовлетворение общих интересов своих сотрудников и партнеров, потребителей.

Свою миссию компания видит в том, чтобы вдохновлять мир новаторскими технологиями, продуктами и разработками, обогащающими человеческие жизни и вносящими вклад в социально ответственное, устойчивое будущее [1].

Библиографический список

1. О компании. URL: <https://www.samsung.com/ru/aboutsamsung/home/> (дата обращения: 21.11.2018).
2. История Samsung Electronics: От сушеной рыбы до высоких технологий. URL: <https://habr.com/ru/post/217015/> (дата обращения: 21.11.2018).
3. Эволюция: как изменялись логотипы производителей телефонов. URL: <https://tech.onliner.by/2015/04/13/logo-phones> (дата обращения: 21.11.2018).
4. Samsung описание и история компании. URL: <https://to-name.ru/historical-events/company/samsung.htm> (дата обращения: 21.11.2018).

УДК 378.147.88

Г. А. Плотников, Д. В. Скворода

магистранты кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ОРГАНИЗАЦИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ВЫПОЛНЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Обучение в высшей школе обычно предусматривает проведение лабораторных практикумов с использованием средств вычислительной техники. При их проведении используется как проприетарное, так и свободно распространяемое программное обеспечение. Затраты на его приобретение и эксплуатацию ложатся на бюджет высшего учебного заведения и, в конечном итоге, отражаются в общей стоимости обучения. При подготовке по очной форме студенту обеспечивается возможность доступа к необходимому оборудованию в рамках расписания занятий, причем никаких материальных затрат непосредственно на выполнение лабораторной работы он не несет.

Если высшее учебное заведение ведет подготовку еще и по заочной форме, то лабораторное оборудование предоставляется студенту, как правило, в меньшем по сравнению с очной формой обучения объеме во время проведения экзаменационной сессии. Учитывая тот факт, что лабораторные занятия направлены, в первую очередь, на формирование умений и навыков выпускника, а также на то, что за короткий период времени заочнику сложно осмыслить результаты выполненной практической работы, возникает необходимость изменения существующих технологий обучения.

Одним из вариантов разрешения сложившейся ситуации может быть организация проведения лабораторных работ студентов заочного обучения в течение семестра. В этом случае студент должен иметь необходимое методическое и программное обеспечение. Если разработку первого можно вменить в обязанность преподавателю в рамках второй половины рабочего дня, то второе в любом случае придется покупать. И покупать должен будет либо вуз для студента, либо студент для себя. И то, и другое решение в сегодняшней ситуации представляется бесперспективным даже с учетом того, что считается, что свободное программное обеспечение пользователь может получить бесплатно.

Специалисты в области вычислительной техники используют программный метод, который называется: «Управление удаленным рабочим столом» [1]. Благодаря ему технические специалисты фирмы могут наладить работу персональных устройств других сотрудников не отходя от рабочего места, даже если офисы находятся в разных местах. Пользователь получает полный доступ к другому компьютеру и может выполнять необходимые манипуляции. Это становится возможным благодаря использованию специального программного обеспечения и стабильному доступу к сети интернет или интранет. Этот метод можно использовать и при выполнении лабораторных работ. Студент через свое персональное устройство может получить доступ к компьютеру университета и дистанционно выполнять поставленные перед ним задачи. Кроме того, если между студентами и преподавателем в этот момент будет организован online-диалог, например, через систему управления обучением, то может быть поведена консультация и помощь в выполнении заданий. Это необходимо для того, чтобы студент мог лучше освоить материал, а также получил обратную связь с преподавателем, которая необходима при дистанционном обучении [2].

Для реализации идеи удаленного управления рабочим столом может использоваться большое количество разнообразных программных решений. Рассмотрим некоторые из них, чтобы выбрать наиболее рациональное. В табл. 1 показано сравнение систем удаленного доступа.

Как можно увидеть, большинство из представленных продуктов платные, в связи с чем их внедрение будет в достаточной мере проблематичным. Если в группе учится 15 человек, то необходимо будет приобретать 30 копий продукта, 15 для университета и 15 для студентов. Кроме того, все платные программы имеют излишний функционал, который будет сложно регулировать, например, редактирование реестра.

Сравнительная таблица ПО удаленного управления рабочим столом

| Название | Функционал | Стоимость, руб. за 1 копию | Достоинства | Недостатки |
|-------------|---|----------------------------|---|---|
| TeamViewer | Несколько режимов работы: удаленное управление; передача файлов; чат; демонстрация своего рабочего стола. | 6600 | Высокая скорость работы; подключение через мобильные устройства; простой интерфейс | Нестабильное соединение; для работы с несколькими компьютерами необходимо докупать спец. модули |
| LiteManager | Удаленное управление; передача файлов; чат; доступ к диспетчеру задач; редактор реестра; запись экрана | 300 | Бесплатна для 30 компьютеров; нет ограничений по времени работы; возможность установки собственного сервера | Для полной настройки необходимо приобрести полную версию |
| Ammy admin | Просмотр и управление; передача файлов; чат | 3600 | Работа по интернет и интранет технологии; проста в освоении | Минимум функций для удаленного управления |
| RAdmin | Захват рабочего стола через видео драйвер; возможность подключения в BIOS компьютера | 1250 | Высокая скорость работы; большой функционал для администрирования | Нет возможности работы по ID; для работы требуется обучение; сбои при подключении видеодрайвера |
| UltraVNC | Передача файлов; управление рабочим столом | Свободное распространение | Прост в освоении; стабильная работа | Ограничен функционал в администрировании |

Можно использовать бесплатный продукт с минимальными возможностями и простым интерфейсом. Под выделенные критерии подходит только один рассматриваемый продукт – UltraVNC [3]. UltraVNC – это свободное программное обеспечение для операционной системы Microsoft Windows, использующее протокол VNC (Virtual Network Computing) для управления удаленными рабочими столами на других компьютерах [4]. Для работы с данным продуктом на вычислительную машину в высшем учебном заведении необходимо установить серверную версию данной программы. В свою очередь, студент на личном персональном устройстве должен будет установить клиентскую версию данного ПО. На рис. 1 показано окно настроек серверной версии UltraVNC, а на рис. 2 – клиентской части программы.

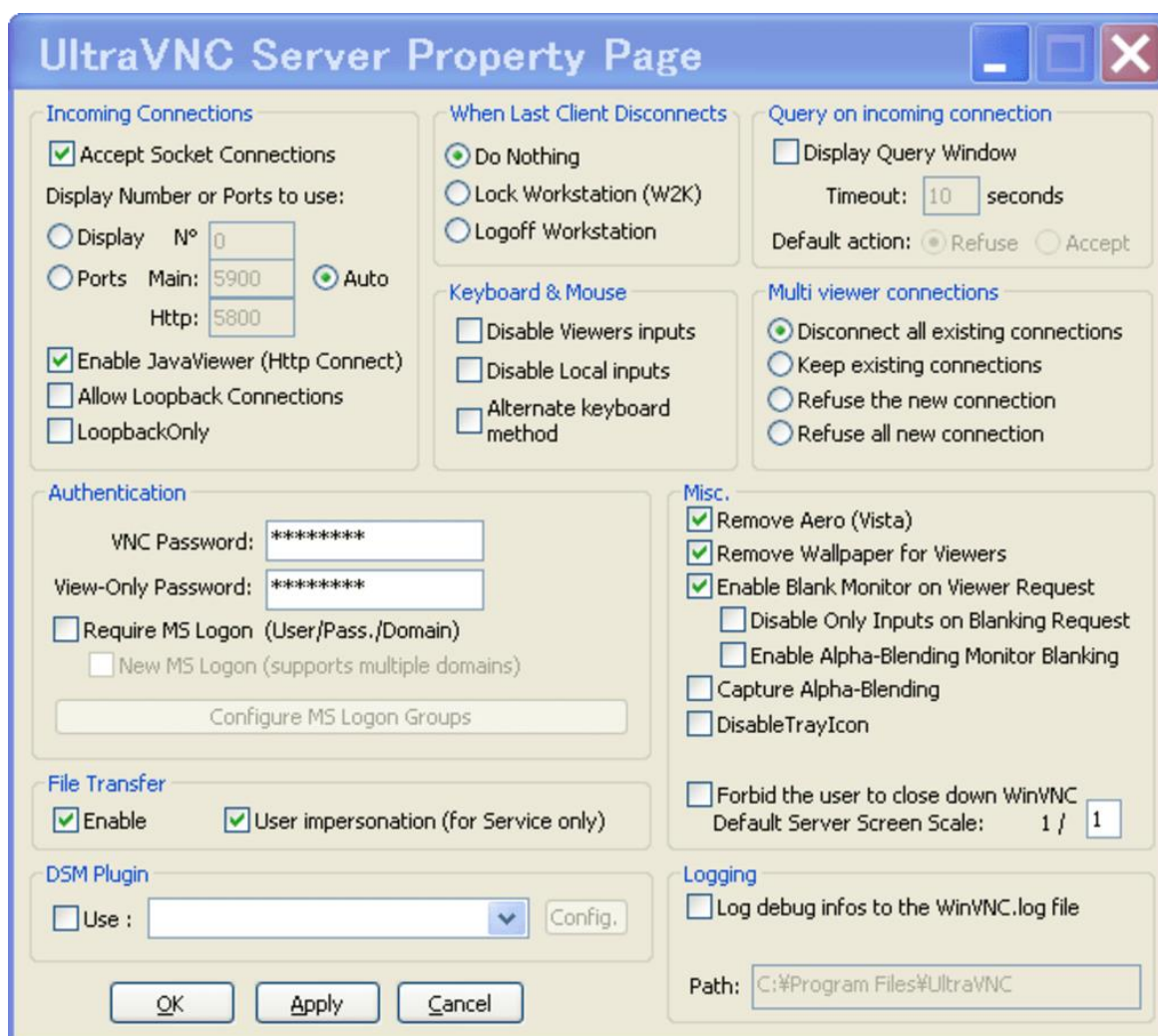


Рис. 1. Серверная версия

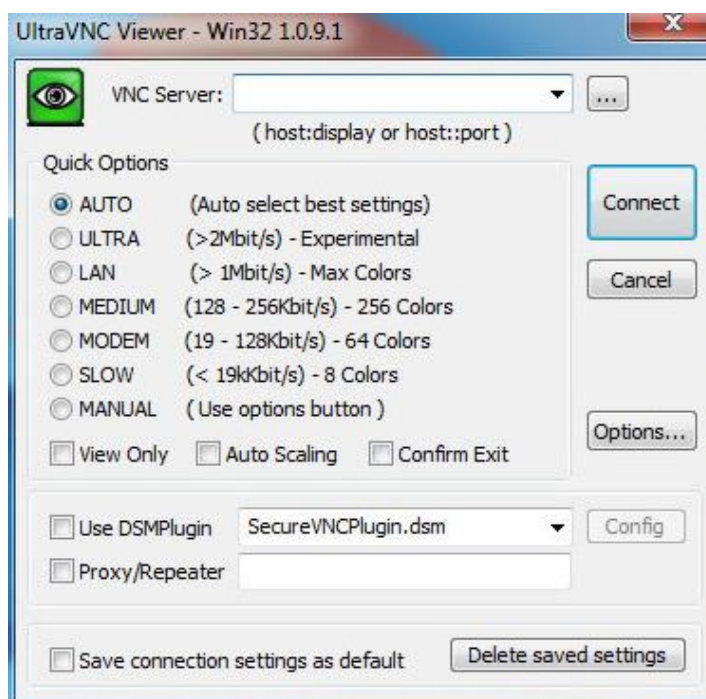


Рис. 2. Клиентская версия

Чтобы обеспечить доступ к серверному компьютеру необходимо предоставить студенту IP адрес и пароль доступа. После этого можно будет производить подключение через клиентскую часть ПО и приступать к работе.

Как правило, группы в высшем учебном заведении состоят из 15–20 обучающихся. Значит, необходимо установить серверную часть программы на 15–20 устройств, чтобы каждый студент мог подключиться к компьютеру. В связи с тем, что всегда есть вероятность возникновения ошибок в ПО и технических средствах, необходимо обеспечить контроль и поддержку устройств во время работы. Если данный продукт установлен в компьютерном классе, необходимо привлечь в это время преподавателя или системного администратора, который будет отвечать за стабильность работы устройств в часы выполнения заданий. Само собой, необходимо составить график подключений, который должен опираться на время и длительность подключения в соответствии с количеством групп и студентов.

Безусловно, дистанционное выполнение лабораторных работ не заменит живого общения с преподавателем в аудитории, тем не менее, это позволит выполнить поставленные задачи, а также получить консультацию по online-связи. Данное техническое решение позволит без особых затрат обеспечить студентов необходимым программным обеспечением, которое служит платформой для получения практического опыта работы и взаимодействия с программным продуктом. И, наконец, если практика подтвердит правильность предлагаемой методики, может встать вопрос о разработке специализированного программного средства, функционал которого будет ориентирован именно на задачи поддержки лабораторного практикума.

Библиографический список

1. Удаленное администрирование рабочих мест предприятия.
URL: http://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/17430/1/RVPU_2017_032.pdf (дата обращения: 09.12.2018).
2. Joshua Weidlich. Technology Matters – The Impact of Transactional Distance on Satisfaction in Online Distance Learning // International Review of Research in Open and Distributed Learning. 2018. Vol. 19, № 3. P. 223–242.
3. UltraVNC. URL: <http://www.uvnc.com> (дата обращения: 09.12.2018).
4. UltraVNC. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/UltraVNC> (дата обращения: 09.12.2018).

УДК 330.34

Д. А. Прокофьева

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ XX В.

Экономическое развитие экономики включает в себя комплексное развитие общественных связей, поэтому осуществляется по-разному в определенных исторически сложившихся условиях экономических укладов и распределения, материальных благ. Экономический цикл присущ всем странам с рыночной экономикой и характеризует процесс колебательного движения уровня производства, объема инвестиций, занятости и дохода, в результате чего происходит расширение или сжатие деловой активности в большинстве секторов экономики. Изучение экономической истории необходимо, благодаря анализу произошедшего можно глубже понять логику и структуру современного типа «экономического мышления», знание истории экономической науки позволяет более строго подходить к любым возможным суждениям политических и общественных деятелей по экономическим вопросам с учетом того, что многие из этих суждений уже имели место в прошлом и нет никакой необходимости вновь попадаться на «старый крючок» нынешних мастеров манипулирования сознанием народа.

На протяжении всего XX в. Россия стремилась к стабильному развитию экономики и достижению успешного экономического роста. Но подобное желание достижения роста в экономике всегда переплеталось вплотную с проблемой устаревания методов развития хозяйственной системы. В этот период особенно остро ощущалась необходимость совершенствования структуры и содержания профессионального образования. Однако противоречивость государственной политики в области экономики все серьезнее давала о себе знать. Ощущалась необходимость обеспечения конкурентоспособности России на международной арене с учетом потребностей российской экономики и интересов общества. Однако государство по-прежнему поддерживало тенденции, направленные на сохранение сословных ограничений и сдерживание широкого доступа к системе экономического образования, а также на сохранение жесткого контроля над содержанием образовательных программ и реализацией образовательного процесса [1].

В первые годы XX в. в России продолжался быстрый подъем базовых отраслей тяжелой промышленности – угольной, нефтяной, металлургической, машиностроительной. Высокая доходность новых производств, дешевизна рабочей силы привлекали в страну иностранный капитал. Он широким потоком устремился в ряд передовых отраслей промышленности, а также в сферу банковского капитала. В экономике страны усиливалась тенденция к концентрации и специализации. Создавались новые крупные промышленные центры в районах Донбасса, Баку, Северного Кавказа, на территории Польши. Складывались зоны производства экспортной продукции (Прибалтика, Причерноморье, Сибирь). Высокая активность отечественного и иностранного частного капитала сочеталась с сохранением значительной роли государства в развитии экономики, также принимались меры по защите отечественных товаропроизводителей.

На рубеже XIX–XX вв. капитализм вступил в новую, монополистическую стадию. Образовывались мощные производственные и финансовые объединения. Постепенно происходило сращивание промышленного и финансового капитала, складывались промышленно-финансовые группы.

В истории экономики России XX в. можно выделить восемь главных переломных годов, связанных с ключевыми событиями-реформами, которые являлись завершением одной политики в экономике и явным началом другой экономической политики: 1917 г. – Великая Октябрьская революция, начало интенсивного строительства социализма в России; 1929 г. – год «великого перелома», переход на централизованное пятилетнее планирование; 1941 г. – переход на рельсы военной инновационной экономики; 1947 г. – отмена карточек на товары, денежная реформа; 1957 г. – отмена отраслевого и введение территориального управления экономикой; 1965 г. – реформа деятельности предприятий, введение хозрасчета; 1979 г. – реформа управления экономикой, создание системы долгосрочного, многоэтапного и комплексного планирования на основе экономических нормативов; 1991 г. – либерализация цен, начало интенсивного строительства экономики капитализма [1].

Если провести анализ дат преобразований, то можно заметить, что они проходили в России примерно каждые двенадцать лет. И после каждой реформы имел место быть спад производства. В связи с этим, можно сделать вывод: период роста валового внутреннего продукта в России неизбежно сменялся периодом спада. Методы развития устаревали, и на смену росту приходил спад.

В 70–80-х гг. прирост национального дохода СССР в среднем лишь на 20–30 % обеспечивался за счет интенсивных факторов, Россия преимущественно использовала экстенсивные факторы развития. Экономический рост происходил благодаря наращиванию таких факторов, как средства производства и рабочая сила. Экстенсивный рост является исторически первоначальным путем расширенного воспроизводства, поэтому он имеет ряд отрицательных характеристик, которые могли быть последствием несовершенства данного типа. Основным минусом такого роста является его непостоянность и не периодичность.

На сложность достижения экономического роста также оказывала влияние долговая зависимость России. В начале 1980-х гг. мировой экономической спад и высокие процентные ставки привели к неспособности России, осуществлять выплаты по займам. По данным Росстата 2012 г., Россия имела внешний долг суммой в 99924 млн долл. США [2].

Инфляция также являлась серьезной проблемой экономического роста в России. Начиная с 1991 г., для СССР был характерен большой денежный навес. Максимальный уровень инфляции зафиксирован в месяц осуществления либерализации цен. Для России XX в. характерно фиксирование максимальных показателей роста цен на протяжении достаточно короткого времени, частности, восемь месяцев, которые Россия прожила с инфляцией, превышающей 25 % [3].

Таким образом, основными причинами проблем в экономическом росте России XX века послужили: низкий уровень экономического образования граждан, инфляция, ошибочно выбранная методика ведения экономического развития страны, долговая зависимость, политическая обстановка.

Библиографический список

1. Белоусов Р. В. Экономическая история России. XX век. Кн. 1: учебник. М.: ИздАТ, 2016. 320 с.
2. Дайджест Р. Только факты. Необходимая информация всегда под рукой: пер. с англ. / под ред. А. Волчкова. Лондон: Toucanbooks LTD, 2017. 270 с.
3. Валовой Д. А. Альтернативы экономического развития России в XX в. // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 25–31.

УДК 338.2

А. Д. Романов

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЗНАЧИМЫЙ МЕХАНИЗМ МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Протекционизм, как необходимый пункт для формирования благоприятных условий развития промышленности и защита собственного рынка от влияния чрезмерной конкуренции со стороны зарубежных товаропроизводителей, является составной частью экономической политики большинства государств. Неблагоприятные тенденции, которые сложились в экономике России вместе с введением и действием взаимных ограничений и санкций в некоторых областях экономической деятельности, поставили задачу реализовать концепцию импортозамещения в наукоемких отраслях промышленности. Россия в настоящее время по объему ВВП (валового внутреннего продукта) находится на шестом месте в мире, и вместе с тем каждый год наращивает объем импорта, что усиливает ее зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры. Политика импортозамещения, которая для российской экономики, начиная с 2014 г., выбрана приоритетной, является альтернативой чрезмерному росту импорта.

Первый раз на то, что между экономическим ростом страны и необходимостью создания собственной производственной базы, благодаря которой потребности внутреннего рынка будут обеспечиваться полноценно, существует взаимосвязь, обратил внимание еще в XIX в. немецкий ученый Даниель Фридрих Лист. Он отмечал, что развитие экономики отдельных стран происходит по своим собственным законам. По этой причине для каждой страны свойственна своя «национальная экономия», перед которой стоит задача – определить наиболее целесообразные условия для развития производительных сил данной нации [1]. Один из знаменитых представителей российской экономической школы, Н. Д. Кондратьев, в своем исследовании цикличности экономики указывал на то, что рост городов, благосостояния общества и т. д. определяется темпом развертывания производства, и в том числе промышленного производства. В 60–70 гг. XX в. к числу основных направлений развития экономики страны знаменитые представители неокейнсианской школы, такие как Х. Ченери, А. Страуг, Н. Картер, М. Бруно причисляли и реализацию импортозамещения в области промышленности. Модель экономического роста с двумя дефицитами, разработанная ими, отражала экономическое развитие как поэтапное вытеснение внутренними источниками финансирования внешних и замену отечественными товарами импортных.

Согласно предложенной модели, нейтрализация торгового дефицита и дефицита сбережений становится возможным, если привлекаются внешние заимствования, при этом для данных целей внутренние ресурсы государства не принимались во внимание. Американский экономист Майкл Юджин Портер позднее, исследуя проблемы международной конкурентоспособности стран, сделал вывод, что активная поддержка национальных товаропроизводителей будет эффективной только, если в наличии имеются определенные факторы: эффективная конкуренция на внутреннем рынке, соответствующие условия спроса, которые способствуют развитию долговременных преимуществ, ограничение активной государственной поддержки во времени.

Само понятие «импортозамещение» впервые появилось в середине XX в. и обозначало экономическую политику развивающихся стран, которая направлена на то, чтобы стимулировать индустриализацию страны посредством протекционистских мер, которые направлены на то, чтобы защищать отечественных производителей от конкуренции со стороны импортеров. Основная идея, которая лежала в основе определения данного термина, с течением времени претерпела изменение. Ученые, перенимая опыт и результаты предшественников, рассматривают импортозамещение как один из главных механизмов осуществления в структуре национальной экономики актуальных преобразований [2].

Изучая и сопоставляя различные точки зрения, можно выделить два главных подхода к пониманию «импортозамещения» как экономической категории, основываясь на предпосылках проводимых изменений:

– импортозамещение в качестве роста производства внутри страны (Л. Н. Азоев, Д. Н. Зайцев, Б. А. Райзберг, В. К. Фальцман, Л. Ш. Лозовский, Т. М. Калашникова, Е. Н. Назарчук, Е. Б. Стародубцева, Старовойтова, Н. А. Сучкова, Д. А. Смирнов);

– импортозамещение в качестве ограничения импорта (А. Л. Ведев, П. А. Кадочников, Э. Ф. Баранов, О. Б. Березинская, Н. Н. Волкова, Е. В. Волкодавова).

Ряд авторов, между тем, подчеркивает, что импортозамещение является разновидностью экономической политики, которая требует активного вмешательства органов государственной власти. Другие экономисты понимают импортозамещение, как естественный процесс, вызванный формированием потребности его реализации в определенных рыночных условиях, которые сложились в данный момент времени. Если опираться на результаты проведенного исследования сущности импортозамещения, то можно выделить основные признаки, которые отражают наиболее важные отличительные характеристики данного процесса в совокупности, а именно:

– наличие необходимых условий для того, чтобы осуществить структурные изменения экономики. Реализация импортозамещения возможна только если имеются определенные предпосылки внутреннего и внешнеэкономического характера, что очень часто требует того, чтобы была сформирована эффективная система поддержки со стороны государства;

– эффективность в экономическом развитии качественных преобразований. При этом насколько успешными будут меры, которые направлены на то, чтобы создать и расширить импортозамещающие производства, напрямую зависит от роста конкурентоспособности отечественных производителей, рационализации и оптимизации структуры экономики, в том числе при помощи консервации производств, которые являются устаревшими и неперспективными;

– изменение соотношения в структуре внутреннего производства и импорта. Опыт применения импортозамещающей стратегии говорит о том, что стимулирование роста производства непосредственно внутри страны в практической деятельности одновременно с заменой ввозимой в страну продукции на отечественные аналоги может привести к тому, что повысится импорт каких-либо отдельных товаров. Такая ситуация складывается в результате развития промышленности страны и, следовательно, повышения ее потребности в сырье и комплектующих для того, чтобы производить продукцию более высокого качества;

– содействие инновационному пути развития страны. В рамках повышения роли высокотехнологичных отраслей для того, чтобы достичь прогрессивного роста, импортозамещение, в первую очередь, должно создавать фундамент не только для индустриализации, но и для создания новых производств для отечественного рынка, а также для налаживания трансфера технологий с целью применения передовых научных разработок в национальной экономике, преодоления накопленного научно-технического отставания;

– укрепление на международном рынке положения страны. В результате роста выпуска отечественных товаров сократятся цены на отечественную продукцию, что улучшает условия торговли нашей страны [3].

Таким образом, с учетом всех выше обозначенных аспектов, импортозамещение является процессом достаточно качественных преобразований в экономике государства, который направлен, в первую очередь, на то, чтобы развивать производство товаров, которые являются аналогами поставляемых товаров на внутренний рынок из-за рубежа. Также импортозамещение непосредственно связано с ростом конкурентоспособности выпускаемой продукции, национальных производителей и страны в целом, служит для того, чтобы добиться перспектив и инновационного роста. Такое определение, на наш взгляд, предоставляет возможность выработать новые подходы к тому, чтобы создать условия для эффективного проведения импортозамещающей политики, которые будут принимать во внимание качественные и количественные изменения и могут применяться для последующих научных исследований. Один из таких новых подходов, будет рассмотрен далее.

Ниже приведен предлагаемый автором статьи комплекс мероприятий в области государственной поддержки отечественных наукоемких отраслей промышленности для того, чтобы решить задачи импортозамещения в соответствии с этапами роста уровня конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке.

Этап 1. Производство товаров-заменителей (аналогов).

В задачи 1-го этапа входят:

- создать регулирующие барьеры, которые направлены на то, чтобы защитить российского производителя от демпинговой политики недобросовестных предприятий, в том числе иностранных;
- повысить эффективность затрат средств бюджета в процессе закупки иностранных компонентов.

К мероприятиям государственной поддержки для 1-го этапа относятся:

- отработать процедуры инспектирования производственных площадок зарубежных производителей;
- осуществить контроль качества в процессе производства отечественных товаров;
- ввести уголовную ответственность производителей в случае поставки некачественных товаров на рынок, которые могут нанести вред здоровью человека. В первую очередь, это относится к лекарственным препаратам;
- поддерживать открытое функционирование Единой информационной системы в сфере государственных закупок и создать возможность любому гражданину беспрепятственно подать жалобу на нерациональное расходование бюджетных средств.

Этап 2. Производство товаров под лицензией иностранных компаний.

В задачи 2-го этапа входят:

- создать специальные структуры, которые будут анализировать имеющиеся потребности граждан, конъюнктуру рынка, заниматься юридическими вопросами приобретения лицензий;
- совершенствовать опытные установки для того, чтобы производить новые товары.

К мероприятиям государственной поддержки для 2-го этапа относятся:

- содействовать привлечению в нашу страну иностранных специалистов с передовым опытом производства и разработки товаров в наукоемких отраслях промышленности;
- запустить новые отечественные программы подготовки специалистов высшей квалификации для наукоемких промышленных отраслей;
- принять ряд мер, которые будут стимулировать зарубежные ТНК (транснациональные компании) организовать центры исследований и разработок непосредственно на территории нашей страны.

Этап 3. Производство для внутреннего рынка инновационных продуктов.

Задача 3-го этапа – реализовать меры, которые связаны с разработкой инновационных товаров.

К мероприятиям государственной поддержки для 3-го этапа относятся:

- внедрить наукоемкие, высокотехнологичные решения во всех областях производства, а также развивать информационные технологии для сопровождения проектов;
- регулярно проводить конкурсы по разработке новых решений в наукоемких областях промышленности с гарантией последующей государственной закупки товаров, созданных с помощью этих решений;
- осуществить широкую поддержку проектов по кооперации предприятий различных отраслей и форм собственности.

Этап 4. Производство инновационных продуктов на экспорт.

Задача 4-го этапа – реализовать полный производственный цикл товаров с использованием последних (новейших) научно-исследовательских методик.

К мероприятиям государственной поддержки для 4-го этапа относятся:

- создать надежный механизм финансирования разработок инновационных продуктов;
- привлечь зарубежные отраслевые кадры;
- создать научно-исследовательские лаборатории для разработки инновационных продуктов;
- оказывать поддержку экспорта отечественных инновационных товаров со стороны государства.

Для того чтобы сократить расходы на разработку инновационных товаров, можно применять разные способы, которые достаточно широко используются в зарубежной практике, а именно привле-

кать готовые научно-исследовательские разработки на поздней стадии, что на практике применяют почти все крупнейшие ТНК, например, с помощью полного выкупа подающих надежды стартапов.

Библиографический список

1. Фадеев В. А. Национальная система политической экономии. М.: Европа, 2005. 378 с.
2. Федосеева Г. А. Сущность и развитие теории импортозамещения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 3 (93). С. 144–148.
3. Киреев А. П. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства // Международная экономика: в 2 ч. М.: Международные отношения, 1997. 416 с.

УДК 336.2

А. С. Санджи-Горяева

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Л. В. Рудакова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ

Электронные платежные системы создаются для проведения денежных операций между продавцами, покупателями, посредниками и другими участниками сделок в сети Интернет. К таким сделкам относятся покупки в Интернет-магазинах, оплата счетов, личные переводы. Электронные платежные системы широко распространены, только в России их насчитывается несколько десятков, в мире же их число точно определить не представляется возможным. Крупные платежные системы (PayPal, AliPay, Google Wallet) являются международными и могут проводить трансграничные переводы и платежи.

Нередко электронные платежные системы применяются для удобства клиентов Интернет-магазинов, чтобы они могли осуществлять оплату товаров и услуг, не выходя из дома. Помимо этого, подобные системы применяются для переводов денег между людьми, для оплаты счетов, штрафов и иных платежей.

В 1993 г. Д. Чаум создал электронные деньги. Это была система «eCash», принцип действия которой заложен в большинство существующих сегодня электронных платежных систем. Идея «eCash» состояла в том, что сама наличность хранилась, по сути, на жестком диске персонального компьютера, а для управления ею и совершения операций необходимо было специальное программное обеспечение и подключение к Интернету [1].

В 1994 г. состоялась первая покупка в Интернете электронными деньгами. В России первой платежной системой стала система «Золотая Корона». В 1997 г. создается первая российская электронная платежная системы «CyberPlat». В марте 1998 г. была осуществлена первая транзакция в системе «CyberPlat», а уже в августе был произведен первый платеж через Интернет в пользу оператора сотовой связи «Билайн».

Высокая популярность электронных платежей привела к неконтролируемому, росту игроков на этом рынке. Уже во второй половине 90-х гг. в мире насчитывалось несколько сотен электронных платежных систем, многие из которых не соблюдали конкурентные правила на этом рынке. Большое количество финансовых махинаций, неудачных проектов и многое другое привели к некоторой стагнации рынка электронных платежей и исчезновению с него множества игроков.

Среди крупнейших международных электронных платежных систем в это время были: «PayPal», «Neteller», «StormPay», «PayAce», а в России наиболее заметны были: «ChronoPay», «Cyberplat», «WebMoney», «Яндекс.Деньги». Уже к началу 2000-х гг. в России действовало несколько платежных систем, в том числе: «PayCash», «Webmoney», «RUpay», а параллельно в мире развивались системы: «PayPal», «Neteller», «E-gold».

С 2010 г. на рынок, который изначально был поделен между тремя платежными системами – «Chronopay», «Assist» и «Cyberplat» – активно выходят банки: «Райффайзен-банк», «Альфа-Банк», «Транскредитбанк», также о планах выпуска своих решений для Интернет-платежей объявили «БМ-Банк Россия» и «Сбербанк». Важным событием 2010 г. для участников рынка стало внесение в Госдуму законопроекта «О национальной платежной системе», раздел документа, посвященный регулированию рынка электронных денег, готовился с участием членов ассоциации «Электронные деньги». С июля 2012 г. на Банк России официально возложена обязанность осуществлять регистрацию и надзор за платежными системами.

Четверть интернет-пользователей России когда-либо расплачивалась в Интернете, почти 30 % аудитории онлайн-платежей – жители Московского региона. Половина транзакций совершается с помощью банковской карты, а средняя сумма платежа по стране – 2800 р. По данным J'son & Partners, оборот рынка электронных платежных систем в России в 2013 г. составил 2,4 трлн руб., показав рост на 27 % по сравнению 2012 г. Оборот платежей через системы электронных денег за год увеличился на

43 %. Также, по оценкам J'son & Partners Consulting, количество транзакций в сегменте электронных денег за год увеличилось на 22 % [2].

Существенный рост рынка связан как с расширением возможностей использования электронных денег (улучшение функциональности мобильных версий, расширение списка услуг, доступных к оплате, и т. д.), так и с возможностью решений большинства игроков пополнять счета напрямую с банковских карт и выпуска виртуальных карт.

16 мая 2014 г. вступили в силу поправки к законам № 115-ФЗ и № 161-ФЗ, вводящие ряд ограничений в деятельность операторов электронных денег в России.

По данным исследовательского центра «MARC» на конец 2015 года, «RBK Money» использовали 3 % российских сайтов, принимающих онлайн-платежи за товары и услуги, всего таких сайтов 88 тысяч. Наиболее популярное платежное решение – «Яндекс.Касса», которую на конец 2015 г. использовали 24 % сайтов. Следом идут «Robokassa» (20 %), «Interkassa» (5 %) и «Unitpay» (4 %). Объем рынка онлайн-платежей, по данным Российской ассоциации электронных ассоциаций, составил в 2015 году 588 млрд руб. [2].

Банковская карта становится самым востребованным способом оплаты в 2015–2016 гг. Оплата электронными денежными средствами популярна и находится на подъеме: средний чек вырос на 20%. Это связано с повышением тарифов на те или иные услуги, за которые пользователи предпочитают расплачиваться данным методом. В 2016 г. сумма по среднему чеку составила 1500 р., и оплата проходила за: сотовую связь, доступ в интернет, услуги ЖКХ, онлайн-игры, штрафы и налоги. На 2017–2018 гг. год аналитики НАФИ прогнозируют, что количество банковских карт продолжит расти в среднем на 3–5 % в год, медленно входя в фазу насыщения [2].

На данный момент в России существуют следующие способы проведения электронных платежных операций:

– терминалы оплаты. Небанковские платежные терминалы представляют собой еще один способ безопасной электронной оплаты. Однако из-за увеличения числа терминалов, принадлежащих банкам и росту популярности средств для дистанционной оплаты, в ближайшие пару лет доля таких устройств на рынке онлайн-платежей сильно сократится;

– мобильные платежи. Несмотря на рост рынка мобильных платежей в России, его темпы отстают от рынков других развивающихся и развитых стран. Тем не менее потенциал этого сегмента рынка очевиден – продажи смартфонов постоянно растут, следовательно, и число покупок, совершаемых с их помощью, будет увеличиваться. Кроме того, в целом в стране растет безналичный оборот, и такая оплата становится все более популярной, что также является положительным моментом;

– «e-invoicing». В Европе очень популярна схема оплаты, именуемая «e-invoicing», при которой электронное выставление счета происходит сразу в личный кабинет банка клиента. В России эта технология присутствует, но находится в самом начале своего пути. На данный момент, не все банки готовы работать по такой схеме, но есть и сервисы вроде «Альфа-Клик», которые дают такую возможность;

– «mPOS-терминалы». Проникновению этой технологии в России препятствуют разнообразные бюрократические сложности – законодательно оформить использование такого терминала не так просто, плюс такие платежи могут идти до счета компании по несколько дней.

Российский рынок электронных платежей растет сразу в нескольких сегментах. В будущем границы между различными платежными сервисами будут стираться, а сами эти сервисы будут объединяться между собой. Банки уже сейчас покупают платежные системы, и в дальнейшем это будет проявляться все больше. Скоро границы между средствами платежа исчезнут вовсе, и пользователь получит возможность в любом месте и в любое время оплатить покупку любым удобным для себя способом.

Библиографический список

1. Васильев А. Н. Электронные деньги: плюсы и минусы популярных в России электронных платежных систем. URL: <https://www.bankstoday.net> (дата обращения: 15.03.2019).
2. Кроков В. А. Рынок CRM в России. URL: <https://www.tadviser.ru> (дата обращения: 05.04.2019).

УДК 004.048

В. А. Стрешнев

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Усикова – кандидат технических наук, доцент – научный руководитель**«УМНЫЙ ДОМ»: ИДЕОЛОГИЯ, ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ, СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ**

Современный человек предъявляет высокие требования к окружающей его среде обитания: эстетические (дизайн и стиль интерьера, ландшафта, красота и функциональность окружающих предметов); климатические (тепло, влажность, чистый воздух); бытовые; требования к безопасности; требования к надежности сложных систем. В результате инженерное оснащение квартир и коттеджей неуклонно усложняется, растет количество устройств, участвующих в формировании окружающей среды. Возлагать на хозяина жилья управление всеми системами становится неудобно, невыгодно и небезопасно. Комплексная интеллектуальная система управления жилищем типа «Умный дом» берет на себя всю работу по решению этой запутанной задачи, оставляя человеку только принятие главных, т. е. базовых решений. Система «Умный дом» включает в себя следующие объекты автоматизации: управление освещением; климат контроль; управление системой вентиляции; управление различными электроприводами; системы безопасности; контроль аварийных состояний. С инсталляцией подобной системы каждый пользователь получает возможность централизованного управления инженерными системами оптимальным образом. При этом, необходимо обеспечить поддержание заданной температуры, влажности, скорости движения воздуха, содержание углекислого газа и осуществлять систему контроля доступа. Система должна иметь возможность самообучаться, накапливать опыт, приспосабливаясь к требованиям хозяев жилого дома [1].

Важной особенностью и свойством «Умного дома», отличающим его от других способов организации жизненного пространства является то, что это наиболее прогрессивная концепция взаимодействия человека с жилым пространством, когда человек одной командой задает желаемую обстановку, а уже автоматика в соответствии с внешними и внутренними условиями задает и отслеживает режимы работы всех инженерных систем и электроприборов.

В этом случае исключается необходимость пользоваться несколькими пультами при просмотре ТВ, десятками выключателей при управлении освещением, отдельными блоками при управлении вентиляционными и отопительными системами, системами видеонаблюдения и сигнализации, воротами и прочим. В доме, оборудованном системой «Умный дом» достаточно одним нажатием на настенной клавише (или пульте ДУ, сенсорной панели и т. д.) выбрать один из сценариев. Дом сам настроит работу всех систем в соответствии с Вашим пожеланием, временем суток, Вашим положением в доме, погодой, внешней освещенностью и т. д. для обеспечения комфортного состояния внутри дома.

Рассмотрим некоторые функции, которые может выполнять такой дом. Начнем с самого несложного – контроля над освещением. С помощью совокупности управления становится вероятным осуществлять контроль – включать, выключать, регулировать яркость – любой источник света во всех помещениях, независимо от того, где располагается светильник и какого он типа. То есть можно не подниматься с кровати, чтобы отключить свет, возвращаясь в темноте от выключателя к постели. Из собственной спальни можно отключить свет в детской либо во всем доме. С помощью такой совокупности можно руководить освещением фактически из любого места, даже находясь на большом расстоянии от дома. В случае если поставить датчик перемещения – свет включится, как только приоткроется одна из дверей в помещения либо на лестничную площадку. Свет может включаться и выключаться в заблаговременно заданное время. А в коттедже с помощью установленных на улице датчиков, нашедших перемещающийся объект, включается наружное освещение и передается сигнал об обнаружении объекта.

Умный дом может имитировать присутствие хозяев. Установленная программа будет включать свет в разных помещениях, а с наступлением ночи, она будет свет выключать, оставляя дежурное освещение. Утром, пока мрачно, свет включится опять и у стороннего наблюдателя появится полная уверенность, что хозяйка дома [2].

Кроме освещения, умный дом может поддерживать и «климатические» параметры на заданном уровне: температуру, влажность, приток свежего воздуха. При этом в зависимости от желания жильцов и уличной температуры будут выбраны совокупностью и включены на необходимую мощность радиаторы, теплые полы, другие приборы и кондиционеры. Дом позаботится и о комфортном сне: к ночи температура понизится. Программирование тепловых процессов в доме значительно снижает затраты на отопление, а комплексное управление исключает работу нескольких обогревательных устройств в один момент.

Совокупность климат-контроля может сказать хозяину об осадках, силе ветра, температуре на улице и в помещении, а позже и выполнить распоряжения: открыть либо закрыть окна, проветрить. Совокупность руководит климатом в доме и автоматически, к примеру, закрывает окна, в случае если начнется ливень, в жаркую погоду включит кондиционеры, опустит жалюзи.

Для совокупностей управления домом можно создавать необычные сценарии. В загородном доме будут автоматически проводиться осушение и нагрев крыш, транспортных въездов от снега и льда. По сигналу с сотового телефона либо через интернет, к приезду в коттедж хозяина наполнится бассейн, прогреется сауна. А в случае если придут гости, дом обеспечит проветривание и дополнительное кондиционирование. Принципиальным случаем для загородного дома является «верный» полив комнатных растений либо газона. Полив осуществится с учетом требований и влажности грунта разных растений. Поставив датчики в зимнем саду, можно быть спокойным – дом будет осуществлять контроль влажности, температурного режима и освещенности по территориям сада, чтобы все растения в нем замечательно смотрелись. Аквариумные рыбки тоже будут комфортно себя ощущать под присмотром дома. Одновременно им будет подан корм, включится свет и подача кислорода [3].

Верная и надежная работа охранных совокупностей – одно из необходимых и принципиальных условий нашей жизни. За их работой тоже проследит дом и одновременно вышлет на пульт наблюдения сигнал о пожарной опасности. А при вторжении в дом, совокупность вышлет сигнал не только на пульт охранных структур, но и на телефон хозяина. Отправка голосового сообщения на указанный хозяином телефон случится и при протечке воды, утечке газа либо, к примеру, задымления. В случае если номер занят, либо не отвечает, совокупность набирает следующий заданный номер. При вторжении может автоматически включиться запись.

Охранная совокупность при поступлении сигнала о приходе хозяев может включить приборы и освещение на кухне, музыкальный центр и кондиционеры. Можно установить определенную реакцию на приход детей, к примеру, воспроизводиться аудио- или видео-послание от родителей, а при приходе персонала – указания хозяев.

Отличительной «изюминкой» совокупности безопасности умного дома от простых охранных является выбор самой совокупностью разных вариантов реагирования на аварийную обстановку. К примеру, перекрыть необходимые трубопроводы при утечке газа либо воды, или позвонить в обслуживающую организацию. Совокупность может отключить аварийные участки электрических цепей при угрозе возгорания. Так, состояние всех коммуникаций находится под постоянным контролем, и при происхождении любых неисправностей будут срочно приняты соответствующие меры и отправлено сообщение хозяевам. А в случае если дома остается только ребенок, можно заблокировать включение некоторых электроприборов.

Существует несколько способов управления «умным домом». Самый простой – с помощью кнопочной панели, где любая кнопка соответствует какому-либо прибору, группе устройств либо означает последовательность необходимых действий. Для наглядности кнопочная панель может иметь маленький дисплей, на котором отражается информация о состоянии совокупности.

Самые уважаемые и эргономичные модели управления это модели с сенсорным экраном. Такой пульт имеет маленький монитор с изображением кнопок, заглавиями команд, поясняющими картинками. Эти модели могут также демонстрировать изображения с камер [4].

Особенно эргономичным является управление домом через Интернет. При этом можно выяснить о состоянии дома, о присутствии в нем людей, о погоде и т. д. Разумеется, эта информация будет доступна лишь хозяевам дома.

Сейчас «умный дом» это одно из передовых достижений в технике. Главной целью такой автоматизации дома является комфорт, поскольку запомнить и осуществить много небольших и не совсем

домашних дел – от температуры и поддержания влажности до полива растений и кормления рыбок – на это требуется не только время, но и постоянное внимание хозяев, не говоря уже о необходимой безопасности. Исходя из этого, умный дом – это самая комфортная совокупность управления офисом и домом на сегодняшний момент.

Библиографический список

1. Википедия. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ %D3%EC%ED%FB%E9_%E4%EE%EC](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D3%EC%ED%FB%E9_%E4%EE%EC) (дата обращения: 18.12.2018).
2. Как работает и из чего состоит система Умный дом. URL: <https://smartme.pro/sistema-umnyj-dom/> (дата обращения: 18.12.2018).
3. Умный дом (самое начало). URL: <https://habr.com/post/227869/> (дата обращения: 19.12.2018).
4. Создание системы Умный дом. URL: <https://amperof.ru/elektropribory/ymniy-dom/sozdanie-sistemy-umnyj-dom.html> (дата обращения: 19.12.2018).

УДК 007.3

Ю. А. Тарасюк

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Е. И. Карасева – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**СОВРЕМЕННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК**

Осуществление закупок и снабжения – одна из основных функций в любой организации.

В обобщенном виде цель закупочной (снабженческой) логистики – гарантировать, чтобы организация имела надежную поставку материалов (товаров) соответствующего качества, необходимого объема, в нужное время, от квалифицированного поставщика, с высоким уровнем сервиса и по приемлемой цене [1].

Применение информационных технологий при осуществлении закупок связано с автоматизацией заказов на продукцию поставщикам, увеличению скорости сбора и обработки информации и приводит к повышению производительности процесса закупки.

Большинство программных продуктов, автоматизирующих управление закупками в промышленных (торговых) компаниях и входящих, как правило, имеют следующие возможности:

- процедуры до проведения закупок: формирование реестров нужд подразделениями, формирование сводных реестров нужд, формирование уполномоченным подразделением за размещение заказа плана закупок организации;
- формирование заказа: подача подразделениями заявок на размещение заказа, автоматизированный контроль и формирование заказов (в том числе конкурсной и аукционной документации) на основе заявок заказчиков;
- процедуры проведения закупок: размещение заказа, предварительный отбор, ведение реестра контрактов, сведения по заключению договора (контракта); сведения по вносимым изменениям; сведения по исполнению/расторжению;
- работа контролирующего подразделения с жалобами: регистрация информации о поступлении жалоб и результатов их рассмотрения, ведение реестров плановых и внеплановых проверок. Преимуществом системы будет взаимодействие с Общероссийским официальным сайтом для размещения государственного и муниципального заказа zakupki.gov.ru;
- формирование отчетности.

Технологии информационных систем могут дать предприятию следующие основные преимущества:

- снижение затрат и повышение эффективности за счет упрощения процессов закупок и высвобождения времени сотрудников службы закупок, в результате чего они могут заниматься работой, добавляющей более высокую ценность;
- быстрый и более легкий доступ к наиболее важным данным в режиме реального времени помогает принимать обоснованные решения;
- благодаря сокращению времени на административную и тактическую деятельность в процессе поставок работники могут уделять больше времени стратегическим инициативам и более сфокусированной работе с важными поставщиками и основными проектами по поставкам;
- в масштабах всего предприятия системы позволяют контролировать расходы [2].

Переход с ручных систем на автоматизированные повышает точность информации. Вследствие чего могут быть снижены запасы (например, резервный запас), сокращение случаев дефицитов, снижение затрат на ускорение выполнения заказов и т. д. [2].

Автоматизация закупочной деятельности позволяет повысить эффективность работы отдела закупок: уменьшить затраты на исполнение закупочных процедур, избежать ошибок в документации и превышений бюджетов, в короткие сроки получать информацию для анализа и формировать отчетность.

На российских и зарубежных предприятиях для информационного обеспечения закупочной деятельности используются перечисленные ниже основные программные комплексы.

1. «Галактика». Комплексная информационная система (КИС) «Галактика» предназначена для автоматизации всего спектра финансово-хозяйственной деятельности средних и крупных предприятий. Основные ее блоки: «Контур логистики», «Контур управления производством», «Финансовый контур» и др. В состав «Контура логистики» входят следующие модули: «Управление снабжением», «Управление договорами», «Складской учет», «Управление сбытом», «Поставщики, получатели» [3]. При исследовании логистической системы Галактика было выявлено, что применение этой системы способствует успешному решению всего спектра задач логистики, управления цепями поставок и договорами и является полезным инструментом предприятия, так как обеспечивает:

- комплексное решение задач логистики: в процессе работы создаются цепочки взаимосвязанных документов, которые, с одной стороны, дают целостную картину движения материальных потоков, а с другой – обрабатываются финансовыми, производственными и бухгалтерскими модулями и соответственно отражаются в показателях бюджетов, планов, бухгалтерских отчетов;

- эффективное управление логистическими цепочками и, как следствие, значительное сокращение товарных запасов, ускорение оборачиваемости активов, снижение себестоимости продукции.

2. «Naumen GPMS». Реализованные в системе функции позволяют автоматизировать определение объемов и направлений материальных потоков, организацию складского хозяйства и организацию перевозки, а также всех необходимых операций в пути следования грузов к пунктам назначения и т. д.

В «Naumen GPMS» все задачи решаются комплексно, это является основным преимуществом его использования для управления закупочной деятельностью [3].

Использование системы «Naumen GPMS» позволит:

- упорядочить и оптимизировать процессы прохождения закупочных процедур за счет того, что заложенная в систему последовательность действий, обеспечит выполнение установленных регламентов;

- ввести контроль над всеми закупками, в том числе филиалов (все закупки будут заноситься в систему еще на этапе планирования, при необходимости проходя согласование);

- обеспечить экономию на закупочных процедурах порядка 10–20 % за счет проведения публичных процедур и облегчения доступа к закупкам для поставщиков;

- исключить возможные ошибки сотрудников и в результате снизить риски возможных проверок от контрольных органов (все заполняемые формы строго определены, проверяются регламентные сроки, выполняются все необходимые действия, в том числе публикация на zakupki.gov.ru);

- сократить трудозатраты при ведении процедур закупок за счет автоматического формирования всей закупочной документации, автоматической передачи информации на zakupki.gov.ru, формирования готовых отчетов по закупочной деятельности.

3. «Oracle». В данной системе находится модуль «Закупки», который представляет собой интегрированное программное решение для учета данных о поставщиках, ведения информации о заявках и заказах предприятия, а также для управления процессом поступления сырья и ресурсов. Данный модуль позволяет вести базу данных поставщиков, автоматизировать работу с заявками на приобретение, управлять процессом получения сырья и материалов [3].

Преимущества «Oracle»:

- развитые средства бизнес аналитики;

- полноценный документооборот;

- полноценное управление задачами и проектами;

- развитые средства автоматизации бизнес-процессов;

- решение отлично подходит для компаний, уже использующих продукты от того же производителя.

Минусы «Oracle»:

- сложная система, запуск в короткий срок сложно осуществим;

- сложная система интеграции с системами другого производителя;

- высокая стоимость внедрения и лицензий.

Были рассмотрены только наиболее известные программные продукты отечественных и зарубежных производителей, которые уже достаточно широко внедрены в бизнес-практику. «Галактика»,

«Naumen GPMS» и «Oracle» обладают основными характеристиками, предъявляемым к системам закупки. Однако «Oracle» отличается особой дороговизной и сложностью интеграции с другими системами.

Библиографический список

1. Долгов А. П., Козлов В. К., Уваров С. А. Закупочная деятельность фирмы: стратегия и организация. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=9270736> (дата обращения: 21.07.2018).
2. Басанский М. В. Информационные системы управления закупками. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22722969> (дата обращения: 21.07.2018).
3. Кузнецова И.В. Международный опыт информационного обеспечения закупок // Управление, Размещение, Обеспечение: Академ. прил. к журн. «Госзаказ». 2012. № 7. С. 15–33.

УДК 65.01

Д. Д. Урахчина

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель**СТАНДАРТ РМВОК:
НАЗНАЧЕНИЕ, ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ, СВЯЗЬ ПРОЦЕССОВ И ОБЛАСТЕЙ ЗНАНИЙ**

Произведен анализ стандарта РМВok.

A Guide to the Project Management Body of Knowledge (Руководство к своду знаний по управлению проектами, далее РМВоК) – представляет собой совокупность профессиональных знаний по управлению проектами, признанных в качестве стандарта. Стандарт – это официальный документ, в котором описываются установленные нормы, методы, процессы и практики. Как и в других профессиональных областях, таких как юриспруденция, медицина, бухгалтерский учет, свод знаний опирается на передовой опыт специалистов-практиков интернациональных компаний и крупных организаций США в управлении проектами, которые внесли вклад в разработку данного стандарта.

Основной целью Руководства РМВоК является выделение той части свода знаний по управлению проектами, которая обычно считается хорошей практикой. Это означает, что описываемые знания и практики применимы к большинству проектов в большинстве случаев, причем относительно их значения и пользы существует консенсус. «Хорошая практика» означает, что в целом существует согласие относительно того, что правильное применение этих навыков, инструментов и методов способно повысить вероятность успеха для широкого диапазона различных проектов. Однако «Хорошая практика» не означает то, что описываемые знания должны всегда одинаковым образом применяться ко всем проектам; организация и/или команда управления проектом самостоятельно определяет применимость этих знаний к тому или иному проекту.

Руководство РМВоК описывает десять областей знаний, которыми должен обладать руководитель проекта (он же Project Manager). В стандарте рассматривается каждая область знаний в отдельности, описываются ее процессы входов и выходов. Процессы областей знаний представлены в РМВоК в виде дискретных элементов, которые имеют четко определенные границы. Правда на практике эти процессы являются итеративными – могут взаимодействовать между собой и накладываться друг на друга. Такие наложения и взаимодействия не описываются в своде знаний по управлению проектами (РМВоК) [1].

Перечислим ниже области знаний по управлению проектами, которые рассматривает данный стандарт.

Управление интеграцией проекта (Project Integration Management). Под интеграцией понимается объединение, консолидация, сочленение и разнообразные интегративные действия, направленные на успешное управление ожиданиями заинтересованных сторон и выполнения определенных требований. В данном разделе описывается распределение ресурсов по проекту, процессы поиска компромиссов, между конфликтующими целями и альтернативами, а также определяются интегральные связи между остальными областями знаний. В частности, дается схема процессов разработки Устава проекта, Плана управления проектами, Руководства управлением исполнением проекта, Мониторинга и управления работами проекта, описываются процессы общего управления изменениями проекта и завершения проекта или фазы проекта.

Управление содержанием проекта (Project Scope Management). Под управлением содержанием понимаются процессы, позволяющие производить выборку, фильтрацию и группировку по проекту тех и только тех работ, которые понадобятся Руководителю проекта для успешного завершения проекта. Управление содержанием проекта напрямую связано с определением и контролем того (содержания), что будет включено и что не будет включено в проект. Описываются схемы процессов Сбора требований, Определения содержания проекта, создания Иерархической структуры работ – ИСР (Work Breakdown Structure, WBS), Подтверждения содержания и Управления содержанием.

Управление сроками проекта (Project Time Management). Под управлением сроками проекта или точнее говоря, временем, так как «время» – более широкое понятие, понимаются процессы, посред-

ством которых обеспечивается своевременное завершение проекта. Схема данных процессов подразумевает: Определение операций, Определение последовательности операций, Оценка ресурсов операций, Оценка длительности операций, Разработка расписания и Управление расписанием.

Управление стоимостью проекта (Project Cost Management). Под управлением стоимостью проекта понимаются процессы, в части планирования и разработки бюджета, а также управления расходами, которые обеспечивают завершение проекта в рамках утвержденного бюджета. Общая блок-схема процессов включает в себя Оценку стоимости, Определения бюджета и Управление стоимостью.

Управление качеством проекта (Project Quality Management). Под управлением качеством проекта подразумеваются процессы и различные действия со стороны исполняющей организации, подходы и политики в области качества, цели, задачи и зоны ответственности в области качества следующим образом – проект должен удовлетворять тем потребностям, ради которых он был инициирован. Само управление качеством проекта производится с помощью системы управления качеством, которая предусматривает набор определенных правил и процедур, в том числе и действия по постоянному совершенствованию процессов. Лучшей практикой считается, когда данные действия проводятся на всем протяжении проекта. Схема процессов управления качеством включает в себя Планирование качества, Обеспечение качества и Контроль качества.

Управление человеческими ресурсами проекта (Project Human Resource Management). Процессы управления человеческими ресурсами организации, включают в себя подходы к управлению и руководством командой проекта. Под командой проекта подразумевается пул квалифицированных работников для которых определены конкретные роли и ответственности за выполнение проекта. В ходе реализации проекта профессиональный и количественный состав команды проекта зачастую может меняться. Правильное распределение ролей по проекту и ответственности между членами команды проекта дает возможность всем членам команды быть задействованными на этапе планирования проекта и принятия решений. В случае привлечение членов команды к проекту на ранних стадиях дает возможность применять имеющийся у них опыт уже на этапе планирования проекта, позволяет укрепить нацеленность команды проекта на достижение определенных результатов. Схема процессов управления человеческими ресурсами включает в себя: Разработку плана управления человеческими ресурсами, Набор команды проекта, Развитие команды проекта и Управление командой проекта.

Управление коммуникациями проекта (Project Communications Management). Процессы управления коммуникациями, применяют с целью обеспечения своевременного формирования, подготовки, распространения, архивации, передачи, получения, использования информации на проекте. Наибольшая часть времени на проекте, у Руководителей проектов уходит на осуществление коммуникаций с членами команды и с другими заинтересованными сторонами проекта (внутренние, от обычных сотрудников до высшего руководства или внешние). Эффективность коммуникации заключается в том, что они служат связующим звеном между различными заинтересованными сторонами, вовлеченными в конкретный проект. Правильное управление коммуникациями заключается в объединении разнообразных культурных и организационных особенностей, консолидации накопленного опыта, сопоставления различных взглядов и интересов с целью выстраивания базовой структуры управления проектом. Схема процессов управления коммуникациями проекта включает в себя: Определение заинтересованных сторон проекта, Планирование коммуникаций, Распространение информации, Управление ожиданиями заинтересованных сторон проекта (начиная с пятой версии – PMBoK Fifth Edition, данные процессы вынесли в отдельную область знаний – Управление заинтересованными сторонами проекта Project Stakeholder Management), Отчеты об исполнении.

Управление рисками проекта (Project Risk Management). Под процессами управления рисками проекта понимается планирование управления рисками, идентификация и анализ рисков, выработка методов реагирования на риски, контроль, мониторинг и управление рисками в ходе реализации проекта. Посредством процессов управления рисками проекта, Руководители проектов добиваются повышения вероятности возникновения и воздействия (влияния) благоприятных рисков (событий) на проект и снижают вероятность возникновения и воздействия (влияния) неблагоприятных рисков (событий) на проект в момент исполнения этого проекта. Схема процессов управления рисками проекта включает в себя: Планирование управления рисками, Идентификация рисков, Качественный анализ рисков, Коли-

чественный анализ рисков, Планирование реагирования на известные риски, Мониторинг и управление рисками.

Управление поставками проекта (Project Procurement Management). Процессы управления поставками проекта включают в себя покупку или приобретение тех или иных необходимых сущностей (продукты, услуги, результаты, документы), которые производятся внешними (подрядными) организациями по отношению к той, в которой реализуется проект. Сама организация, в которой выполняется проект может выступать в качестве покупателя или продавца этих сущностей. Также процессы управления поставками проекта включают в себя подпроцессы управления контрактами и изменениями, необходимые для разработки и сопровождения контрактов или заказов на покупку. Благодаря процессам управления поставками проекта появляется возможность администрировать все контракты на приобретение чего-либо в ходе реализации проекта и управлять контрактными обязательствами, которые были возложены на команду проекта. Схема процессов управления поставками проекта включает в себя: Планирование закупок, Осуществление закупок, Управление закупочной деятельностью, Закрытие закупок.

Управление заинтересованными сторонами проекта (Project Stakeholder Management). Под процессами управления ожиданиями заинтересованными сторонами проекта понимается как таковое общение между командой проекта и заинтересованными лицами, а также работы направленные на удовлетворение их потребностей и решение возникающих проблем, которые могут повлечь за собой изменения на проекте. Благодаря правильному выстраиванию отношений между всеми заинтересованными сторонами на проекте, Руководитель проекта может увеличить вероятность успех [2].

Согласно PMBOK®, проект осуществляется через объединение нескольких ключевых процессов управления, примеры которых приведены ниже.

Управление содержанием проекта (Project Scope Management). Под управлением содержанием понимаются процессы, позволяющие производить выборку, фильтрацию и группировку по проекту тех и только тех работ, которые понадобятся Руководителю проекта для успешного завершения проекта. Управление содержанием проекта напрямую связано с определением и контролем того (содержания), что будет включено и что не будет включено в проект. Описываются схемы процессов Сбора требований, Определения содержания проекта, создания Иерархической структуры работ – ИСР (Work Breakdown Structure, WBS), Подтверждения содержания и Управления содержанием.

Управление сроками проекта (Project Time Management). Под управлением сроками проекта или точнее говоря временем, так как «время» – более широкое понятие, понимаются процессы, посредством которых обеспечивается своевременное завершение проекта. Схема данных процессов подразумевает: Определение операций, Определение последовательности операций, Оценка ресурсов операций, Оценка длительности операций, Разработка расписания и Управление расписанием.

Управление стоимостью проекта (Project Cost Management). Под управлением стоимостью проекта понимаются процессы, в части планирования и разработки бюджета, а также управления расходами, которые обеспечивают завершение проекта в рамках утвержденного бюджета. Общая блок-схема процессов включает в себя: Оценку стоимости, Определения бюджета и Управление стоимостью.

Управление качеством проекта (Project Quality Management). Под управлением качеством проекта подразумеваются процессы и различные действия со стороны исполняющей организации, подходы и политики в области качества, цели, задачи и зоны ответственности в области качества следующим образом – проект должен удовлетворять тем потребностям, ради которых он был инициирован. Само управление качеством проекта производится с помощью системы управления качеством, которая предусматривает набор определенных правил и процедур, в том числе и действия по постоянному совершенствованию процессов. Лучшей практикой считается, когда данные действия проводятся на всем протяжении проекта. Схема процессов управления качеством включает в себя: Планирование качества, Обеспечение качества и Контроль качества.

Управление человеческими ресурсами проекта (Project Human Resource Management). Процессы управления человеческими ресурсами организации, включают в себя подходы к управлению и руководством командой проекта. Под командой проекта подразумевается пул квалифицированных работников для которых определены конкретные роли и ответственности за выполнение проекта. В ходе реа-

лизации проекта профессиональный и количественный состав команды проекта зачастую может меняться. Правильное распределение ролей по проекту и ответственности между членами команды проекта дает возможность всем членам команды быть задействованными на этапе планирования проекта и принятия решений. В случае привлечение членов команды к проекту на ранних стадиях дает возможность применять имеющийся у них опыт уже на этапе планирования проекта, позволяет укрепить нацеленность команды проекта на достижение определенных результатов. Схема процессов управления человеческими ресурсами включает в себя: Разработку плана управления человеческими ресурсами, Набор команды проекта, Развитие команды проекта и Управление командой проекта.

Управление коммуникациями проекта (Project Communications Management). Процессы управления коммуникациями, применяют с целью обеспечения своевременного формирования, подготовки, распространения, архивации, передачи, получения, использования информации на проекте. Наибольшая часть времени на проекте, у Руководителей проектов уходит на осуществление коммуникаций с членами команды и с другими заинтересованными сторонами проекта (внутренние, от обычных сотрудников до высшего руководства или внешние). Эффективность коммуникации заключается в том, что они служат связующим звеном между различными заинтересованными сторонами, вовлеченными в конкретный проект. Правильное управление коммуникациями заключается в объединении разнообразных культурных и организационных особенностей, консолидации накопленного опыта, сопоставления различных взглядов и интересов с целью выстраивания базовой структуры управления проектом. Схема процессов управления коммуникациями проекта включает в себя: Определение заинтересованных сторон проекта, Планирование коммуникаций, Распространение информации, Управление ожиданиями заинтересованных сторон проекта (начиная с пятой версии – PMBoK Fifth Edition, данные процессы вынесли в отдельную область знаний – Управление заинтересованными сторонами проекта Project Stakeholder Management), Отчеты об исполнении.

Управление рисками проекта (Project Risk Management). Под процессами управления рисками проекта понимается планирование управления рисками, идентификация и анализ рисков, выработка методов реагирования на риски, контроль, мониторинг и управление рисками в ходе реализации проекта. Посредством процессов управления рисками проекта, Руководители проектов добиваются повышения вероятности возникновения и воздействия (влияния) благоприятных рисков (событий) на проект и снижают вероятность возникновения и воздействия (влияния) неблагоприятных рисков (событий) на проект в момент исполнения этого проекта. Схема процессов управления рисками проекта включает в себя: Планирование управления рисками, Идентификация рисков, Качественный анализ рисков, Количественный анализ рисков, Планирование реагирования на известные риски, Мониторинг и управление рисками.

Управление поставками проекта (Project Procurement Management). Процессы управления поставками проекта включают в себя покупку или приобретение тех или иных необходимых сущностей (продукты, услуги, результаты, документы), которые производятся внешними (подрядными) организациями по отношению к той, в которой реализуется проект. Сама организация, в которой выполняется проект, может выступать в качестве покупателя или продавца этих сущностей. Также процессы управления поставками проекта включают в себя подпроцессы управления контрактами и изменениями, необходимые для разработки и сопровождения контрактов или заказов на покупку. Благодаря процессам управления поставками проекта появляется возможность администрировать все контракты на приобретение чего-либо в ходе реализации проекта и управлять контрактными обязательствами, которые были возложены на команду проекта. Схема процессов управления поставками проекта включает в себя: Планирование закупок, Осуществление закупок, Управление закупочной деятельностью, Закрытие закупок.

Управление заинтересованными сторонами проекта (Project Stakeholder Management). Под процессами управления ожиданиями заинтересованными сторонами проекта понимается как таковое общение между командой проекта и заинтересованными лицами, а также работы направленные на удовлетворение их потребностей и решение возникающих проблем, которые могут повлечь за собой изменения на проекте. Благодаря правильному выстраиванию отношений между всеми заинтересованными сторонами на проекте, Руководитель проекта может увеличить вероятность успеха [3].

Библиографический список

1. Нугайбеков Р. А. Корпоративная система управления проектами: от методологии к практике. М.: Альпина Паблицер, 2015. 236 с.
2. Американский национальный стандарт ANSI/PMI 99-001-2004 PMBoK: руководство к Своду знаний по управлению проектами. Project Management Institute, 2004. 388 с.
3. Матрица процессов. URL: <http://projectbureau.ru/standard/pmbok6> (дата обращения: 21.09.2018).

УДК 34.06

А. А. Филимонов

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

А. Г. Степанов – доктор педагогических наук, доцент – научный руководитель**ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ
ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ**

Проблема развития качественно новых юридических сервисов на сегодняшний день обусловлена тем, что клиенты хотят получать не просто квалифицированную услугу – они готовы платить за персонализированный и прозрачный сервис, готовый подстроиться под их нужды. В условиях роста конкуренции данная тенденция только усилится. Сохранить конкурентоспособность поможет только понимание клиентского запроса. Необходимо пересмотреть традиционные взгляды на разрешение юридических вопросов в сфере правовых услуг. Внедрение технологических инноваций при оказании юридической помощи определенно будут являться стратегическими факторами.

В рамках обследования поставленной проблемы, была обоснована актуальность создания качественно нового информационного сервиса юридической интернет поддержки пользователей (далее по тексту «ЮИП»). Были сделаны выводы о том, что российский рынок юридических услуг в России очень молод и претерпевает кардинальные изменения. Присутствуют конкуренции фундаментального и технического характера. На данный момент фактор успешности российского юридического консультанта заключается в относительно невысокой стоимости оказываемых услуг. Ключевым критерием в выборе исполнителя юридической услуги становится технология оказания юридической помощи.

Перспективы развития юридического рынка в России можно сравнить с самолетом, который входит в зону турбулентности — необходимо пристегнуть ремни и лететь вперед, несмотря на тряску. Представители корпоративной и консалтинговой сфер Legal-бизнеса каждый год оценивают состояние юридического рынка. Однако результаты исследований последних 2 лет оставляют желать лучшего [1].

Например, согласно исследованиям PwC¹, каждая третья корпорация в 2017 г. сменила юрисконсульта или консалтинговую компанию. Только 30 % инхаус-юристов полностью удовлетворены своей работой, но 90 % готовы уйти в другую компанию, 10 % – даже без повышения заработной платы.

«На нас давят санкции, нас пугают реформой юридических услуг в России, но дело даже не в этом. Меняется подход в профессии. Статисты, которые раньше копались в ворохе бумаг, в ней уже не нужны. И новое поколение синхронно с этой тенденцией. Более 50 % ощущают себя недооцененными. Их надо вовлекать в решение общих задач, они нуждаются в нематериальном стимулировании. Они хотят чувствовать себя в команде. Руководители консервативных компаний этого не понимают и теряют талантливых ребят», – пояснила Яна Олеговна Золоева².

По ее словам, дело не только в психологии поколения next, а еще и в будущем развитии технологий Legal Tech³. «И тут мы плавно пересаживаемся из «самолета, которого трясет» в «скоростной поезд». На последнем форуме PwC одна фраза стала крылатой: «В будущее возьмут не всех». PwC уже разрабатывает пакет Legal Tech-продуктов, и скоро мы будем предлагать их рынку. Эти продукты и нам, и корпорациям заменят юристов, занимающихся неквалифицированной работой», – рассказала эксперт.

Следует отметить, что у изменений подходов к юридической профессии существует также материальный интерес менеджмента. Корпорации сокращают значительную часть своих расходов за счет собственных сотрудников юридических служб, а также внешних консультантов.

¹ PricewaterhouseCoopers (PwC) – международная сеть компаний, предлагающих профессиональные услуги в области консалтинга и аудита. Под «PricewaterhouseCoopers» понимаются компании, входящие в глобальную сеть компаний PricewaterhouseCoopers International Limited, каждая из которых является самостоятельным юридическим лицом.

² Руководитель юридической практики и практики по предоставлению налоговых и юридических услуг PwC.

³ Legal Tech – отрасль бизнеса, специализирующаяся на информационно-технологическом обслуживании профессиональной юридической деятельности, а с конца 2000-х гг. – и на предоставлении потребителям юридических услуг с использованием информационных технологий.

Следовательно, чтобы сократить все издержки и не лишиться качественного юридического аппарата компаниям придется либо больше пользоваться продуктами Legal Tech, либо внедрять более опытного внешнего консультанта в команду, либо давать более точечную работу консалтинговым фирмам. Здесь, на мой взгляд, использование новых технологий – один из ведущих факторов. Однако отнюдь не единственный. Тенденции постоянно меняются – это влияет на развитие сферы. Однако, не смотря на это, кризис всегда требует от всех более качественных услуг за те же деньги.

После определения основных векторов развития юридического рынка, следует ответить на главный вопрос, который встал передо мной в самом начале создания проекта «ЮИП». В простой интерпретации он звучит следующим образом: «Какими способами и с помощью каких технологий можно оказать юридическую помощь любому конкретному физическому или юридическому лицу со всей ответственностью?».

В данном случае имеет место онлайн-посредничество между заказчиком и юридической фирмой либо предоставление инструментов для юридического самообслуживания, исключающих необходимость личного обращения к юристам. Таким образом, последняя формулировка частично является ответом на поставленный мною вопрос. Тем не менее, не следует совсем исключать участие компетентных кадров. Во всяком случае, если говорить о движении Legal Tech, целью которого является также пересмотр традиционных взглядов на разрешение юридических вопросов в сфере правовых услуг.

Поскольку наблюдается макро-тенденция размена глубины на скорость, обмен личного общения на коммуникации через интернет, то происходит рост спроса на типовые и не сложные, базирующиеся на прецедентах и практике задачи.

Создание интернет-сервиса, обеспечивающего бесперебойную работу по предоставлению юридических услуг, является актуальным следствием происходящей динамики развития области юридического обслуживания. Тем не менее на данный момент интернет-пространство не дает адекватного предложения.

Многие компании хоть и понимают важность интернета, но ограничиваются либо стремлением быть представленными в нем, либо размещаются в сети через «бесплатную консультацию» – вопрос-ответ в чате с целью легкого привлечения клиента на проблеме с дальнейшей его полной «обработкой». Однако полноценного интернет-ресурса, способного выступить не столько «витриной», сколько реальным инструментом решения задач компаний и граждан быстро и легко, по сути, так и не представлено.

Мы имеем дело с сохранением спроса на юридические услуги высокого, сложного уровня, где, как и прежде репутации, профессионализм, связи, характеристики личного плана имеют приоритетное значение для Заказчика. На данном уровне наблюдается консерватизм – здесь все поделено, а правила игры стабильны. Крупные контракты, бюджеты, длительные, проверенные временем отношения. Нет роста, но и отсутствуют риски. Какие-либо инновации здесь не имеют шансов быть востребованными.

Что же касается уровней ниже: сегмент малого и среднего бизнеса, а также уровень физических лиц, подвержен росту востребованности в услугах, но с другими акцентами.

У Корпоративных клиентов это не столько спрос на узкие, специализированные услуги, а скорее вектор к комплексному обслуживанию. Вырастает спрос на «пакетированные услуги», передача типовых решений на аутсорсинг. Увеличивается удельный вес стандартных и не дорогих задач, решение которых требует не столько высокую квалификацию и репутацию исполнителя, сколько четкую исполнительскую дисциплину юриста средней руки. Поэтому наблюдается все больший интерес к внешним быстрым и не дорогим исполнителям, нежели к своим штатным или чужим дорогим юристам. Правда касается это только рутинных, стандартизированных юридических задач с невысокой добавленной интеллектуальной стоимостью. Но количество таких задач растет в общем объеме вопросов юридического характера. В части сложных, конфиденциальных и дорогих задач в приоритете остаются свои приближенные юристы и адвокаты с проверенной репутацией и личным влиянием на судебный процесс.

В части физических лиц наблюдаются следующие векторы: возрастающая потребность в периодических услугах юриста с учетом развития и усложнения законодательной базы, смещения акцента в разрешении спорных бытовых и жизненных ситуаций от прежних «понятийных» основ к судам общей юрисдикции, все большее регулирование повседневной жизни граждан КОАПом, общий рост количе-

ства людей, прибегающих к судам, как способу решения своих проблем и отстаивания интересов, при этом обладающих невысоким уровнем правовой грамотности. Не следует упускать и «миграционный эффект», он существенно увеличивает сегмент потенциальных потребителей услуг, так как иностранные работники рано или поздно инкорпорируются в российскую юрисдикцию и при этом их знания правовой структуры априори неглубокие.

Не стоит исключать из внимания такой фактор, как укоренившееся настороженное отношение к юридическим фирмам из-за мнения о дороговизне услуг и безответственности за исход в решении проблемы обывателя. Однако не только по этой причине юридические офисы теряют свою популярность.

Немаловажен факт омоложения потенциальной аудитории, привыкшей искать ответы и решения в интернете, нежели в очных контактах, где важен навык личного делового общения, в чем большинство компаний совершенно не стремится совершенствоваться. Поэтому молодежь будет избегать встреч с важными, влиятельными юристами в их офисах, так как привержена совсем другим критериям в своем выборе – «где получить нужное и как отдать за это деньги?» В связи с этим такой критерий как репутация, считавшийся до недавнего времени доминирующим применительно к выбору юриста, уступает место «раскрученности» и доступности ресурса, где можно «скачать» решение. И оплачивать любые услуги данной аудитории привычнее через платежные шлюзы, нежели наличными в кассу предприятия.

Из всего сказанного выше можно сделать вывод, что ключевым критерием в выборе исполнителя юридической услуги является уже не количество лет на рынке, и не репутация, основанная, как правило, на масштабных контрактах, а технология, или, иначе говоря, способ оказания юридической помощи. Речь идет о возможности дистанционного оказания юридической помощи со всей ответственностью, как при личном контакте. Именно здесь спрос определяет необходимость сделать новое, инновационное, технологически-продвинутое предложение. Кто первым сделает его качественно, тот вправе рассчитывать на быстрый охват нового сегмента рынка, наиболее подверженного росту.

Тем, кто хочет выстоять в предстоящей конкурентной борьбе, не стоит недооценивать и других игроков. Одним из ярких представителей попытки реализовать качественную онлайн-поддержку в интернете – это «Правовед.RU». Работа сервиса организована по принципу онлайн-посредничества между исполнителем и заказчиком. Юристы размещаются на портале и за определенную стоимость в любой момент имеют возможность реагирования на вопрос клиента из общей базы. Классификация услуг достаточно объемная, однако их стоимость неоправданно завышена. Квалификация юристов ничем не подтверждена, а скорость реагирования не регламентирована. Таким образом, клиенту становится не известно сколько времени ожидать помощи и какого качества она будет. Других сильных конкурентов представляющий похожий сервис на Российском рынке юридических услуг нет.

При прочих равных условиях клиент, выбирая исполнителя для оказания юридических услуг, в первую очередь, хочет получать прозрачность в понимании вопроса и свободу в действии. При создании сервиса «ЮИП» команда проекта ориентировалась на основные потребности клиента, особенности юридической сферы деятельности, давление кризиса, а также на характерные минусы уже представленных ранее систем на рынке. Именно поэтому основными акцентами при предложении своего товара потребителю были выбраны следующие:

- скорость реагирования на вопрос;
- открытый список юристов с подробным описанием их деятельности;
- опыт работы и уровень образования каждого юриста;
- прозрачное ценообразование, оформленное в качестве годовой подписки.

Повышенная скорость реагирования, как и открытый список юристов достигается путем наличия собственного штата юристов, которые работают исключительно на поддержание сервиса в активности 24/7. Как следствие, у клиента появится возможность определения персонального юриста, доступ к которому всегда открыт.

Наличие недорогой годовой подписки позволит привлечь даже самых подозрительных потребителей – цена не велика, а услуга качественна. Данная подписка подтвердит отсутствие дополнительных трат и позволит потребителю не переживать за резкое возрастание финансовых затрат при его полной юридической безграмотности. Используя сервис «ЮИП», клиент получит неограниченное коли-

чество консультации по всем имеющимся отраслям права, оплатив один раз фиксированную стоимость.

Таким образом, проанализировав российский рынок юридических, выделив факт присутствия конкуренции фундаментального и технического характера и определив потребности потребителей, сервис «ЮИП» сможет совместить в себе следующие требования:

- своевременное и качественное предоставление юридической помощи;
- низкая, относительно других исполнителей юридических услуг, стоимость.

Фактор ценовой доступности будет являться приоритетным для аудитории при выборе исполнителя, что позволит занять сервису «ЮИП» лидирующие позиции на рынке юридических услуг.

Благодаря этому, а также за счет притока большого количества клиентов, будет формироваться возможность создания централизованной базы знаний для дальнейшего создания автоматизированной системы юридического обслуживания клиента. Однако пока это лишь задатки для будущего развития, при успешном запуске «ЮИП».

Так же популярность проекта будет гарантировать получения большего дохода, чем при оказании услуг в «очной» форме, что еще раз подтвердит актуальность создания данного проекта.

Библиографический список

1. Телехов Михаил. Юридический рынок в России входит в зону «турбулентности» – эксперт PwC. URL: http://rapsinews.ru/legal_market_news/20180517/282728030.html (дата обращения: 20.03.2019).

УДК 65.01

Д. А. Худенко

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель**УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

Деятельность многих организаций ориентирована на проекты. Компании существуют за счет получения новых проектов и их успешного выполнения. Успешно завершенные проекты являются фундаментом, на котором организация строит свое будущее. Независимо от того, связаны ли они с созданием новой продукции, строительством зданий, увеличением производственных мощностей или внедрением новой компьютерной системы.

Управление проектами необходимо для эффективной координации и управления организацией, обеспечивая принятие нужных мер в нужное время при полном понимании последствий. Искусство управления проектом включает в себя умение достигать целей в рамках установленных ограничений на финансовые, материальные, человеческие, временные и прочие ресурсы.

Однако в большинстве компаний проекты реализуются не всегда «гладко». Они не вписываются в рутинную ежедневную работу. «Гартнер» – всемирно известная аналитическая компания – считает, что 66 % крупномасштабных проектов не могут выполнить заявленные коммерческие цели, завершаются с опозданием, или значительно перерасходуют бюджет. Группа Стэндиш, отслеживающая исключительно успехи и неудачи ИТ-проектов, определяет неудачные проекты как проекты, брошенные посередине, и оценивает количество неудач в 15 %. При этом «ущербные» проекты (определяемые как проекты с перерасходом средств, срывом сроков, и проекты с неудовлетворительными результатами) составляют 51 % от всех ИТ-проектов.

Почему значительная часть проектов продолжает терпеть неудачу даже при возрастающей сосредоточенности на качестве управления проектами и увеличении числа опытных и компетентных руководителей проектов?

Институт Санкт-Галлена и Международный институт обучающих организаций и инноваций в Мюнхене проводил исследования причин успешных и неуспешных проектов. Они пришли к выводу, что причины неудач имеют в меньшей степени промышленно-экономический или технический характер, а во многом связаны с культурой предпринимательства, коммуникационными и информационными процессами на проекте.

По общепринятому мнению, проект потерпит неудачу в трех случаях:

- когда разрабатываются нереальные планы или их не пересматривают в случае необходимости. Это означает, что они будут сорваны;
- когда разработчик проекта не знаком с проектным менеджментом и управляет проектом как обычной деятельностью. Тогда руководители подразделений не знают, что выполнять: основную работу или задания по проекту;
- когда разработчик проекта при создании команды проекта ориентируется не на личные качества, а на должности. Тогда члены команды проекта не в состоянии выполнять задания по проекту.

Неточно определенные предоставляемые результаты и масштаб, отсутствие заинтересованности организации, плохое распределение ресурсов и контроль над риском, плохое управление проектом, компоненты которого не соответствуют целевому назначению, и т. д. – любая из данных причин может вызвать неудачу проекта [1].

Основной причиной проблем с проектом называют способность менеджера проекта работать с проблемами, сокращая риски. Он должен быть сильным лидером, способным общаться с руководством компании и оправдывать ожидания в управлении ресурсами.

Плохое определение проекта также является главной причиной его неудачи, начиная с этапа его утверждения. Недостаточный уровень отчетности и ответственности на соответствующем вышестоящем уровне отрицательно влияет на успех проекта на протяжении всего его жизненного цикла. Если заказчик не управляет проектом или не особо заинтересован в нем, имеется вероятность неудачи проекта.

В целом следует отметить, что главными причинами неудач проектов являются:

- требования: неясные, отсутствие взаимопонимания, отсутствие приоритетов, противоречивые, двусмысленные, неточные;
- ресурсы: недостаток ресурсов, конфликты за ресурсы, текучка ключевых ресурсов, плохое планирование;
- сроки: слишком сжатые, нереалистичные, слишком оптимистичные;
- планирование: основано на недостаточных данных, не все учтено, недостаточно деталей, ошибочные расчеты;
- риски: не идентифицированные или выдуманные, отсутствие управления [2].

Согласно исследованиям как зарубежных, так и отечественных специалистов, большинство препятствий, мешающих исправить ситуацию с проваливающимся проектом, это:

- убедить владельцев в необходимости принять изменения, необходимые для доведения проекта до успешного завершения, невзирая на изменения в масштабах, бюджете, ресурсах и т. д.;
- плохая связь и вовлечение владельцев, недостаток ясности и доверия;
- противоречивые политики и приоритеты;
- проблема с поиском достаточно квалифицированных ресурсов для завершения проекта;
- недостаток методологии или процессов для возвращения проекта в успешное русло.

В процессе исследования было выявлено много факторов, влияющих на успех в исправлении ситуации с проектом, но самый главный – это менеджер проекта, который является самым важным членом команды, способным повлиять на результат, сократив риски или вообще избавившись от них. Обычно именно менеджер проекта отвечает за спасение проблемного проекта.

Среди других факторов в деле успешного завершения проблемного проекта были: наличие стандартной методологии ведения или спасения проблемного проекта, размер фирмы и индустрия, в которой она ведет бизнес.

Главное в деле спасения проблемного проекта – это усилия. Как только фирма решает направить энергию на решение проблем, подвергших проект опасности, шансы его на успешное завершение возрастают.

Обобщение практического опыта управления проектами показывает, что чаще всего шаги, направленные на спасение проекта, это:

- модернизация коммуникации и управления (62 %);
- пересмотр задач проекта – сокращение его масштабов, пересмотр финансирования (60 %);
- добавление или удаление ресурсов (58 %);
- решение технических проблем (49 %);
- замена менеджера проекта или привлечение консультанта (36 %).

Фирмы, у которых нет методологии (22 %), чаще предпочитают заменять менеджера проекта, чем те, у которых методология освоена (9 %). Они также чаще привлекают сторонних консультантов для спасения проекта (26 % против 11 %).

Для успешной реализации проекта имеются два существенных фактора. Первый из них – это скорее техническая сторона проект-менеджмента. С ним связаны, главным образом, планирование и оценка затрат, управление и контроль за исполнением проекта, управление рисками, управление качеством, проектная документация и оценка результатов. Вторым фактором является управленческая компетенция руководителя проекта.

Компании, у которых не принята стандартная методология ведения проекта, не всегда ценят эти умения и навыки, чем те, у которых такая методология присутствует (78 % первых высказались о важности квалификации менеджера проекта и 96 % – вторых).

Почти все организации-респонденты отметили, что умения и навыки менеджера проекта очень важны или просто важны для успеха операции по спасению проблемного проекта.

Важно, чтобы ответственность за выполнение проекта на всех этапах управления (планирование, реализация, контроль, анализ, внесение изменений) нес один человек – менеджер проекта. Это позволит сфокусировать зону ответственности и повысить эффективность процесса принятия решений.

Успешная реализация проекта зависит не только от руководителей проекта и вышестоящих лиц, но и от множества других участников проектной группы. Их действия также должны быть регла-

ментированы, мотивированы и направлены на получение не только своевременного, но и качественного результата.

Важной составляющей является целостная ролевая концепция управления каждым отдельным проектом и всем портфелем. Должны быть определены роли, их место в организационной структуре, права и обязанности, квалификационные требования. Примером проектных ролей могут быть руководитель проекта, ассистент проекта, специалист по разработке, менеджер по разработке, специалист по оформлению, специалист-сметчик и т. д.

Еще один критерий успеха на проекте – это умение выбрать «основную точку приложения усилий», умение сосредоточиться на приоритетных задачах, решение которых приводит к существенному продвижению к цели.

Цели проекта достигаются действием. Руководитель проекта обязан постоянно отслеживать выполнение этапов проекта в установленные сроки и расход ресурсов. Потерянное время не всегда можно наверстать, даже наращивая ресурсы.

Даже самый искусно спланированный проект может достигнуть момента, когда трудно будет определить, как идут дела. Но именно это и нужно знать, чтобы направлять усилия к цели. Без той или иной системы мониторинга – отслеживания выполнения работ – невозможно быть уверенным, что менеджер «держит руку на пульсе» проекта.

Своевременное и точное действие лежит в основе успеха любого проекта, фундамент которого составляет организационная дисциплина – умение действовать «здесь и сейчас». Опыт проектной деятельности показывает, что соблюдение дисциплины и обязательности всех участников проекта на порядок увеличивает шанс на успех.

Среди других факторов успеха проектного управления следует назвать:

- введение опытного менеджера проекта и делегирование ему достаточно прав для внесения необходимых изменений;
- привлечение дополнительных, квалифицированных ресурсов;
- увеличение бюджета;
- открытая коммуникация, определение ожиданий и распределение обязанностей среди ответственных лиц;
- перепланировка проекта.

Опрос опытных менеджеров проекта с целью выяснения того, какова наиболее важная составляющая успеха проекта, показал, что это его выполнение. Гораздо чаще проекты буксуют от невыполнения обязательств, чем от любых ошибок в планировании или назначении ресурсов.

Все начинается сверху. Руководство должно осознавать стоимость и масштабы проекта. Утвердить смету проекта недостаточно. Для успеха проекта все его участники должны знать, что руководство целиком поддерживает данное мероприятие, проект имеет высший приоритет, а его успех напрямую связан с будущим предприятия.

Руководство, благодаря своему положению, может оказать важное позитивное влияние на процесс осмысления использования ресурсов в проекте. Оно может помочь убедиться еще до начала проекта, насколько разумно планирование ресурсов. Может настоять на разработке дополнительных сценариев, позволяющих наверстывать упущенное, учитывая, что возможно, а что нет.

Без формирования определенной культуры выполнения проектов менеджер проекта бессилён влиять на его продвижение к цели. Целевые даты установлены, потом пропущены – расписание проекта становится скорее пожеланием, чем планом действия. При этом теряет каждый, но больше всего – компания. Обязательства исполнителей должны быть согласованы с соответствующими обязательствами руководства.

Менеджер не может двигаться вперед без реальных согласованных действий команды проекта. В зависимости от размаха проекта, это согласование может заменяться назначением работ участникам проекта. Во многих случаях, команда проекта состоит из сотрудников всех подразделений компании. Если члены команды не уделяют должного внимания работе по проекту, считая эту работу менее важной, чем их повседневные обязанности, проект будет дрейфовать, и незаметно, но закономерно придет к катастрофе.

Если обязательства выполняются, то и проект движется вперед. Но для того, чтобы все происходило вовремя, необходимо подготовить расписание проекта. Рабочий план – это расписание, служащее в качестве реальной модели ожидаемого поведения проекта [3].

Для менеджеров проекта термин «расписание» имеет совершенно определенное значение. С их точки зрения, расписание проекта не является таковым, если в нем не содержится детальный анализ всех действий, необходимых для выполнения проекта; реалистических оценок времени, необходимого на каждый вид деятельности; и, наконец, продуманных взаимосвязей между разными видами работ.

Хотя в управлении проектами используются такие термины как «начало-окончание», терминология далеко не так важна, как содержание: то, каким образом работы связаны друг с другом (какова технология).

Исследование кривой «время/стоимость» до начала проекта позволяет компании принять правильное решение при утверждении расписания проекта.

В совокупности эти элементы дают ответ на вопрос: что нужно сделать и к какому сроку? Столь же важен вопрос – как, какие ресурсы – люди, оборудование, сооружения, и т. д. – требуются для каждой работы? Будут ли они в наличии, когда это будет необходимо? Как могут быть решены конфликты ресурсов?

Если менеджер проекта знает фактические потребности в ресурсах по плану, а также способы решения проблем недостатка ресурсов, часть работы, связанная с планированием проекта завершена.

Планирование проекта требует умения определять, сколько времени потребуется для выполнения той или иной задачи, особенно, если она связана с творческими или интеллектуальными действиями, независимо от объема требуемых для нее ресурсов. К сожалению, к просчетам длительности проекта при первичном планировании часто относятся слишком спокойно, ошибочно предполагая, что все завершится вовремя, а потерянное время всегда можно наверстать за счет перераспределения ресурсов [4].

Расписание некоторых проектов строят, основываясь на теории, что можно бесконечно увеличивать количество людей и сокращать время работы для достижения необходимых результатов. В некоторых ситуациях увеличение количества ресурсов помогает. Иногда — нет. Иногда это приносит больше вреда, чем пользы.

Таким образом, обобщение опыта проектного управления показало, что конкурентоспособность проекта следует повышать постоянно, добиваясь максимального соответствия его потребительских и стоимостных характеристик существующим и потенциальным запросам заказчика. Реализация конкурентного преимущества опирается на сущность ценности, являющаяся источником получения преимущества (материальные, нематериальные, денежные, социальные и другие ценности), и зависит от ее содержания, источника происхождения, динамичности проявления, масштаба распространения и других условий.

Библиографический список

1. Управление проектом на основе стандарта ANSI PMI PMBOK® GUIDE 2015: учеб. курс. Project Management Institute, 2015. (PM Expert).
2. Фатхудинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Market DS, 2013. 544 с.
3. Ананьин В. И. К конкурентному преимуществу – через проекты // Управление проектами и программами. 2014. № 3 (23). С. 244–251.
4. Гаврилов Д. А. Управление производством на базе стандарта MRP II. СПб.: Питер, 2015. 416 с.

УДК 65.01

В. А. Чичеватова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель**РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОФИСА
УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ
ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ**

Рост глобальной конкуренции оказывает существенное влияние на разработку стратегии коммерческого предприятия и достижение запланированных стратегических целей бизнеса. В свою очередь, динамичность изменения внешней среды вынуждает организации переходить на проектные методы управления, которые позволяют добиваться намеченных эффектов оговоренного качества в рамках запланированного бюджета и в ограниченные сроки.

Согласно стандарту Project Management Body of Knowledge офис управления проектами (ОУП) – «это подразделение, осуществляющее централизацию и координацию управления приписанных к нему проектов». Офис управления проектами может координировать и/или управлять как отдельным проектом, так и несколькими связанными между собой проектами (программами), портфелями проектов.

С целью определения предназначения и места ОУП в компании необходимо рассмотреть функционал, который выполняет данная структура. Функции ОУП на разных уровнях управления различны. Исследователи М. Тири и А. Мэтью выделяют три уровня функций офиса управления проектами – стратегический, тактический и проектный.

Рассмотрим эти уровни более подробно.

Стратегический ОУП следит за соответствием между планируемыми к реализации проектами и стратегией компании. Исследователи К. Дезауза и Д. Эваристо определяют следующий функционал такого офиса:

- отслеживание соответствия проектов долгосрочным целям бизнеса;
- контроль за исполнением проектов, контроль за деятельностью с целью:
 - стратегического плана организации и проектных процессов, процессов отбора проектов;
 - приоритетов в реализации проектов;
- обеспечение вклада запущенных проектов в рост бизнеса и поддержки в процессе принятия решений;
- эффективное управление знаниями с целью улучшения политики, практики и методологий проектного управления.

Тактический ОУП формализует и развивает процедуры управления проектами, выстраивает систему проектного управления, разрабатывает стандарты и методы управления. Выгоды от создания/внедрения в компанию такого ОУП состоят в смещении акцентов с отдельных проектов на эффекты всего функционального подразделения. Основными функциями ОУП на данном уровне управления являются:

- обеспечение интеграции между проектами в установленные сроки и в рамках бюджета;
- поддержание высокого качества продуктов и услуг, созданных в рамках проектов путем мониторинга исполнения проектов, следование определенным стандартам и методологиям проектов;
- обеспечение обмена знаниями между членами команды проекта, налаживание коммуникации между проектными командами.

Проектный ОУП исполняет роль администратора: помогает в планировании, составлении отчетности по проекту, тем самым реализует следующий функционал:

- оценка проектов путем проведения оперативного контроля, одобрение запросов на увеличение бюджета и ресурсов;
- обеспечение интеграции знаний, полученных в ходе реализации проектов, слежение за тем, чтобы информация была доступна для принятия решений по конкретным проектным процессам;
- предоставление экспертных знаний по управлению проектами, централизованное хранение наилучших практик, стандартов и методологий;

– осуществление постоянного мониторинга удовлетворенности клиентов, обеспечение регулярной отчетности о состоянии проекта лицам, принимающим решения, координация связи между внутренними и внешними клиентами.

Таким образом, необходимость создания проектного офиса в компании возникает тогда, когда количество проектов или их масштаб начинают создавать проблемы с управляемостью, исчезает прозрачность, организация запускает больше проектов, чем может себе позволить в рамках имеющихся ресурсных ограничений, проекты зачастую дублируют друг друга в отдельных составляющих результата проекта.

Данные исследований создания и развития ОУП показывают, что офисы одного и того же типа могут быть как успешными, так и неуспешными в компаниях разного масштаба и в разных отраслях. Авторы одного из наиболее известных исследований ОУП Б. Хоббс и М. Обри обращают внимание на то, что для создания успешного офиса необходимо основываться на анализе динамики развития организации и планируемых изменений в ее деятельности. Например, руководство РЗО (OGC) рекомендует учитывать при определении функционала ОУП такие переменные, как:

- видение и цели как организации, исполняющей проекты, так и руководителя, выступающего в роли спонсора создания ОУП;
- потребности бизнеса;
- уровень зрелости организации в управлении портфелями, программами, проектами и рисками;
- пул ресурсов, который предполагается передать под управление ОУП;
- количество уже запущенных программ и проектов, которые предполагается передать под управление ОУП;
- организационные, политические и культурные факторы окружающей среды, которые могут повлиять на деятельность ОУП;
- особенности организационной структуры предприятия и географическое распределение персонала, участвующего в проектах и программах.

Кроме того, следует учитывать видение собственников компании и философию управления, сложившуюся у руководства. Если руководители, ответственные за создание офиса, сфокусируют свое внимание только на внутреннем содержании деятельности, структуре или штате ОУП, то такой подход не будет гарантировать успешности проектного офиса, так как не позволит определить место ОУП в реализации стратегии компании.

При определении подхода к оценке деятельности ОУП, на наш взгляд, целесообразно выделить следующие принципы формирования показателей.

Показатели эффективности должны соответствовать роли ОУП в компании. Роли и функции ОУП могут существенно отличаться в зависимости от модели офиса, которая применяется в компании. Таким образом, ключевые показатели, с помощью которых будет оцениваться деятельность ОУП, также будут отличаться. Например, если ОУП отвечает за организацию подготовки руководителей проектов, эффективность такого офиса может измеряться количеством сертифицированных руководителей проектов и количеством учебных часов, отведенных на их обучение.

Показатели эффективности также должны быть сбалансированы с точки зрения соотношения «выгоды/затраты». Компании часто пытаются создать длинный список сложных метрик, которые зачастую не дают однозначный ответ о ценности, создаваемой данной структурой. На наш взгляд, показатели должны измерять как прямые выгоды и затраты, так и косвенные (скрытые). Большое количество показателей также может привести к излишнему сосредоточению внимания на проблемных зонах ОУП без учета успехов и достижений данной структуры. Потенциально эффективными показателями считаются: оценка зрелости управления проектами в компании, соблюдение сроков реализации проекта, рентабельность инвестиций (данный показатель объединяет критерии бюджета и качества конечного продукта/эффекта проекта).

Сотрудничество с заинтересованными сторонами и топ-менеджментом. Руководители ОУП должны тесно взаимодействовать с топ-менеджментом в процессе выработки показателей, определяющих эффективность деятельности ОУП. Кроме этого, необходимо достичь взаимопонимания в вопро-

сах процесса сбора данных и методики расчета показателя для того, чтобы одинаково интерпретировать полученные эффекты.

Метрики должны меняться в зависимости от изменения приоритетов в деятельности компании. В данном случае имеется в виду, что показатели оценки эффективности ОУП должны пересматриваться по мере пересмотра целей компании (в том числе целей в рамках проектного управления) и смене приоритетов ее деятельности.

Таким образом, в данной статье представлено исследование типов проектного офиса и разработаны показатели оценки эффективности его деятельности. Предлагаемый подход опробован при оценке IT-компаний, что позволяет говорить о возможности его практического применения.

Однако предлагаемый перечень показателей эффективности ОУП не является исчерпывающим и, на наш взгляд, будет дополняться специфическими критериями, в зависимости, например, от отраслевой принадлежности компании. Тем не менее, переход к определению и отслеживанию показателей эффективности проектного управления, в первую очередь в компаниях, в структуру управления которых включен ОУП, будет способствовать более качественной реализации корпоративной стратегии и повышению эффективности функционирования компании в целом.

Библиографический список

1. Арефьев А. Офис управления проектами: типы и модель развития. URL: http://pmi.ru/articles/files/19122006_Arefiev.pdf (дата обращения: 15.11.2018).
2. Арчибальд Р. Управление высокотехнологичными программами и проектами. М.: ДМК Пресс, 2010. 462 с.
3. Кендалл Д. И., Роллинз С. К. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: максимизация ROI. М.: ПМСОФТ, 2009. 516 с.
4. Клок К., Голдсмит Дж. Конец менеджмента и становление организационной демократии. СПб.: Питер, 2004. 368 с.
5. Проектный офис: уровень зрелости / Е. Попова, О. Шестопалова, С. Глазырина, Е. Тодосиева // Бизнес: организация, стратегия, системы. 2009. № 1. С. 15–24.
6. Тризно О. Проектный офис или как не сделать хуже, чем было? URL: http://spiderproject.com.ua/upload/ppt/Shours02_0109/case2.pdf (дата обращения: 20.11.2018).

УДК 0869-7051

М. В. Шарова

магистрант кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

МЕТОДЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРОЕКТЕ

Важным требованием к принятию решений в проектной деятельности является учет факторов риска, с целью снижения вероятности возникновения и воздействия, неблагоприятных для проекта событий в ходе его реализации.

С точки зрения управления проектов компании, управление рисками и состоит из нескольких этапов:

- идентификация;
- планирование;
- анализ;
- планирование реагирования;
- мониторинг и контроль.

На первых этапах применяются методы, в которых с помощью отобранной группы лиц генерируются идеи. Такие методы основываются на мозговом штурме. При обсуждении приветствуются все идеи, поступившие от участников, однако категорически запрещается любая критика – это важное условие. По средствам мозгового штурма, интервьюирования и опросов осуществляется метод Дельфи, с целью поиска способа определения верного решения. Отличительная особенность дельфийского метода в анонимности и многоуровневой системой проведения [1, 2].

Метод «Синектика» многие сравнивают с мозговым штурмом, однако между ними есть принципиальные различия. Во-первых, в синектике приветствуется критика, а во-вторых, активно используются различного рода сравнения и аналогии. Наибольшее применение метод аналогий находит в компаниях, у которых имеются данные касающиеся осуществления похожих проектов в прошлом, с целью расчета вероятности возникновения потерь, примером могут служить строительные фирмы.

После того как риски идентифицированы, они должны быть проанализированы и отранжированы с точки зрения приоритетов проекта. Анализ рисков разделяется на количественный и качественный. В ходе качественного анализа определяются и описываются все возможные виды рисков проекта, а также причины, влияющие на их уровень.

Целью количественного анализа является численное измерение влияния рисков на эффективность проекта, для этого наиболее часто используются методы:

- корректировки нормы дисконта – некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой (например, предельная или средняя стоимость капитала для фирмы);
- анализ чувствительности показателей эффективности – оценка влияния изменения исходных показателей проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли или NPV;
- деревья решений – способ представления информации в виде иерархической структуры, где каждому объекту соответствует единственный узел, дающий решение;
- метод сценариев – построение, на основе экспертной оценки, трех возможных сценариев развития проекта (оптимистический, пессимистический, наиболее вероятный);
- имитационное моделирование – метод Монте-Карло – создает дополнительную возможность создания случайных сценариев [3].

В процессе планирования реагирования на риски разрабатываются пути и определяются действия по снижению угроз для целей проекта. Стремление компании работать только с проверенными партнерами, отказ от рискованных проектов, страхование риска поможет команде проекта в управлении рисками, а также повысит ответственность лиц, принимающих решения.

В ходе всего проекта осуществляется мониторинг и контроль за вновь возникшими рисками и за ранее идентифицированными, к которым необходимо постоянное внимание и отслеживание исполнения операций реагирования на них. Для эффективного управления на данном этапе прослужат методы:

- пересмотра рисков – регулярной переоценки текущих рисков, добавление новых и закрытие неактуальных;
- аудита рисков – документирование мероприятий по реагированию на риски, а также эффективности их управления;
- анализа отклонений и трендов – сравнение плановых и действительных результатов, отклонение от базового плана, поможет в выявлении потенциальных угроз;
- анализа резервов – сравнения объемов оставшихся резервов на непредвиденные обстоятельства с количеством оставшихся рисков для определения адекватности остатка резервов [4, 5].

Таким образом, с помощью всех описанных методов, менеджер проекта может эффективно управлять рисками, отслеживать их на протяжении всего проекта, планировать затраты и оценивать рентабельность.

Библиографический список

1. Бадалова А. Г. Управление рисками деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Вузовская книга, 2015. 234 с.
2. Воронцовский А. В. Управление рисками: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры. Люберцы: Юрайт, 2016. 414 с.
3. Белов П. Г. Управление рисками, системный анализ и моделирование: учеб/ и практикум для бакалавриата и магистратуры: в 3 ч. Ч. 1. Люберцы: Юрайт, 2016. 211 с.
4. Авдошин С. М. Информатизация бизнеса. Управление рисками. М.: ДМК Пресс, 2016. 176 с.
5. Цветкова Е. В., Арлюкова И. О. Риски в экономической деятельности: учеб. пособие. СПб.: Санкт-Петербург. ин-т внешнеэконом. связей экономики и права; Об-во «Знание» С.-Петербурга и Ленинград. обл., 2002. 62 с.

УДК 65.01

У. В. Шекунова

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. В. Макарова – доктор педагогических наук, профессор – научный руководитель

АНАЛИЗ ОКРУЖЕНИЯ И РЕЙТИНГ ПРОЕКТА

При разработке проекта открытия фитнес-студии необходимо выполнить план проекта, оценить риски, провести маркетинговый анализ, оценить сроки, посчитать стоимость, оценить экономическую эффективность проекта. Необходимо узнать какой временной отрезок займет проект, сколько денежных средств потребуется на его реализацию [1]. С помощью инвестиционного анализа нужно установить размер необходимых инвестиций. На основании всех расчетов и сравнений дать заключение о том имеет ли, по моему мнению, данный проект право на реализацию [2].

Эта тема наиболее актуальна для тех, кто только собирается создавать новое предприятие. Именно на этом уровне существует максимальная необходимость в создании проекта. Фитнес-студия – это нужное обществу предприятие, где оказываются необходимые услуги. Результаты исследований оформлены в таблицы (табл. 1; 2).

Таблица 1

Рейтинг фитнес-студий

| Показатель | Коэффициент показателя | Значение показателей | | | Расчет показателей | | |
|---|------------------------|----------------------|----------|--------------------|--------------------|----------|-------------------|
| | | G-Fit [4] | SFIT [5] | Фитнес-студия | Вес G-Fit | Вес SFIT | Вес Фитнес-студии |
| Цена (разового посещения или абонемента) | 0,25 | 2 | 4 | 4 | 0,5 | 1 | 1 |
| Уровень образования (квалификация) персонала | 0,18 | 4 | 4 | 4 | 0,72 | 0,72 | 0,72 |
| Лояльность (система скидок) | 0,15 | 5 | 4 | 4 | 0,75 | 0,6 | 0,6 |
| Престиж (популярность) тренеров фитнес-студии | 0,13 | 5 | 4 | 4 | 0,65 | 0,52 | 0,52 |
| Престиж района (территориального места нахождения) | 0,07 | 5 | 5 | 4 | 0,35 | 0,35 | 0,28 |
| Продолжительность работы студии (временной отрезок) | 0,02 | 5 | 4 | 5 | 0,1 | 0,08 | 0,1 |
| Разнообразие фитнес направлений (услуг) | 0,06 | 4 | 5 | 4 | 0,24 | 0,3 | 0,24 |
| Размеры фитнес- студии | 0,03 | 4 | 4 | 5 | 0,12 | 0,12 | 0,15 |
| Качество и количество фитнес оборудования | 0,02 | 4 | 4 | 5 | 0,08 | 0,08 | 0,1 |
| Сумма | 1 | | | Рейтинговая оценка | 0,387 | 0,403 | 0,416 |

Проанализировав полученные знания, можно убедиться, предполагаемое место данного проекта в рейтинге похожих предприятий первое. На основании проведенной экспертной оценки, можно с уверенностью сказать, что данный проект имеет право на существование.

Однако для окончательного решения по поводу открытия фитнес-студии, необходимо провести анализ рисков.

Коммерческий риск, связанный с ненадежностью доходов, проблемами со сбытом. В данном случае он заключается в возможных несоответствиях прогнозируемой посещаемости занятий. Однако этот риск невелик, так как окружающая среда и рынок сбыта были достаточно изучены, при этом для расчетов были взяты показатели не наилучшие, а наиболее вероятные. Чтобы вероятность этого риска не увеличивалась в дальнейшем, целесообразно будет проводить дополнительные исследования, чтобы в случае падения спроса организовать дополнительные мероприятия для его поддержания [3].

Производственный, непосредственно связанный с оказанием услуг (например, их низкое качество). Применительно к данным условиям этот риск заключается в возможности работы недостаточно квалифицированного персонала (инструкторов). В числе мероприятий по снижению этого риска, прежде всего тщательный подбор кадров и в случае необходимости – их обучение и переобучение.

Финансовый риск – наименее вероятная группа рисков, так как после получения кредита от инвестора, других средств для реализации проекта и работы организации не потребуется, а прибыль фитнес-студии будет достаточной, чтобы вовремя вернуть взятый кредит.

Определим сильные и слабые стороны проекта, а также возможности и угрозы, исходящих от внешней и внутренней среды. Для этого проведем SWOT-анализ.

Таблица 2

SWOT-анализ

| СРЕДА | Сильные стороны | Слабые стороны |
|------------|---|---|
| | Возможности «O» – opportunities | Угрозы «T» – threats |
| ВНЕШНЯЯ | 1. Заинтересованность инвесторов. 2. Стабильность связей с поставщиками оборудования и сопутствующим товаром. 3. Банкротство конкурентов. 4. Большой спрос на оказываемые услуги | 5. Санкции (последствия изменений НПА) и непредвиденные события (пожар, теракт и т. д). 6. Большое количество конкурентов и активность конкурентов. 7. Экономический спад и изменение размера аренды зала и стоимости оборудования. 8. Новые стратегии продвижения конкурентов |
| | Преимущества «S» – strength | Недостатки «W» – weakness |
| ВНУТРЕННЯЯ | 9. Умеренная себестоимость фитнес-студии. 10. Удовлетворенность посетителей фитнес-студии. 11. Фитнес-студия создается после анализа проблем у конкурентов. 12. Удобство расположения для клиента. 13. Определена аудитория фитнес-студии | 14. Начало бизнеса. 15. Неизвестность бренда. 16. Высокие затраты на начальном этапе. 17. Мало оборотных средств |

Определены сильные и слабые стороны проекта, а также возможности и угрозы, исходящих от внешней и внутренней среды для того чтобы, произвести качественную оценку рисков. Благодаря этой оценке будут определены возможные последствия от рисков.

Библиографический список

1. Инвестиционная деятельность: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2005. 432 с.
2. Беляева С. А. Роль планирования в процессе управления инновационными проектами // Организатор производства. 2010. № 4 С. 84–87.
3. Матвеева Л. Г. Управление проектами: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2017. 423 с.
4. Фитнес-студия «G-fit». URL: <https://g-fitness.spb.ru/> (дата обращения: 11.02.2019).
5. Фитнес Студия «SFIT». URL: <http://sfitspb.ru/> (дата обращения: 11.02.2019).

УДК330.322

Е. В. Драган

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИГОРНЫЙ БИЗНЕС

За все время своего существования сфера игорного бизнеса (гемблинга) претерпела множество изменений. Это коснулось не только правил проведения азартных игр, но и форм их организации. Таким образом, в некоторых странах игорный бизнес превратился из теневой сферы деятельности в полноценный легальный вид бизнеса. Данное направление включает в себя категорию офлайн (казино, игровые автоматы, букмекерские конторы) и онлайн, в которые входят те же развлечения, но расположенные в мобильных приложениях (mobile платформа) или на специализированных сайтах для компьютеров (desktop). На сегодняшний день в большей части стран выработана весьма четкая позиция к данной сфере: законодательство либо обозначает его четкие границы, либо вводит полный запрет на игорную сферу. Например, в РФ действует закон, согласно которому все заведения, предоставляющие сервис азартных игр (кроме лотерейных и букмекерских контор), должны были быть вынесены из городов в специальные игорные зоны или же закрыты.

Исходя из мировой практики, игорный бизнес является весьма нестабильной сферой в плане регулирования, но динамично развивающейся и, весьма перспективной частью азартной индустрии в целом. И конечно весьма выгодно финансово для тех стран, в которых на официальном уровне закреплены права игорных заведений.

По данным консалтинговой компании «H2 Gambling Capital», доходы онлайн-гемблинга в декабре 2018 г. составили 46,2 млрд евро, что в расчете на год могло составить более 550 млрд евро (рис. 1).

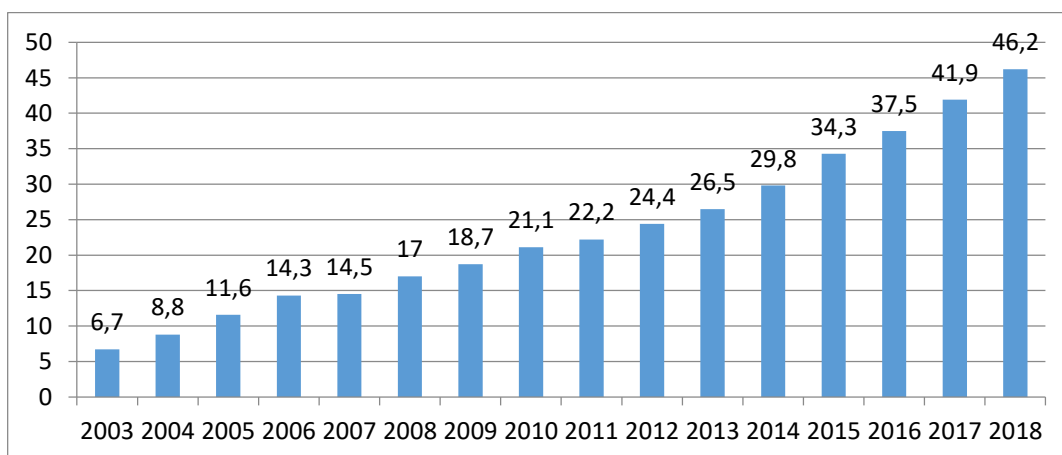


Рис. 1. Доход от онлайн гемблинга по всему миру, млрд евро [8]

В последние годы игорный бизнес стал привлекать еще больше людей, не только среди предпринимчивых инвесторов, но и клиентов казино. Происходит это в связи с тем, что усиливается влияние глобализационных процессов: меняются экономические условия, развиваются принципиально новые технологии, меняются социальные потребности и повышается спрос на новшества в сфере досуга (к которым относится и гемблинг).

Наиболее динамично развивающееся направление в сфере онлайн-гемблинга – это мобайл платформа. Статистика показывает, что свыше 40 % интернет-пользователей на постоянной основе посещают онлайн игры и другие развлекательные платформы. Доход от различных онлайн платформ, по оценкам специалистов ежегодно возрастает на 1 %, данная закономерность поддерживается уже

свыше 5 лет и, по мнению аналитиков данной сферы, сохранится до 2020 г. Но самый динамично развивающийся сектор игорного рынка, неизменно принадлежащий нише видеоигр – мобильные приложения. За период с 2017 по декабрь 2018 гг. гэмблинг (игровые автоматы и казино) на мобайл-платформе показал значительный рост доходов, с \$8,8 до \$11,4 млрд, что лишний раз доказывает ее значительную востребованность [8].

У столь динамичного роста популярности дистанционной версии азартных игр есть несколько причин:

- необходимые для доступа к онлайн играм технологии, становятся доступны все большему числу людей;
- технологии становятся все более удобными и интегрированным;
- электронные платежные системы повышают удобство и легкость финансовых операций;
- взрослые населения все более и более состоит из людей, которые выросли с электронными играми и использования компьютеров в повседневной жизни;
- повышается изобретательность существующих и возникающих технологических компании и удаленных операторов для обеспечения доступа к азартным играм с помощью новых технологий;
- растут расходы на досуг и развлечения как вне дома, так и в домашних условиях.

Касаясь реального казино, как и раньше, лидирующую позицию на мировом игорном оффлайн-рынке занимает казино с долей в 36 %, несмотря на падение доходов от казино на 11,5 % по сравнению с прошлым годом, со \$155,8 до \$131,7 млрд. Вторую позицию занимают лотереи, доход которых снизился на 1,5 %. Игровые автоматы принесли \$71,4 млрд доходов, что составило 19,5 % от общего показателя. А вот беттинг (прогнозирование спортивных результатов и ставки на них) занял четвертую позицию на офлайн-рынке по доходам за прошлый год. Данный рынок принес \$37,4 млрд доходов [8].

Такие крупнейшие корпорации, как Las Vegas Sands Corp., Wynn Resorts Ltd., и MGM Resorts International продолжают открывать многомиллиардные казино-курорты, но уже в более замедленном темпе:

- Wynn Resorts отложила открытие Wynn Palace на Котай стоимостью \$4,1 млрд на 6 лет с начала первых работ по созданию данного комплекса (открытие состоялось 22 августа 2016 г.);
- MGM Resorts International в четвертом квартале 2017 г. состоялось открытие MGM Cotai стоимостью \$3,1 млрд, но первые три месяца работы казино не оправдали ожидания компании;
- Las Vegas Sands открыл The Parisian в Макао стоимостью \$2,7 млрд, с искусственной Эйфелевой башней в конце 2016 г.

Столь явная медлительность в создании и открытии новых игорных заведений вполне объяснима статистически.

Например, игровой рынок Макао с 2015 г. упал до пятилетнего минимума, а доходы казино уменьшились. Это произошло в результате снижения темпов роста китайской экономики и правительственной программ реформ, которая уничтожила игорный бизнес, построенный на хайроллерах (очень высокие ставки, в основном применимые к покеру).

Игровая инспекция Макао заявила, в 2015 г. казино собрали \$28,93 млрд, что на 34,3 % меньше по сравнению с 2014 г. [7].

На основе вышесказанного, можно заметить, что с рынка уходят объекты неэлектронного игорного бизнеса, но он воскресает на мобильных платформах.

Аналитики прогнозируют, что в 2019 г. доходы игорного офлайн-рынка будут снижаться, а вот онлайн-рынок значительно повысит свои доходы. Что же касается мобильного гэмблинга, то эксперты прогнозируют значительное увеличение показателей с 29,4 до 36,6 %. За последние 10 лет рынок онлайн-гэмблинга увеличился в три раза. К концу 2020 г. по оценкам специалистов мобильный сегмент достигнет почти \$95 млрд, а около 165 млн человек будут пользоваться мобильными устройствами для того, чтобы играть в азартные игры [9].

Библиографический список

1. Гриванов Р. И., Гриванова Н. В., Иматова Е. М. Аудит и финансовый анализ. Создание особых экономических зон как альтернативы налогового планирования при проведении курса на деофшоризацию экономики. М.: ДСМ Пресс, 2015. 367 с.

2. Аносова П. И., Кравченко А. В. Влияние игорного бизнеса на предпринимательскую активность в Приморском крае // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 11. С. 1381.
3. Долженкова Е. М., Кравченко А. В. Особенности и проблемы организации предпринимательства в сфере игорного бизнеса на примере интегрированной развлекательной зоны «Приморье» // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 11. С. 1405–1409.
4. Козловская А. А., Кравченко А. В. Оценка влияния игорной зоны «Приморье» на социально-экономические показатели предпринимательской деятельности // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 17. С. 1436–1439.
5. Козловская А. А., Кравченко А. В. Свободные экономические зоны в России и проблемы их функционирования // *Международный студенческий научный вестник*. 2015. № 4. С. 402–405.
6. Жилина Л. Н., Строганов А. О. Россия в системе интересов китайского бизнеса. // *Фундаментальные исследования*. 2016. № 17. С. 1425–1430.
7. Официальный рейтинг казино Casinoz. URL: <https://www.casinoz.team/content/year-2015-in-world-gambling-576.html> (дата обращения: 12.04.2019).
8. Официальный сайт консалтинговой фирмы в сфере гемблинг а«H2 Gambling Capital». URL: <http://h2gc.com> (дата обращения: 12.04.2019).
9. Официальный сайт Firstgaming RUB90. URL: <http://firstgaming.ru> (дата обращения: 10.04.2019).

УДК 330.322

А. А. Коваленко

студент кафедры международного предпринимательства

Б. М. Лебедев – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

УЧАСТИЕ ЮЖНОЙ КОРЕИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Южная Корея представляет собой пример государства, которое не имеет значительных минеральных ресурсов. Особенностью текущего экономического развития является то, что при численности населения в 0,7 % мировой, Южная Корея производит 2 % всего валового мирового продукта. В середине 1950-х гг. Южная Корея по уровню экономического развития относилась к группе отсталых стран, а на сегодняшний день она входит в группу крупнейших мировых экономических держав, занимая по объему ВВП 12-е место на конец 2018 г. (1,693 трлн долл. США). Где Россия занимает 11-е место, обогнав РК всего на 0,026 трлн долл. США [1].

Модель экономического развития Южной Кореи имеет много общего с японской, но роль правительства в регулировании экономики здесь значительно выше.

Широко использовались диктаторские методы руководства. Так, в период, когда многие южнокорейские фирмы не могли погашать свои иностранные долги, президент освободил их от выплат процентов и основного долга. Длительное время внутренние инвесторы получали отрицательный реальный процент на их сбережения. Все было направлено на мобилизацию ресурсов [2].

Южная Корея участвует в Азиатско-Тихоокеанском экономическом соглашении (АТЭС), Всемирной торговой организации (ВТО) и организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Республика Корея по итогам отчетного 2017 г. заняла первое место среди стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) по объемам расходов на активизацию экономики. На это направление деятельности РК выделяет 20% своего бюджета – свыше 50 млрд долл. США. Это вдвое больше, чем в среднем по ОЭСР.

В АТЭС РК вступила в конце XX в. и является одной из ведущих экономик региона, она активно включена в интеграционные процессы в АТР. На сегодняшний день, Республикой Корея подписаны соглашения о зоне свободной торговли (ЗСТ) со всеми участниками ТТП (трансстихоокеанское партнерство) и ВРЭП (Всестороннее региональное экономическое партнерство), за исключением Японии и Мексики. Кроме того, Республика Корея участвует в переговорах о создании ВРЭП и является основным потенциальным участником ТТП.

Большое значение для экономики РК имеют отношения в треугольнике Корея – Япония – КНР. Начиная с конца прошлого века, проводятся ежегодные встречи на уровне глав государств и правительств Японии, Китая и Республики Корея, где упор делается на обсуждение экономических проблем. Совместные действия должны помочь постепенному снятию преград, мешающих экономическому сближению трех государств. А это позволило бы придать мощный дополнительный импульс региональным торговым, инвестиционным и научно-техническим обменам, что отвечает долгосрочным интересам Японии, Китая и Южной Кореи. Набирая силу, интеграционный процесс стимулирует экономический рост [3].

Уникальную позицию в АТР занимает Сеул. Уступая КНР первенство в производстве трудоемких товаров. Южная Корея стремится за счет кооперации с Японией активнее развивать высокотехнологичные отрасли. Особые надежды Южная Корея связывает с выгодами своего географического положения. Южнокорейская экономика оказывается в эпицентре одного из наиболее перспективных районов мирового хозяйства, и задача состоит в том, чтобы максимально эффективно воспользоваться этим преимуществом в целях развития [5].

Южная Корея является членом таких международных и региональных организаций, как ASEAN, OECD, Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (UNESCAP), International Atomic Energy Agency (IAEA), International Civil Aviation Organization (ICAO), International Criminal Court (ICC), International Maritime Organization (IMO), International Criminal Police Organization (INTERPOL), International Telecommunication Union (ITU), United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO).

Республика Корея является членом ООН и специализированных органов ООН. В 2007 г. бывший министр иностранных дел Республики Корея – Пан Ги Мун – был избран на пост Генерального секретаря ООН. (Генеральный секретарь добился создания структуры «ООН-женщины» – крупного нового учреждения, которое охватывает всю деятельность Организации Объединенных Наций в этой области. В самой Организации Объединенных Наций Генеральный секретарь увеличил долю женщин, занимающих высшие руководящие должности, более чем на 40 процентов, в результате чего процентная доля женщин на должностях этого уровня стала самой высокой за всю историю Организации. Генеральный секретарь принял ряд новых мер, направленных на повышение прозрачности и эффективности Организации Объединенных Наций. К числу этих мер относятся более жесткие требования, касающиеся декларации доходов, заключение договоров со старшими руководителями, унификация методов работы и условий службы, переход на Международные стандарты учета в государственном секторе и продолжение инвестиций в информационные технологии и учебу кадров).

Южная Корея продолжает находиться на одном из ведущих мест в ОЭСР по уровню использования технологий. Например, она является лидером по наличию в семьях ПЭВМ – персональные компьютеры серии единой системы (их имеют 77 % домохозяйств). По степени использования информационных технологий Южная Корея занимает 3-е место, по экспорту наукоемкой продукции – 5-е место, по инвестициям в образование и НИОКР – 7-е место.

Основным партнером и военно-политическим союзником Республики Корея являются США. В период Корейской войны военный контингент США в составе войск ООН принимал участие в боевых действиях на стороне Республики Корея. В послевоенный период экономическое, политическое развитие страны и безопасность Республики Корея зависели от поддержки США. Был заключен договор о военно-политическом союзе, согласно которому на территории РК постоянно размещен американский военный контингент (28,5 тыс. чел.) [4, 6].

Между США и Республикой Корея в 2007 г. было заключено соглашение о свободной торговле, направленное на снятие торговых барьеров и стимулирование инвестиций. Объем двусторонней торговли в 2017 г. превысил 101 млрд долл.

Отношения Республики Корея с Японией: между государствами был заключен Договор об основах взаимоотношений. Являясь союзниками США в Северо-Восточной Азии, Республика Корея и Япония развивают официальные контакты между военными ведомствами.

Страны связывают тесные торгово-экономические отношения, прямые японские инвестиции в экономику Южной Кореи постоянно растут.

У Республики Корея и Японии существует территориальный спор вокруг островов Токто (при подписании мирного договора между США и Японией в 1952 г. вопрос о принадлежности острова остался открытым). Есть мнение, что на шельфе рядом с островом находятся значительные запасы газа. Безусловно, для практически полностью лишенных запасов полезных ископаемых Южной Кореи и Японии это могло бы послужить веским аргументом в споре за данную территорию, однако здесь существует два но. Во-первых, разведка месторождений еще не произведена и все оценки потенциала природных ресурсов на шельфе Токто являются приблизительными. Во-вторых, разработка подобных месторождений настолько высокотехнологична и трудоемка, что на сегодняшний день нерентабельна даже для таких промышленно развитых стран [7].

Итак, Южная Корея во второй половине XX и в начале XXI столетия благодаря активному участию в различных международных организациях олицетворяет собой динамизм экономического роста развивающихся стран Восточной Азии. Не обладая сколько-нибудь значительными природными ресурсами, она производит около 2 % ВМП, имея всего лишь 0,7 % мировой численности населения.

Библиографический список

1. Асирбабаева К. Республика Узбекистан и Республика Корея: процессы модернизации и перспективы сотрудничества: автореф. дис. ... канд. полит. наук. Ташкент, 2017.
2. Владимиров В. Безопасность в АТР. Проблемы и перспективы. URL: http://observer.materik.ru/observer/N27_93/27_05.HTM (дата обращения: 18.02.2019).
3. Гумилевский А., Максимов В. Экономика Южной Кореи: опыт структурной перестройки // Внешняя торговля. 2016. № 3. С. 35.

4. Дмитриевская Н. П. Япония и Южная Корея. Партнеры и соперники. М.: Наука, 2012. 400 с.
5. Республика Корея в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Сотрудничество на рубеже веков: Материалы I Международ. науч.-практ. конф. Владивосток, 24–26 сент. 1997 г. Кн. 1. Владивосток: Изд-во Дальневосточного ун-та, 2014. 330 с.
6. Страноведческий каталог «Econrus». URL: http://catalog.fmb.ru/south_korea12.shtml (дата обращения: 18.02.2019).
7. Острова Токто // MojSeul.ru. URL: <http://mojseul.ru/kultura/dostoprimechatelnosti/ostrova-tokto.html> (дата обращения: 18.02.2019).

Безопасность высокотехнологичных систем

УДК 330.15

Д. А. Белова

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ КОМПЛЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ:
СОСТОЯНИЕ, ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ**

Минерально-сырьевой комплекс признается одним из наиболее экономически устойчивых и социально значимых секторов российской экономики, главным «донором» бюджетной системы страны и основным источником средств для перевода отечественной промышленности на новый технологический уклад.

Основой российского минерально-сырьевого комплекса является минерально-сырьевая база – совокупность разведанных и оцененных запасов, локализованных и прогнозных ресурсов полезных ископаемых.

Стратегия развития минерально-сырьевой базы России представляет собой цельную совокупность долгосрочных приоритетов и ключевых задач государственного управления в сфере геологического изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России, а также мероприятий, ориентированных на решение поставленных задач.

Данная стратегия ориентирована на обеспечение национальной минерально-сырьевой безопасности России, которая является неотъемлемой частью экономической безопасности и достигается установлением приемлемого баланса между добычей, разрабатываемыми, резервными запасами и прогнозными ресурсами всех видов полезных ископаемых.

Стратегия развития и воспроизводства минерально-сырьевой базы России выделяет шесть групп, объединяющих полезные ископаемые, сходные по степени дефицитности на отечественном рынке и обеспеченности добычи запасами. Для каждой из представленных ниже групп перечень мероприятий, направленных на развитие минерально-сырьевой базы, имеет свою особенность.

Группа 1: нефть, растворенный нефтяной газ.

В рамках Стратегии развития и воспроизводства минерально-сырьевой базы России нефть рассматривается обособленно в силу ее востребованности и особой значимости для экономики, финансовой и социальной сфер России.

Нефть не является в России дефицитным полезным ископаемым – по ее добыче и экспорту Россия занимает второе место в мире после Саудовской Аравии.

В России ежегодно добывается около 500 млн т нефти; обеспеченность добычи разведанными запасами разрабатываемых месторождений составляет 35–36 лет, однако обеспеченность добычи без учета трудноизвлекаемых запасов нефти составляет не более 20 лет.

Группа 2: газ свободный, конденсат.

Свободный газ аналогично выделен в отдельную группу в силу востребованности и исключительной значимости для экономики России.

Свободный газ в России также не является дефицитным полезным ископаемым, по его запасам и экспорту Россия является безусловным мировым лидером, а по добыче занимает второе место.

В последние годы в России ежегодно добывается 620–640 млрд куб. м свободного газа, главным образом, «сухого», представляющего собой практически чистый метан, не содержащий тяжелых гомологов. Свободный газ относится к числу достаточно обеспеченных запасами полезных ископаемых; кроме того, на территории России и, особенно, на ее континентальном шельфе, могут быть выявлены многочисленные новые месторождения, в том числе крупные и уникальные по запасам. Обеспеченность текущей добычи запасами в главном добывающем регионе России, на севере Западной Си-

бири, превышает полвека, однако обеспеченность запасами «сухого» газа разрабатываемых месторождений существенно ниже, в связи с чем его добыча в долгосрочной перспективе начнет падать.

Группа 3: питьевые и технические подземные воды.

Питьевые и технические подземные воды являются уникальным и очень специфическим в отношении поисков, разведки и добычи полезным ископаемым с динамичными запасами, поэтому они также выделены в отдельную группу.

Степень дефицитности питьевых и технических подземных вод и уровень обеспеченности их добычи запасами сильно варьируют от региона к региону страны.

На сегодняшний день в России разведано свыше 15 тыс. месторождений и участков питьевых и технических подземных вод, действует около 39 тыс. лицензий на добычу, десятки и сотни тысяч мелких потребителей пользуются подземными водами без лицензий.

Наращивание минерально-сырьевой базы питьевых и технических подземных вод является актуальной задачей, но еще важнее сохранить имеющиеся запасы в районах интенсивной хозяйственной деятельности.

Группа 4: бериллий, бокситы, висмут, графит, каолин, литий, марганцевые руды, ниобий, олово, плавиковый шпат, редкоземельные металлы, рений, скандий, тантал, титан, уран, хромовые руды, цирконий.

Внутренняя потребность страны в данных полезных ископаемых, часто весьма значительная, обеспечивается либо за счет импорта товарных руд, концентратов и другой товарной продукции, либо за счет складированных запасов. При этом имеющаяся в России минерально-сырьевая база осваивается слабо, хотя балансовые запасы многих полезных ископаемых данной группы достаточно велики даже по мировым меркам (например, по разведанным запасам олова Россия занимает первое место в мире), а обеспеченность добычи всеми категориями запасов достигает нескольких сотен лет.

Сложившаяся ситуация объясняется либо низким качеством руд, которые несопоставимы по основным параметрам со своими аналогами в главных странах-производителях, либо расположением месторождений в удаленных районах с неразвитой инфраструктурой, либо иными экономическими факторами.

Обнаружение в России новых месторождений большинства дефицитных полезных ископаемых с более качественными рудами и в благоприятной инфраструктурной обстановке в краткосрочной перспективе маловероятно. Для этого необходимо использование принципиально новых методов прогнозирования и поисков, направленных, прежде всего, на выявление скрытых и слабоконтрастных объектов.

Группа 5: алмазы, барит, вольфрам, золото, кадмий, молибден, свинец, серебро, сурьма, цинк.

Благородные металлы и алмазы являются важнейшим объектом для инвестиций, поэтому месторождения этих полезных ископаемых пользуются особым спросом на рынке в нашей стране и за рубежом.

По добыче алмазов Россия занимает первое место в мире, по добыче золота – второе/третье место в мире, производство остальных полезных ископаемых данной группы также достаточно велико и полностью удовлетворяет внутренний спрос страны.

Балансовые запасы полезных ископаемых данной группы достаточно велики (например, по разведанным запасам алмазов Россия занимает первое место в мире, а вольфрама и золота – второе), но многие месторождения по разным причинам не разрабатываются, в том числе такие крупные, как Озерное и Холоднинское (цинк со свинцом), Бугдаинское (молибден с золотом, серебром и свинцом), Тырныаузское (вольфрам с молибденом), Нежданинское, Кючус, Сухой Лог (золото) и др. В результате достигнутые уровни горного производства оказываются недостаточно обеспеченными разведанными запасами разрабатываемых месторождений, так что имеется реальная угроза резкого ухудшения качества сырьевой базы и сокращения добычи в период до 2035 г.

Обнаружение новых крупных не выходящих на поверхность месторождений полезных ископаемых этой группы вполне вероятно, но потребует разработки и использования новых научных, методических и технологических подходов к их прогнозированию и поискам.

Группа 6: апатитовые руды, бентонитовые глины, борные руды, ванадий, германий, гипс и ангидрит, глины тугоплавкие, железные руды, известняки флюсовые, калийные соли, кобальт, медь,

нефелиновые руды, никель, перлитовое сырье, платиноиды, поваренная соль, сульфат натрия, тальк и тальковый камень, уголь, формовочные материалы, фосфоритовые руды, хризотил-асбест, цементное сырье.

Россия располагает достаточными и даже избыточными запасами данных полезных ископаемых, поэтому несмотря на значительные объемы добычи, которые полностью удовлетворяют внутренний спрос страны, имеющаяся минерально-сырьевая база позволяет поддерживать достигнутый уровень производства на период до 2035 г. и далее на протяжении многих десятилетий.

Несмотря на высокую обеспеченность запасами в целом по стране, в некоторых регионах наблюдается их дефицит. В частности, дефицитны на уголь восточные и западные регионы России; на железные руды – Урал и Кузбасс. Дефицитными являются и некоторые разновидности минерального сырья, например, угли особо ценных марок, щелочные бентониты, кристаллический графит и др.

Обнаружение в испытывающих дефицит сырья регионах новых месторождений с качественными рудами и в благоприятной инфраструктурной обстановке маловероятно. Для этого потребуются использование принципиально новых методов и технологий прогнозирования и поисков, направленных на выявление скрытых и слабоконтрастных объектов.

В настоящее время развитие минерально-сырьевого комплекса России осложнено рядом внутренних и внешних вызовов, что, в свою очередь, создает вызовы и для национальной безопасности страны.

К внутренним рискам и угрозам относятся:

- масштабный экспорт минерально-сырьевых и энергетических ресурсов и связанная с этим зависимость российской экономики, бюджетной и социальной сферы от конъюнктуры мировых рынков минерального сырья;

- наличие диспропорций между географо-экономическим размещением сырьевой базы, инфраструктуры, перерабатывающих предприятий и потребителей минерального сырья;

- постепенное исчерпание запасов высокорентабельных месторождений нефти, газа и твердых полезных ископаемых;

- острый дефицит и невысокие перспективы выявления в России высококачественных запасов бокситов, марганцевых и урановых руд и некоторых других стратегических полезных ископаемых;

- отсутствие в России некоторых высокорентабельных, превалирующих в мире геолого-промышленных типов месторождений полезных ископаемых и невысокая вероятность их выявления;

- исчерпание поискового задела;

- отставание отечественных технологий и технических средств для геологоразведочных работ от уровня, достигнутого ведущими зарубежными странами;

- неспособность российских производителей технических средств и программного обеспечения удовлетворить потребности предприятий геологической отрасли и, как следствие этого, высокая степень технико-технологической зависимости от импорта на всем цикле работ от геологического изучения недр до переработки полезных ископаемых;

- технико-технологическая отсталость многих предприятий, старение и износ основных фондов;

- низкий уровень финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

- дефицит квалифицированных кадров в области геологического изучения недр, прогноза, поисков и разведки месторождений полезных ископаемых.

К внешним рискам и угрозам относятся:

- труднопредсказуемые резкие колебания мировых цен на экспортируемое минеральное сырье;

- диверсификация импорта традиционными покупателями российского сырья и поиск ими альтернативных поставщиков;

- дискриминационные меры, в том числе, экономические санкции, накладываемые как на Россию, так и на ее потенциальных покупателей и/или поставщиков минерально-сырьевой продукции;

– обострение международной конкуренции, во-первых, за обладание минерально-сырьевыми базами и ресурсами, во-вторых, за мировые и региональные рынки сбыта минерального сырья, в-третьих, за инвестиции в геологоразведку.

Также существует вероятность дальнейшего ухудшения геополитической ситуации, что может привести к введению дополнительных санкций, затрудняющих доступ к новым технологиям и финансированию, потере традиционных рынков сбыта, рискам ограничения импорта критически важного сырья и ресурсов и др. Однако в случае реализации данного внешнего вызова национальный минерально-сырьевой комплекс позволит в полной мере удовлетворять внутренние потребности страны в сырье в течение более чем 60 лет, при этом вопрос рентабельности добычи полезных ископаемых не будет играть первостепенной роли, а ключевой станет задача развития инфраструктуры в перспективных промышленно-сырьевых центрах.

Таким образом, на сегодняшний день развитие минерально-сырьевого комплекса России осложнено рядом внутренних и внешних вызовов, что, в свою очередь, создает вызовы и для национальной безопасности страны. Несомненно, что роль минерально-сырьевой базы на период до 2030 г. будет оставаться определяющей для обеспечения национальной безопасности России, поскольку ее многообразие обеспечивает не только привлекательность отрасли для государственных и частных инвестиций, но и ценность отрасли как источника технологического развития и обороны страны. Реализация стратегии развития минерально-сырьевой базы России позволит в период до 2030 г. улучшить состояние минерально-сырьевой базы многих дефицитных и сохранить высокое качество минерально-сырьевой базы недефицитных полезных ископаемых.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации.
URL: <http://www.mnr.gov.ru/> (дата обращения: 19.03.2019).
2. Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере природопользования.
URL: <http://rpn.gov.ru/> (дата обращения: 19.03.2019).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики.
URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 19.03.2019).
4. Официальный сайт Федерального агентства по недропользованию.
URL: <http://rosnedra.gov.ru/> (дата обращения: 19.03.2019).

УДК 316.344.2

А. И. Бурцева

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

СРЕДНИЙ КЛАСС КАК ОСНОВА СТАБИЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА

В настоящее время существует много различных определений понятия «средний класс». Ученые-социологи расходятся во мнении, что называть средним классом. Одни фактически отождествляют средний класс со средними слоями и рассматривают его как сугубо статистическое понятие: совокупность лиц с душевым доходом в интервале между прожиточным минимумом и практически неограниченными финансовыми возможностями. Другие под средним классом понимают преимущественно малое предпринимательство и близкие к нему группы.

Основными социальными признаками принадлежности к среднему классу являются:

- наличие в собственности средних и мелких средств производства (мастерских, магазинов, ателье и т. д.) или иных источников дохода, размеры которого колеблются в средних пределах;
- наличие высшего или среднего специального образования (интеллектуальной собственности);
- достаточно высокий престиж профессиональной или общественной деятельности;
- активная гражданская позиция, которая предполагает эффективную защиту своих интересов от посягательств государственных чиновников, мафиозных структур, олигархов и др.

Все перечисленные (и многие другие) признаки делают средний класс в определенной степени самодостаточной и относительно независимой частью населения.

Опишем роль среднего класса в мировой практике.

1. Большинство граждан с высокими доходами принадлежат к среднему классу.

Высокие доходы играют огромную роль, так как они являются показателем производительности человека. То есть чем больше человек производит, тем больше он денег получает. Люди с высокими доходами будут также и потреблять больше, что положительно повлияет на рыночную экономику. Скорее всего, именно хорошо обеспеченные граждане будут охотнее заводить детей и уж точно смогут предоставить им лучшее образование. Высокие доходы позволяют людям пережить экономические кризисы без государственной помощи, благодаря денежным запасам и запасам материальных активов. Люди с высокими доходами уменьшают бремя социального обеспечения государства не только во время кризисов, но и в повседневной жизни. Так человек может не воспользоваться бесплатной медицинской страховкой, а пойти в платную клинику, что опять положительно отразится на развитии страны. Граждане, обладающие сбережениями, инвестируют их в экономическое развитие государства. Сбережения граждан могут быть в безопасности только при условии политической и социальной стабильности в государстве. Поэтому члены среднего класса, как обладатели больших сбережений (по отношению к собственной заработной плате), заинтересованы в поддержании порядка, выполнении законов и общей стабильности развития страны.

2. Большинство образованных людей принадлежат к среднему классу.

Только образованные люди могут обеспечить развитие страны, которое не может проходить экстенсивными методами. Развитие наукоемких производств вообще не возможно без большого количества высококвалифицированных специалистов [1]. Именно образованные люди должны составлять новую элиту страны. В которую не должны попасть очень богатые люди (олигархи, которые борются лишь за свои интересы), поэтому именно из среднего класса должен набираться резерв правящей элиты.

3. Средний класс – многосторонняя группа людей, члены которой придерживаются сходных взглядов и имеют сходные цели.

В средний класс попадают люди из различных отраслей экономики и имеющие разный социальный статус: массовая интеллигенция, государственные работники, сотрудники крупных и мелких компаний, владельцы малого и среднего бизнеса в торговле и услугах. Все они, в силу некоторых причин (дохода, характера деятельности, образования), желают стабильного развития страны, и, что самое важное, именно они могут его обеспечить [3]. Таким образом, средний класс инициирует появление

наиболее важных законов, поддерживает их исполнение и, в конечном итоге, является олицетворением страны.

В России формирование полноценного среднего класса напрямую связано с преодолением системного кризиса и движением не к примитивному рыночному хозяйству со значительным криминальным сектором и архаизацией структуры занятости, а к социально ориентированному рынку и постиндустриальному обществу.

Размер среднего класса в России в 2018 г. уменьшился по сравнению с 2017 г.: сегодня к среднему классу себя относят 19 % опрошенных против 25 % в 2017 г. Доля малообеспеченных незначительно увеличилась (20 %, рост на 4 пп. по сравнению с 2017 г.) [4]. Об этом свидетельствуют данные всероссийского опроса Аналитического центра Национального агентства финансового исследования (НАФИ) в январе 2018 г.

Самая многочисленная группа населения (50 %) – так называемый предсредний класс: собственных средств им хватает на продукты и одежду, но покупка таких товаров, как телевизор и мебель, для них затруднительна. 20 % россиян хватает средств только на еду, а для 5 % даже покупка продуктов питания является проблемой.

Снижение за год доли россиян, относящих себя к среднему классу, отражает динамику основных экономических показателей, характеризующих уровень жизни в стране за тот же период: уменьшение размера реальных доходов, замещение сберегательных стратегий потребительскими, сложности на рынке труда, увеличение долговой нагрузки домохозяйств – все это приводило россиян к переоценке своего материального положения. Происходит это постепенно и тенденция в ближайшее время сохранится: представителям «среднего класса» все чаще приходится отказываться от привычного им образа жизни, переосмысливая свои возможности.

Проблема формирования среднего класса должна рассматриваться как необходимая мера по созданию главного фактора экономического роста. В перспективе доля среднего класса может увеличиться, если государство будет проводить активную работу, направленную на технологическое развитие, повышение производительности труда и рост реальных доходов граждан, на поддержку семей с детьми [5]. Это достаточно длительный и противоречивый процесс, охватывающий экономические отношения и институциональные преобразования, опирающиеся на такие базовые понятия, как свобода, собственность, государство, интересы, власть, на их сложное диалектическое взаимодействие [2].

Библиографический список

1. Жеребин В. М., Романов А. Н. Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 92 с.
2. Заславская Т. И. Социальная структура современного российского общества // *Общественные науки и современность*. 2015. № 2. С. 117–118.
3. Мертон Р. К. Социальная теория и социальная структура // *Социологические исследования*. 2014. № 2–4. С. 34.
4. Каждый пятый россиянин относит себя к среднему классу. URL: <https://nafi.ru/analytics/kazhdyy-pyatyy-rossiyanin-otnosit-sebya-k-srednemu-klassu/> (дата обращения: 24.03.2019).
5. Forbes: Россия для бедных. Почему в стране исчезает средний класс. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=238&uid=9105> (дата обращения: 24.03.2019).

УДК 339.94

Д. А. Губарева

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Глобализация является следствием общемировых изменений в структуре общества в экономической и социальной сферах. Меняется мир, совершаются научно-технические открытия, информационное пространство становится общим для всех государств. Системы в экономике, технологиях, политике, финансах, культуре и информационной среде интегрируются, как бы сливаются в единое целое.

Глобализация – наиболее заметная тенденция современного общества. Споры и прогнозы возможных последствий непрерывно ведутся в научных и политических сообществах. Многие мнения противоположны. Но в то же время, как верно отметил У. Бек, «глобализация является... наименее проясненным, вероятно, самым непонятым, запутанным... словом последних лет и останется таковым в ближайшее время» [1, с. 40].

Причиной этого является, во-первых, то, что глобализация, являющаяся предметом изучения – процесс, происходящий в данный момент, изменяющийся и обрастающий новыми аспектами. Вторая причина – охваченность глобальными процессами практически всех сфер современного общества: социальной, экономической, политической и даже духовной. В-третьих, различие мнений связано с различными ракурсами взгляда на глобализацию многих специалистов. В-четвертых, данное различие объясняется многообразием целей исследований.

У глобализации есть как противники, так и сторонники. Так, к примеру, Э. Гидденс считает, что «у глобализации масса преимуществ во всех сферах жизнедеятельности мирового сообщества... Ей нет альтернативы» [2, с. 55].

В то же время многие исследователи видят глобализацию как унификацию культурного многообразия, обезличенность и диктатуру лидирующих государств.

Тем не менее все исследователи, занимающиеся проблемами глобализации, едины в одном мнении: современное общество находится в некоем кризисе, переходном периоде и, в то же время, в неопределенности.

Один критерий является общим для каждой теории: многообразие стремится к единству и, в то же время, каждая культура обогащается элементами чужих культур. Как отмечал Р. Робертсон: «глобализация относится к сжатию мира и интенсификации мирового сознания как единого целого...к конкретной глобальной взаимозависимости и осознанию глобального целого...» [3, с. 8].

Большинство ученых придерживается мнения, что в процессе глобализации формируется единое общемировое сообщество. Значение географического пространства нивелируется достижениями информационных технологий, транспортными магистралями и иными нововведениями.

Снижается роль государственных границ, капитал и труд становятся более мобильными. По словам У. Бека, глобализация – это процессы, в которых национальные государства и их суверенитет вплетаются в паутину транснациональных актов и подчиняются их властным возможностям, их ориентации и идентичности [1, с. 26].

Часто распространение западных экономических и культурных моделей понимается под термином глобализация. Развитые страны нуждаются в большом просторе для свободного действия рыночных сил и снижения влияния государства на развитие хозяйства, что ведет к возрастанию поляризации между странами и внутри них, обострению валютных и торговых войн, экологических проблем.

У глобализации общемировых экономических процессов есть ряд причин. Рассмотрим подробнее некоторые из них.

1. Невероятно быстрое возрастание международных потоков обмена товарами и услугами. Рост скорости товарного обмена превышает скорость роста ВВП. Все большая часть производимой государствами продукции предназначается для продажи за границу с целью последующей закупки необходимых товаров, что ведет к укреплению взаимосвязи национальных экономик.

2. Такие затратно емкие сферы общемирового хозяйства, как разработка и использование природных ресурсов, освоение космического пространства, открытия в сфере медицины требуют объединения национальных капиталов и усилий государств, что, опять же, ведет к взаимной интеграции экономик. По сути, рост затрат на данные сферы столь велик, что государства не в состоянии финансировать их самостоятельно.

3. Развитие новых технологий, позволяющих совершать экономические операции круглосуточно из любой точки мира, приведших к появлению по сути самостоятельного международного капитала, основанного на интернациональных информационных сетях, оффшорах, международных банках, ведущих к мгновенному перетеканию капиталов между странами. Это несет в себе угрозу разрушения даже устойчивых систем экономики. Так же появляются глобальные спекуляции, способные повлечь за собой разнообразные последствия вплоть до мирового кризиса.

4. Появление транснациональных компаний (ТНК), гигантских корпораций, базирующихся в одной стране и имеющих филиалы по всему миру.

Нет сомнений в том, что процессы глобализации предоставляют мировому сообществу новые возможности, но, в то же время, содержат в себе новые риски. Извлечение пользы из возможностей и защита от рисков является задачей каждого государства, поэтому необходимо разрабатывать стратегии обеспечения безопасности. «Но это подразумевает наличие сильного государства, способного противостоять идеологии «глобализма» и методам формирования глобального рынка, которые навязываются миру богатыми странами» [4, с. 223].

В рамках процесса глобализации возникает взаимосвязь между финансовыми и производственными структурами государств, в основном, благодаря возрастанию количества внешних сделок. Глобализация в контексте общемировой экономической среды – процесс увеличения взаимосвязи и зависимости экономик различных государств мира вследствие возрастания количества трансграничных перемещений товаров и услуг, экспорта капиталов, обширного обмена данными и технологиями, миграции рабочей силы.

Глобальные общемировые изменения несут свои позитивные последствия, к примеру:

- повышение эффективности распределения средств и ресурсов;
- экономичное использование средств в масштабном производстве и, как следствие, уменьшение издержек и снижение цен, приводящее к росту экономик;
- более свободная мировая торговля;
- развитие промышленных технологий, увеличение количества ТНК;
- рост конкуренции, дающий потребителю возможность выбирать наиболее качественный продукт;
- ускорение темпов появления и внедрения инноваций, рационализации производственных процессов;
- широкий спектр возможностей для инвестирования государственных и личных капиталов;
- объединение сил мирового сообщества в борьбе с экологическими проблемами.

Негативными последствиями глобализации можно считать:

- высокие темпы роста транснациональной преступности, появление новых ее видов, отставание формирования законодательной базы для борьбы с преступлениями международного характера;
- быстрое «заражение» негативными экономическими процессами большого количества национальных экономик, распространение кризисов;
- функционирование ТНК как самостоятельных субъектов и, как следствие, возрастание их влияния на политические и государственные механизмы, что ведет к снижению экономического суверенитета стран;
- ослабление инструментов государственного регулирования при одновременном отсутствии новых инструментов международного регулирования мировой экономической системы;
- лоббирование странами-лидерами своих экономических интересов, без учета интересов остальных государств.

Несмотря на имеющиеся позитивные последствия глобализации, нельзя не признать имеющиеся трудности, особенно касающиеся развивающихся стран и стран с переходной экономикой на фоне выгодной позиции развитых стран. Данный разрыв только увеличивается с развитием глобальных про-

цессов, оставляя развивающиеся страны на обочине общемировых экономических процессов. Мировые правовые, экономические и административные системы не готовы к вызовам новых глобальных проблем. Глобализация обостряет имеющиеся проблемы развивающихся стран, такие как бедность, безработица, преступность, стагнация национальных экономик.

В то время как богатство развитых стран растет, увеличивается и количество бедного населения Земли.

Согласно работам У. Бека, по причине противоречивости глобальных процессов появляется «глобальное общество риска», где «взрывается» ответственность государственных институтов, оказывающихся беспомощными при соприкосновении с действительностью. Технологические достижения влекут за собой глобальные проблемы и угрозы.

Ясно одно – мировое сообщество нуждается в создании механизмов защиты от рисков и угроз глобального характера. Как верно отмечает А. Д. Воскресенский, весьма перспективным было бы создание такой модели, которая, с одной стороны, обеспечивала бы доступ государств к преимуществам глобализации, с другой – содержала бы механизмы, смягчающие сопровождающие глобализацию риски и угрозы. Однако такие механизмы пока не созданы [5, с. 32].

Библиографический список

1. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – на глобализацию. М.: Прогресс-Традиция, 2001. 304 с.
2. Покровский Н. В зеркале глобализации // Сумерки глобализации. М.: АСТ: Ермак, 2004. С. 54–57.
3. Robertson R. Globalization. L., 1998.
4. Цыганков П. А. Теория международных отношений. М.: Гардарики, 2003. 400 с.
5. Воскресенский А. Д. «Большая Восточная Азия»: энергетические аспекты международных отношений и безопасности // Энергетические измерения международных отношений и безопасности в Восточной Азии. М.: МГИМО, 2007. С. 22–47.

УДК 338.314

С. П. Дзюдзир

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

С экономической точки зрения результативность деятельности любого предприятия характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Данные показатели подводят итог деятельности предприятия за отчетный период. Они зависят от таких факторов как:

- объем проданной продукции;
- себестоимости проданной продукции;
- ассортимента продукции;
- цен на продукцию;
- уровень и структура затрат (издержек производства и обращения).

Рентабельность – это относительный показатель, который определяет уровень доходности организации. Показатели рентабельности помогают нам понимать эффективность работы организации в целом, а также доходность различных подразделений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т. д.). В отличие от прибыли, показатели рентабельности более полно отражают окончательные результаты хозяйствования. Данные показатели применяют для оценки деятельности организации и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании [1].

В общем случае показатели рентабельности представляют собой отношение прибыли к тем или иным средствам (имуществу) компании, участвующим в получении прибыли. Поэтому считается, что наиболее важными для оценки являются показатели рентабельности, исчисленные по отношению чистой прибыли ко всему имуществу или к величине собственных средств организации.

В табл. 1 рассмотрены показатели рентабельности хозяйственной деятельности организации:

Таблица 1

Показатели, характеризующие рентабельность организации [2]

| Показатель | Способ расчета | Пояснение |
|--------------------------------------|--|---|
| Рентабельность продаж | $(\text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка от продаж}) \times 100 \%$ | Показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции |
| Бухгалтерская рентабельность | $(\text{Прибыль до налогообложения} / \text{Выручка от продаж}) \times 100 \%$ | Показывает уровень прибыли после выплаты налога |
| Чистая рентабельность | $(\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка от продаж}) \times 100 \%$ | Показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки |
| Экономическая рентабельность | $(\text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость имущества}) \times 100 \%$ | Показывает эффективность использования всего имущества организации |
| Рентабельность собственного капитала | $(\text{Чистая прибыль} / \text{Средняя стоимость собственного капитала}) \times 100 \%$ | Показывает эффективность использования собственного капитала |

Показатели рентабельности – это относительные показатели, выражаемые в процентах, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной или нескольких сторон – ресурсы или выручка, которая была получена от заказчиков данного предприятия. Объединить показатели можно в несколько групп:

- показатели, которые характеризуют окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
- показатели, характеризующие рентабельность продаж;

– показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Рентабельность продукции (коэффициент окупаемости затрат) вычисляется как отношение прибыли от реализации к сумме затрат по реализованной продукции.

Этот показатель может быть рассчитан как по отдельным видам продукции, так и в целом по предприятию.

Доходность инвестиционных проектов рассчитывается аналогичным путем: полученная или ожидаемая сумма прибыли от инвестиционной деятельности относится к сумме инвестиционных затрат.

Для того, чтобы определить рентабельность продаж, нужно прибыль от реализации своей продукции, работ, услуг до выплаты процентов и налогов разделить на сумму полученной выручки.

Данный показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и может быть рассчитан в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность совокупного капитала рассчитывается как соотношение прибыли до выплаты процентов и налогов к среднегодовой стоимости всего совокупного капитала.

Рентабельность операционного капитала вычисляется как отношение прибыли от операционной деятельности до выплаты процентов и налогов к среднегодовой сумме операционного капитала. Показатель характеризует доходность капитала, задействованного в операционном процессе [3].

В процессе анализа следует изучить динамику перечисленных показателей рентабельности, выполнение плана по их уровню и провести межхозяйственные сравнения с предприятиями-конкурентами.

Наибольшее распространение в Европе при анализе коэффициентов рентабельности получила методика анализа, именуемая модифицированной факторной моделью фирмы. Основным содержанием данной модели является идентифицирование факторов, определяющих эффективность функционирования организации, оценка степени их влияния и тенденции в их изменении и значимости. Базовым показателем эффективности выбрана рентабельность собственного капитала. В данной модели рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельность оборота (продаж), ресурсоотдачи (оборачиваемость капитала) и структуры источников средств, авансированных в данную организацию.

С позиции текущего управления, значимость выделенных факторов объясняется тем, что они в определенном смысле обобщают все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его статистику, динамику и, в частности, бухгалтерскую отчетность: первый фактор обобщает отчет о прибылях и убытках, второй – актив баланса, третий – пассив баланса [4].

Основной целью любого предприятия является получение максимальной прибыли, а это невозможно без эффективного управления капиталом. Если на предприятии не будет должного контроля управления финансовыми ресурсами, то финансовая устойчивость организации будет вызывать опасения. Важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятия являются показатели рентабельности. Поэтому данные показатели обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования [5].

Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика, 2011. 214 с.
2. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М, 2012. 310 с.
3. Попова Р. Г., Самонова И. Н., Доброседова И. И. Финансы предприятий. СПб.: Питер, 2012. 188 с.
4. Палий В. Ф., Суздальцева Л. П. Техничко-экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности предприятий. М.: Машиностроение, 2014. 215 с.
5. Шишкин А. К., Вартанян С. С., Микрюков В. А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях. М.: Инфра-М, 2016. 278 с.

УДК 657.1

Е. П. Жукова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**РАЗЛИЧИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Органы государственной власти различных уровней выполняют разнообразные функции по поддержанию уровня жизнеобеспечения общества. Это касается сфер образования и науки, здравоохранения, культуры, безопасности и т. д. Для реализации этих функций создаются соответствующие учреждения: больницы, школы, библиотеки, университеты и прочие. Они бывают трех типов: казенные, бюджетные и автономные. Их еще называют организациями государственного сектора экономики [1]. Каждый тип имеет ряд особенностей и характерных черт, в частности, можно составить сравнительную характеристику бюджетных и автономных учреждений.

Бюджетные и автономные учреждения – это некоммерческие организации, назначение которых состоит в оказании услуг в области образования, медицины, спорта, культуры, занятости населения и других. Финансирование их производится за счет субсидий, выделяемых из бюджета, рассчитанных на основании нормативных затрат на определенный объем услуг. Главное, чем отличается бюджетное учреждение от автономного – это меньшая финансовая самостоятельность и экономическая мобильность [1].

В части бухгалтерского учета бюджетные и автономные учреждения руководствуются следующими нормативными документами:

- федеральный закон от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (с изменениями и дополнениями);
- приказ Минфина РФ от 01.12.2010 г. № 157-н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению» (с изменениями и дополнениями);
- единые стандарты бухгалтерского учета;
- приказ Минфина России от 01.07.2013 г. № 65-н (с изменениями и дополнениями) «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации»;
- приказ Минфина России от 30.03.2015 г. № 52-н «Об утверждении форм первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета, применяемых органами государственной власти (государственными органами), органами местного самоуправления, органами управления государственными внебюджетными фондами, государственными (муниципальными) учреждениями, и Методических указаний по их применению» (с изменениями и дополнениями);
- указание Банка России от 11.03.2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».

Для начала определим, в чем состоит общность названных типов учреждений. Прежде всего, они имеют общую цель – оказание государственных или муниципальных услуг. Также в обоих случаях учредителем является Российская Федерация, ее субъекты или муниципалитеты. Из этого вытекает следующая общая особенность – форма собственности имущества, а именно – оперативное управление.

Также общей чертой бюджетных и автономных учреждений является определения объема финансирования. В обоих случаях он напрямую зависит от планируемого объема оказываемых услуг и утвержденных нормативов затрат. Средства от бюджета поступают в виде целевых субсидий, которые включают в себя не только средства, необходимые для оказания услуг, но и на содержание государственного имущества. Планируемые доходы и расходы на следующий год отражаются в плане финансово-хозяйственной деятельности [2].

Бухгалтерская отчетность бюджетных и автономных учреждений представляется в соответствии с правилами, описанными в приказе Минфина России от 25.03.2011 г. № 33-н «Об утверждении

Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений».

Перейдем к различиям в бухгалтерском учете бюджетных и автономных учреждений. Прежде всего, различия в учете начинаются с особенностей планов счетов организаций. Бюджетные учреждения руководствуются приказом Минфина России от 16.12.2010 г. № 174-н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению» [3], автономные – приказом Минфина России от 23.12.2010 г. № 183-н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению» [4].

План счетов включает 26 разрядов. С первого по семнадцатый разряды определяется код доходов. Для того чтобы верно его определить, используют Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации. Восемнадцатый разряд является кодом финансового обеспечения (КФО). С девятнадцатого по двадцать первый разряд указывается код синтетического Плана счетов бюджетного учета. Двадцать второй и двадцать третий разряды содержат код аналитического счета Плана счетов бюджетного учета. Последние три разряда занимает код КОСГУ (Классификация операций сектора государственного управления). На забалансовых счетах учитываются ценности, которые не принадлежат учреждению, например, временно находящиеся.

Что касается денежных операций, то можно отметить, что, в случае бюджетного учреждения, они производятся только на лицевых счетах в органах Федерального казначейства или финансовых органах региона РФ, муниципалитета. Для автономных учреждений существует возможность открытия счетов не только в органах Федерального казначейства или финансовых органах региона РФ, муниципалитета, но и в кредитных организациях.

Бюджетное учреждение не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом без согласия учредителя. Также бюджетное учреждение обязано вести раздельный учет денежных средств, полученных от приносящей доход деятельности, и приобретенного на них имущества. Автономное учреждение не имеет права распоряжения определенным имуществом, указанном в постановлении Правительства РФ от 26.07.2010 г. № 538 «О порядке отнесения имущества автономного или бюджетного учреждения к категории особо ценного движимого имущества». В этот перечень входит все недвижимое, а также особо ценное движимое имущество.

Все организации государственного сектора экономики имеют право заниматься приносящей доход деятельностью. Для бюджетных и автономных учреждений все платные виды деятельности должны быть внесены в учредительные документы. Это могут быть как основные услуги сверх субсидируемого планового задания, так и дополнительные. К дополнительным услугам относится требование ст. 298 ГК РФ о том, что они должны соответствовать целям, для которых создано учреждение. Например, в образовательном заведении это может быть организация дополнительного питания, изготовление ксерокопий и прочее. Выручка, полученная от приносящей доход деятельности бюджетных и автономных учреждений, остается в их распоряжении [1].

Подводя итог, можно отметить, что бюджетные и автономные учреждения, несмотря на свою схожесть, имеют ряд особенностей, обеспечивающих их различия. Автономные учреждения можно назвать наиболее свободными в отношении осуществляемой деятельности, в частности, они имеют возможность открывать счета в коммерческих банках, управлять располагаемым государственным имуществом более свободно, нежели бюджетные учреждения. Однако, несмотря на свои различия, деятельность как автономных, так и бюджетных учреждений направлены на удовлетворения наиболее важных общественных потребностей в здравоохранении, образовании, культуре и пр.

Библиографический список

1. Разница между бюджетным, автономным и казенным учреждениями // Учет в учреждении: интернет-журнал. URL: <https://www.budgetnik.ru/art/102803-raznica-byudjetnogo-avtonomnogo-i-kazennogo-uchrejdeniy> (дата обращения: 18.02.2019).
2. Приказ Минфина России от 28.07.2010 г. № 81-н (ред. от 13.12.2017 г.) «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105099 (дата обращения: 18.02.2019).

3. Приказ Минфина России от 16.12.2010 г. № 174-н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению»
URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108766 (дата обращения: 18.02.2019).

4. Приказ Минфина России от 23.12.2010 г. № 183-н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению»
URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108770 (дата обращения: 18.02.2019).

УДК 657.1.011.56

Н. С. Зубач

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Р. Л. Захарова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Действенная система менеджмента фирмы обусловлена эффективным использованием хозяйственного потенциала с применением грамотного управления экономическими угрозами, рисками, форс-мажорными обстоятельствами деятельности хозяйствующего субъекта [1].

Фирмами разрабатываются мероприятия нормативного-правового характера, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости, определяются направления информационных, технологических возможностей и обеспечения условий стабильного функционирования и получения прибыли.

К основным факторам финансовой устойчивости, определяемым сферой деятельности предприятия можно отнести экзогенные факторы и эндогенные факторы [2].

Системой управления организации создается общая направленность и распределение ответственности среди работников за ведение учетно-аналитических процессов, формирование статистической и финансовой отчетности.

Основной составляющей финансовой безопасности хозяйствующего субъекта вступает финансовая устойчивость и при низком ее уровне снижается экономическая безопасность предприятия и может привести к банкротству предприятия [3].

Применение системного подхода позволяет сформировать модель предприятия как сложный механизм развития предпринимательской деятельности в сложных экономических условиях хозяйствования, характеризующихся риском снижения экономической устойчивости.

Суть аналитической системы заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс – выполнение оперативного микроанализа, обеспечение непрерывности этого процесса и использование его результатов для формирования рекомендаций относительно принятия управленческих решений. Аналитическое обеспечение должно отвечать следующим требованиям:

- предоставлять пользователям информацию о текущем состоянии и планах развития предприятия;
- обеспечивать внутренний контроль за деятельностью предприятия;
- четко и достоверно отображать во внешней и внутренней отчетности все хозяйственные операции, которые осуществляются на предприятии;
- формировать базу исходной информации для дальнейшей реализации планов развития предприятия;
- обнаруживать влияние отдельных факторов на формирование и использование активов и капитала компании;
- сигнализировать о выявлении существенных изменений во внутренней и внешней среде, которые могут указывать на момент возникновения определенной угрозы.

Поддержание экономической устойчивости предприятия требует постоянного мониторинга рисковосодержащих факторов ведения хозяйственной деятельности. Для этого проводится оценка уровня финансовой устойчивости предприятия на определенную дату и анализ ее динамики с целью обоснования разрабатываемых и принимаемых соответствующих управленческих решений по предупреждению предпринимательских [4].

Большинство авторов под экономической устойчивостью предприятия признают оперативное устранение внутренних и внешних угроз, защиту экономических целей и интересов.

Концепцией эффективной управленческой системы предусматривается:

- организация оперативного выявления экономических проблем в системе управления предприятием;
- разработка мер по устранению выявленных угроз;
- обеспечение последующего контроля предупреждения и коррекции экономических угроз.

В системе управления экономической безопасностью можно выделить пять стадий управления экономической безопасностью, включающих соответствующие управленческие средства и технологии.

На первом этапе формируется ответственная группа, ответственная за осуществление дальнейших этапов системы.

Следующий этап предполагает осуществление аналитической диагностики существующих экономических угроз [5].

Качественный анализ рисков предполагает осуществление мониторинга внутренних и внешних факторов, влияющих на возникновение рисков, и непосредственную идентификацию экономических угроз. Цель качественного анализа должна заключаться в определении возможных видов экономических угроз, оценке факторов, способствующих их возникновению и усилению в деятельности предприятия.

Идентификация экономических угроз должна представлять собой целенаправленный процесс установления временных, количественных, пространственных и других параметров, достаточных для разработки как оперативных, так и профилактических мероприятий, обеспечивающих качественное управление экономической безопасностью. Руководство предприятия в процессе идентификации экономических угроз должно констатировать вероятность их проявления, возможный ущерб и иные параметры, обозначение которых необходимо для решения конкретных задач в области управления экономической безопасностью.

План действий по управлению предпринимательскими рисками, содержит следующую информацию:

- идентификаторы, четкие формулировки экономических угроз;
- описание возможных потерь от риска;
- характеристика стратегии управления предпринимательским риском и обозначение лиц, ответственных за реализацию управленческих мероприятий.

При использовании мероприятий функционирования системы управления экономической безопасностью все организованные и спланированные мероприятия по управлению реализуются в соответствии с установленными графиками и финансированием из установленных источников.

Целостный механизм, включающий диагностические, управленческие и контрольные функции позволит руководству предприятия оперативно выявлять экономические проблемы, планировать направления их ликвидации и осуществлять надлежащий последующий контроль и предупреждение экономических угроз.

Оценка трудностей в финансовой сфере (высокая доля заемного капитала, недостаточная ликвидность и финансовая устойчивость) должна находиться на высшем уровне стратегического планирования, как важный фактор финансовой безопасности.

Таким образом, для сохранения экономической безопасности необходимо предусматривать:

- осуществление непрерывного инжиниринга внутренних бизнес-процессов предприятия;
- реинжиниринг бизнес-процессов в целях оптимизации производственной деятельности (осуществление реинжиниринга бизнес-процессов в случае их несоответствия стратегической цели).

Устойчивость компании обеспечивается предупреждением финансовых издержек на этапе диагностики, их устранением и рационализацией бюджета управления экономической безопасностью.

Эффективная система управления экономической устойчивостью обеспечит финансовую составляющую безопасности хозяйствующего субъекта, развитие материально-технического обеспечения функционирования производственной деятельности, конкурентную привлекательность и прибыльность его деятельности.

Также важным фактором является информационная безопасность.

В общем понятии информационная безопасность – это состояние, при котором информация находится под защитой.

Информационная среда – это «сфера деятельности субъектов, которая связана с созданием, преобразованием и использованием информации». Условно ее можно поделить на три главные предметные составляющие:

- формирование и распространение информации;
- формирование информационных ресурсов, услуг, продуктов;

- использование информации.

Более развернутое определение информационной безопасности – это состояние, при котором информация находится под защитой независимо от присутствия внутренних и внешних угроз.

Для каждого современного предприятия, компании или организации одной из самых главных задач является именно обеспечение информационной безопасности. Повреждение, утечка, неимение и кража информации – это всегда убытки для каждой компании.

На данный момент сформулировано три базовых задачи, которые должна обеспечивать информационная безопасность:

- целостность данных – защита от сбоев, ведущих к потере информации, а также защита от незаконного создания или уничтожения данных. Примером нарушения целостности данных является повреждение бухгалтерских баз, в дальнейшем это повлечет за собой последствия, которые определенно станут негативными для компании;

- конфиденциальность информации – незаконное разглашение, утечка, повреждение информации;

- доступность информации для всех пользователей – отказ в обслуживании или услугах, которые могут быть вызваны вирусной активностью или действиями злоумышленников.

Нарушение одного из этих аспектов может привести к невозможности нормальной работы предприятия. На наличие любого из нарушений могут повлиять и внутренние, и внешние угрозы. Учитывая сегодняшнее развитие информационного общества, можно сделать вывод о тенденции к росту количества угроз безопасности.

Полноценная информационная безопасность компаний предполагает постоянный контроль всех существенных событий и состояний, которые влияют на надежность защиты информации. Причем, защита обязана осуществляться постоянно и охватывать весь жизненный цикл данных, т. е. от ее поступления или создания до уничтожения или утраты важности и актуальности [6].

Основными факторами, оказывающими влияние на защиту информации и данных на предприятии, являются:

- приумножение сотрудничества компании с партнерами;
- автоматизация бизнес-процессов;
- тенденция к росту объемов информации предприятия, которая передается по доступным каналам связи;
- тенденция к росту компьютерных преступлений.

Информационная защита предприятия определяется целым сочетанием предпринимаемых мер, которые направлены на безопасность важной информации. Эти меры можно разделить на две группы:

- организационные меры;
- технические меры.

Организационные меры заключаются в формальных процедурах и правилах работы с важной информацией, информационными сервисами и средствами защиты. Технические меры включают в себя использование программных средств контроля доступа, мониторинг утечек и краж информации, антивирусную защиту, защиту от электромагнитных излучений и т. д.

Задачи систем информационной безопасности компании многогранны. К примеру, это обеспечение надежного хранения данных на различных носителях; защита информации, передаваемой по каналам связи; ограничение доступа к некоторым данным; создание резервных копий и др.

Библиографический список

1. Банкротство: учеб. пособие / под ред. А. Подзорова. М.: Экзамен, 2001. С. 48–49.
2. Гизатуллина О. М. Сравнительная характеристика методик оценки вероятности банкротства // Наука и образование транспорту. 2013. № 1. С.139–140.
3. Азарская М. А., Поздеев В. Л. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение: монография. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2015. 216 с.

4. Информационная безопасность. Защита информации. URL: <http://all-ib.ru/> (дата обращения: 01.04.2019).
5. Захарова Р. Л., Романова И. В. Правовые аспекты учета и налогообложения и обеспечение экономической безопасности субъектов малого предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и управления. 2017. № 3 (15). С. 7–13.
6. Воронов С. А., Зубарева Л. В. Систематизация методов оценки кадровых рисков при формировании стратегии развития организации в условиях ее реструктуризации // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2012. № 38. С. 4–6. URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.04.2019).

УДК 657.1.011.56

Н. С. Зубач

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

Н. Г. Лашкова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Основными причинами, тормозящими развитие производственных компаний, значатся ограниченность и сложность подсоединения энергоресурсов, нехватка и высокая стоимость аренды, недостаток финансирования, трудности в приобретении кредитов.

К функциям управляющей системы относятся планирование организационно- производственных процессов, мотивация и стимулирование, контрольно-аналитические процедуры. Подготовка перспективного решения производится с учетом нужных источников и сроков разработки этого решения.

Функция планирования определяет место нахождения организации в управленческой системе, перспективы ее развития, предполагает наличие конкретных задач всем подразделениям на определенные плановые периоды.

На производстве разрабатываются нормативы производства изделий с учетом применения передовой технологии.

Организационные составляющие управленческой системы характеризуют состав, свойства и связи в процессе взаимодействия элементов управленческой структуры [3].

Мотивационная деятельность предназначена для максимального удовлетворения потребности работников предприятия за эффективное выполнение порученной работы. Функция мотивации влияет на персонал предприятия и побуждает его к эффективному труду с помощью коллективных и личных поощрений.

Разработанные формы воздействия повышают активность органов управления и всей производственной системы.

В целях понижения себестоимости товаров и услуг, в основном, используются следующие способы [1]:

- технические средства реализуются в создании и внедрении более совершенных производственных средств труда;
- организационные подходы предполагают наличие оптимального сочетания средств труда, рабочей силы и предметов труда;
- экономические приемы связаны с созданием мотивационных механизмов, благодаря которым при наименьших затратах достигаются лучшие результаты.

Совершенствование социально-производственной инфраструктуры предусматривает следующие элементы работы фирмы:

управление производством, включающее совершенствование методов и форм менеджмента, учетно-аналитических процессов, информационного обеспечения. Данное направление влияет на деятельность всего хозяйственного механизма;

планирование производства, которое включает реальность и сбалансированность планов с помощью оптимальных плановых показателей. При планировании широко используются рычаги материального поощрения, хозяйственного расчета, материальной ответственности за движение материальных ценностей и других экономических стимулов;

повышение качественных характеристик продукции и обслуживание потребителей, проведение комплекса подготовительных работ по аттестации производства на соответствие стандартов качества. Мероприятия по финансовому оздоровлению связаны с увеличением притока денежных средств за счет ускорения оборачиваемости товарных запасов, дебиторской задолженности и др.

Для ускорения оборачиваемости товарных запасов предприятия используют следующие направления деятельности предприятия:

- повышение конкурентоспособности в сфере оказываемых услуг;
- преодоление проблем со сбытом готовой продукции за счет расширения существующих и поиска новых каналов сбыта;

- обеспечение непрерывности производственных процессов и результатов продаж услуг.

Это позволит обеспечить бесперебойную работу предприятия при наличии наименьшего объема оборотных активов.

Для ускорения оборачиваемости при формировании материально-производственных запасов (МПЗ) необходимо пересчитать потребность в материалах и сравнить их с имеющимися в наличии запасами. Можно избавиться от излишних запасов путем их реализации на рынке или списанием устаревших или некачественных материалов. Важным фактором в деятельности предприятия является разработка складских норм запасов материалов, сырья и полуфабрикатов. За состоянием складских запасов для продажи неликвидных материалов необходим постоянный контроль [2].

Для ускорения оборачиваемости обязательств дебиторов руководством компаний в своей деятельности предусматриваются следующие рекомендации:

- необходимо осуществлять постоянный контроль расчетов с поставщиками, покупателями, особенно по отсроченной дебиторской задолженности;
- установить льготные условия кредитования дебиторов;
- гарантировать уменьшение рисководержащих фактов неоплаты контрагентами своих обязательств и ориентироваться на поставки продукции большему числу покупателей;
- обеспечить контроль баланса между долгами дебиторов и обязательствами перед кредиторами.

Улучшение финансового состояния предприятия целесообразно добиться увеличением объема продаж при одновременном снижении себестоимости в результате уменьшения расходов на приобретение материальных ресурсов.

Таким образом, укрепление экономической устойчивости обусловлено приоритетными направлениями ведения хозяйственного дела:

- увеличением притока денежных средств для повышения финансовой устойчивости фирмы;
- оптимизированием хозяйственной стратегии и улучшением общего финансового состояния;
- обеспечением повышения ликвидности текущих активов [5].

Для организации необходимо найти рациональный путь применения существующим трудовым, материальным и финансовым ресурсам. В условиях ограниченности большинства средств достигнуть максимальный эффект можно сочетанием применения различных видов ресурсов.

Хозяйственная стабильность организации в рыночных условиях экономики является залогом выживаемости и стабильности положения в рынке и обеспечивает маневрирование денежными средствами для создания непрерывного производственного процесса и продажи товаров. Для оценки экономической устойчивости фирмы нужна оценка ее финансового состояния, представляющая совокупность показателей, определяющих размещение, наличие и использование финансовых потоков. Главная цель анализа заключается не в оценке хозяйственного положения компании в определенный момент ее деятельности, а в постоянном проведении работ, направленных на улучшение производственных процессов.

Благодаря анализу финансовых ситуаций определяются конкретные направления, методы и способы для совершенствования хозяйственной деятельности организации. Важным аспектом выступает влияние административных вариантов, управления, основанных на применении власти, соблюдении дисциплины и объявлении взысканий при невыполнении управленческих решений. Эти методы осуществляют с помощью управленческих воздействий на персонал, ориентируются на чувство долга, осознанную необходимость дисциплины труда, стремление человека трудиться в определенных условиях и т. д. [4].

Социологические методы управления позволяют определить лидерские качества персонала в коллективе, установить место и назначение сотрудников, обеспечить мотивацию людей в зависимости от конечных результатов производства и способствуют разрешению конфликтов на предприятии.

Психологические управленческие способы строго персонифицированы и направлены на конкретного сотрудника. Они связаны с обращением к внутреннему миру сотрудника, его чувствам, интеллекту и манере поведения с целью использования внутреннего потенциала человека для решения конкретных задач предприятия.

Моральные, духовные методы способствуют созданию положительного состояния персонала предприятия [3].

Направления улучшения производственной деятельности включают в себя приоритетные направления развития:

- проведение технического обучения персонала с последующей аттестацией;
- совершенствование системы принятия и контроля управленческих решений;
- создание благоприятной атмосферы в отношениях с поставщиками и заказчиками;
- оптимизация инвестиций в предприятие;
- корректировка ценовой политики продвижения продукции.

Организационные резервы предприятия включают улучшение способов эксплуатации орудий труда, сокращение производственного времени, эффективное использования кадров и резервов улучшения качественных параметров продукции.

Для разработки путей совершенствования производственных потенциалов проводится анализ технологического состояния, представляющий комплекс мероприятий для определения необходимых преимуществ и недостатков организации производства с формированием конкретных направлений его совершенствования.

Мероприятия по финансовому оздоровлению и увеличения притока денежных средств за счет ускорения оборачиваемости товарных запасов, дебиторской задолженности и др.:

- добиться ускорения цикла товарооборота;
- усовершенствовать запланированную хозяйственную стратегию;
- снизить уровень издержек производства и услуг;
- добиться увеличения объема собственных оборотных средств;
- снизить величину оборотных активов, находящихся в производственных и товарных запасах;
- повысить величину финансовых поступлений от реализации продукции;
- найти дополнительный потенциал для снижения себестоимости изготавливаемой продукции;
- повысить эффективность использования капитала;
- повысить уровень кредитоспособности предприятия;
- увеличить объем прибыли и уровень рентабельности;
- повысить ликвидность текущих активов;
- улучшить финансовую устойчивость и укрепить общее экономическое положение компании.

Благодаря совершенствованию методов управления производственной деятельности предприятия может значительно повысить эффективность производственной деятельности [4].

Библиографический список

1. Болотин А. А. Калькулирование себестоимости как элемент управления прибылью производственного предприятия // *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 38. С. 47–48.
2. Захарова Р. Л., Лашкова Н. Г., Романова И. В. Совершенствование системы оценки движения денежных потоков предприятия // *Актуальные проблемы экономики и управления*. 2017. № 1(13). С. 3–12.
3. Калиева О. М., Лужнова Н. В., Дергунова М. И. Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия // *Инновационная экономика: Материалы Междунар. науч. конф.* Казань: Бук, 2014. С. 93–95.
4. Литвинов А. А., Трещевский Ю. И. Предпринимательская деятельность в регионах России – состояние и тенденции в посткризисный период // *Управленческое консультирование*. 2013. № 6 (54). С. 61–63.
5. Роднова И. С. Классификация затрат предприятия // *Российское предпринимательство*. 2013. № 1 (223). С. 73–74.

УДК 336.148

К. И. Иванова

магистрант безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ КАЗНАЧЕЙСКОГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Финансовая система государства – это совокупность общегосударственных, территориальных денежных фондов, финансов хозяйствующих субъектов, организаций, граждан, государственных органов и учреждений, занимающихся финансовой деятельностью. Для того чтобы данная система результативно функционировала необходимо эффективно управлять образовавшимися денежными потоками.

В процессе управления финансами, исполнения поставленных задач, решение которых нужно для реализации главной цели – успешного функционирования финансовой системы, необходим контроль.

Контроль за исполнением бюджета имеет большое социально-экономическое и политическое значение.

В Российской Федерации в соответствии с Бюджетным кодексом установлено казначейское исполнение бюджета, это значит, что роль казначейства в бюджетной сфере велика. Казначейство России находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации (РФ) и является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнению бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета.

Переход на современную казначейскую систему исполнения бюджета был связан с необходимостью восстановить способность государства управлять распределением и исполнением бюджета [1].

Государственный финансовый контроль – это деятельность органов государственной власти РФ и субъектов РФ по организации и осуществлению финансового контроля на всех уровнях финансовой системы страны.

Казначейский контроль можно назвать специфическим государственным финансовым контролем, поскольку область его организации и проведения находится только в ведении органов казначейства. Это обособленный элемент управления государственными финансовыми ресурсами и имеющий определенное содержание, специфические объекты и способы осуществления контрольных процедур в соответствии с установленными нормами и законом.

Объектом казначейского контроля может являться комплекс хозяйственных процессов и денежных отношений сферы нематериального производства.

Предметом казначейского контроля следует считать финансово-хозяйственные операции учреждений, рассматриваемые со стороны законности, целесообразности и экономической эффективности, на основании установленных норм и правил.

Целью контроля, осуществляемого государственными органами, является обеспечения единой эффективной государственной финансовой политики.

Основной функцией является отслеживание соблюдения участниками финансовых, денежных операций на соответствие требований законодательства, норм и правил, принятых государством.

В общем смысле финансовый контроль – это контроль за законностью действий в процессе формирования, распределения и использования денежных фондов государства. Федеральное казначейство подтверждает денежные обязательства федерального бюджета и совершает разрешительную надпись на право осуществления расходов федерального бюджета, в рамках выделенных получателем бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств.

Бюджетные учреждения, получающие средства из федерального бюджета, имеют право открывать лицевые счета для осуществления кассовых операций исключительно в органах Федерального казначейства.

Для осуществления предварительного и текущего контроля по исполнению расходной части федерального бюджета в органах казначейства открываются и ведутся лицевые счета учета операций по исполнению расходов федерального бюджета.

Лицевой счет – регистр аналитического учета органа казначейства, предназначенный для отражения в учете лимитов бюджетных обязательств, принятых денежных обязательств, объемов финансирования и кассовых расходов, осуществляемых в процессе исполнения расходов соответствующего бюджета главными распорядителями и получателями. Лицевые счета подразделяются на следующие виды: лицевой счет распорядителя средств, лицевой счет получателя средств.

Лимит бюджетных обязательств – предельный объем прав получателя на принятие им денежных обязательств, оплачиваемых за счет средств соответствующего бюджета.

При финансировании через лицевые счета органами казначейства ведется учет бюджетных обязательств.

Механизм финансирования через лицевые счета является инструментом казначейского контроля, позволяющим резко ограничить количество нарушений бюджетного законодательства. Кроме того, это позволяет добиться соблюдения сметной дисциплины бюджетополучателей.

Для оплаты денежных обязательств получатель средств обязан представить в казначейство соответствующий пакет документов: договор на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, а также документы подтверждающие поставку товаров (накладная, акт приемки-передачи), выполнение работ, оказание услуг (акт выполненных работ, счет, счет-фактуру).

После успешной проверки документы, являющиеся основанием для оплаты, возвращаются получателю средств. После всех необходимых действий, операция появляется на лицевом счете клиента.

Орган Федерального казначейства отражает на лицевом счете бюджетополучателя кассовый расход на сумму проверенных денежных обязательств. Это и есть результат санкционирования расхода.

Под санкционированием операций понимается совершение разрешительной надписи после проверки документов, представленных в целях осуществления финансовых операций, на их наличие или на соответствие указанной в них информации требованиям бюджетного законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов, регулирующих бюджетные правоотношения.

Принятие денежных обязательств регламентирует Гражданский кодекс РФ.

От денежных обязательств нужно отличать расходные обязательства и бюджетные обязательства. Расходные обязательства - это обязательства, определяемые законом, другими нормативным правовым актом, договором или соглашением обязанности Российской Федерации предоставить средства соответствующего бюджета. Бюджетные обязательства – это обязательства расходные, исполнение которых предусмотрено законом о бюджете на соответствующий отчетный период определенного финансового года.

В платежных документах проверяется:

- правильное оформление;
- соответствие подписей образцам подписей в карточке получателя средств;
- правильное указание банковских реквизитов Федерального казначейства;
- соответствие показателей бюджетной классификации Российской Федерации, указанные в платежном поручении, содержанию операции;
- не превышение суммы, указанной в платежном поручении, остатков лимитов бюджетных обязательств и объемы финансирования, отраженные на лицевом счете получателя средств.

Организация действенного казначейского контроля за законностью и эффективностью использования бюджетных средств и распоряжением государственной собственностью становится одним из главных приоритетов современной экономической политики российского государства.

Контроль казначейства начинается на этапе принятия денежных обязательств получателями бюджетных средств, при регистрации заключенных договоров между получателем бюджетных средств и поставщиком.

В целом контроль можно разделить по времени проведения на следующие виды: предварительный, текущий и последующий. Предварительный контроль – это контроль, проводимый до совер-

шения платежей на стадии составления кассового бюджета и в дальнейшем в течение года путем формирования платежного календаря на каждый месяц. Текущий контроль – это контроль за оперативной, текущей деятельностью. Он состоит в регулярной проверке соблюдения финансовой дисциплины администраторами программ.

На казначейство в рамках такого контроля возложены следующие обязанности:

- регистрация поступлений, регулирование объемов и сроков принятия бюджетных обязательств;
- разрешительной надписи на право осуществления расходов в рамках выделенных лимитов бюджетных обязательств;
- осуществления платежей от имени получателей средств федерального бюджета.

Последующий контроль за использованием средств бюджета предприятия, заключается в рассмотрении и утверждении отчетов об исполнении бюджета. Одной из задач финансового контролера выступает анализ баланса исполнения бюджета учреждения для принятия необходимых управленческих решений.

Казначейский контроль как целенаправленная деятельность и самостоятельный вид деятельности нуждается в управлении.

Казначейства подразделяются на несколько уровней руководства: управление и отделение, где каждый элемент выполняет свои контрольные функции.

Функциями управления являются организационно-методическая работа, проведение комплексных контрольных мероприятий, анализ результатов проводимой контрольной работы, а также подготовка отчетов, информации, предложений для передачи в федеральное казначейство.

Отделения казначейства участвует непосредственно в контрольных мероприятиях, подготавливают отчеты о своей работе. В условиях перевода средств на лицевые счета бюджетополучателей перед отделениями встает задача предварительного и текущего контроля за целевым использованием средств федерального бюджета.

Взаимодействие данных уровней имеет прямую и обратную связь. При прямой связи управлением направляются задания на проведение контрольных мероприятий, методические рекомендации по проведению проверок и оформлению результатов, различные запросы. При обратной связи отделением направляются материалы контрольных мероприятий, проводятся ежемесячные отчеты, формируются сведения о приостановлении операций по лицевым счетам в случае нарушения законодательства РФ.

Методами осуществления государственного (муниципального) финансового контроля являются проверка, ревизия, обследование, санкционирование операций.

Проверкой является совершение контрольных действий по документальному и фактическому изучению законности отдельных финансовых и хозяйственных операций, достоверности бюджетного (бухгалтерского) учета и бюджетной (бухгалтерской) отчетности в отношении деятельности объекта контроля за определенный период.

Ревизия – это комплексная проверка деятельности объекта контроля, которая выражается в проведении контрольных действий по документальному и фактическому изучению законности всей совокупности совершенных финансовых и хозяйственных операций, достоверности и правильности их отражения в бюджетной (бухгалтерской) отчетности.

Ревизия как метод бюджетного контроля представляет собой полное обследование финансово хозяйственной деятельности экономического субъекта в целях ее законности, правильности, эффективности и целесообразности расходования денежных средств.

Под обследованием понимаются анализ и оценка состояния определенной сферы деятельности объекта контроля. Результаты обследования оформляются заключением [2].

В системе казначейского контроля за исполнением федерального бюджета важное значение приобретают вопросы не только целевого, но и эффективного использования государственных средств.

Перед казначейством стоят такие важные задачи как, например, контроль за точным исполнением утвержденного бюджета и соблюдением финансовой и бюджетной дисциплины, распределение средств в бюджет, отслеживание несоответствия нормативным документам.

Для того чтобы данная система результативно функционировала, необходимо эффективно управлять образовавшимися денежными потоками.

Библиографический список

1. Саранцев В. Н. Современная модель организации казначейской системы исполнения бюджетов в Российской Федерации // TERRA ECONOMICUS. 2014. Т. 12, № 2–2. С. 91–95.
2. Серебрякова В. И., Бондаренко Т. Н. Казначейский контроль при организации исполнения бюджета по расходам // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 7–2. С. 293–297.

УДК 338.24.01

Э. Е. Ишмукова

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л. А. Коптева – доктор экономических наук – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В XXI в. информационные технологии развиваются с молниеносной скоростью, создавая возможности для обеспечения экономической безопасности государства. Одной из таких технологий стал Blockchain (блокчейн).

Большинство специалистов сходятся на том, что данная технология изменит многое в нашей жизни. Применение у блокчейна может быть весьма разнообразным. Многие считают, что блокчейн существует лишь для функционирования криптовалюты, тогда как он может применяться в таких сферах как медицина, логистика, земельные кадастры, здравоохранение, государственный документооборот и т. д.

По мнению специалистов, в ближайшее время блокчейн-технология будет использоваться в государственном секторе ведущими мировыми державами, около 10 % всего мирового ВВП будет создано при использовании блокчейна.

Государственный сектор – это сложный механизм с централизованной системой управления. От развитости этой системы зависит успешное функционирование государства в целом. Блокчейн может облегчить и сделать более эффективной работу таможенных органов. Он может эффективно решать множество задач, ранее решаемых только с помощью централизованных механизмов при достаточно высоких затратах.

Позволяя цифровой информации распространяться, но не копироваться, технология блокчейн создала основу нового вида интернета. Технология была первоначально разработана для цифровой валюты, биткойна, но в настоящее время мировое сообщество ищет другие потенциальные варианты использования данной технологии (рис. 1) [1].

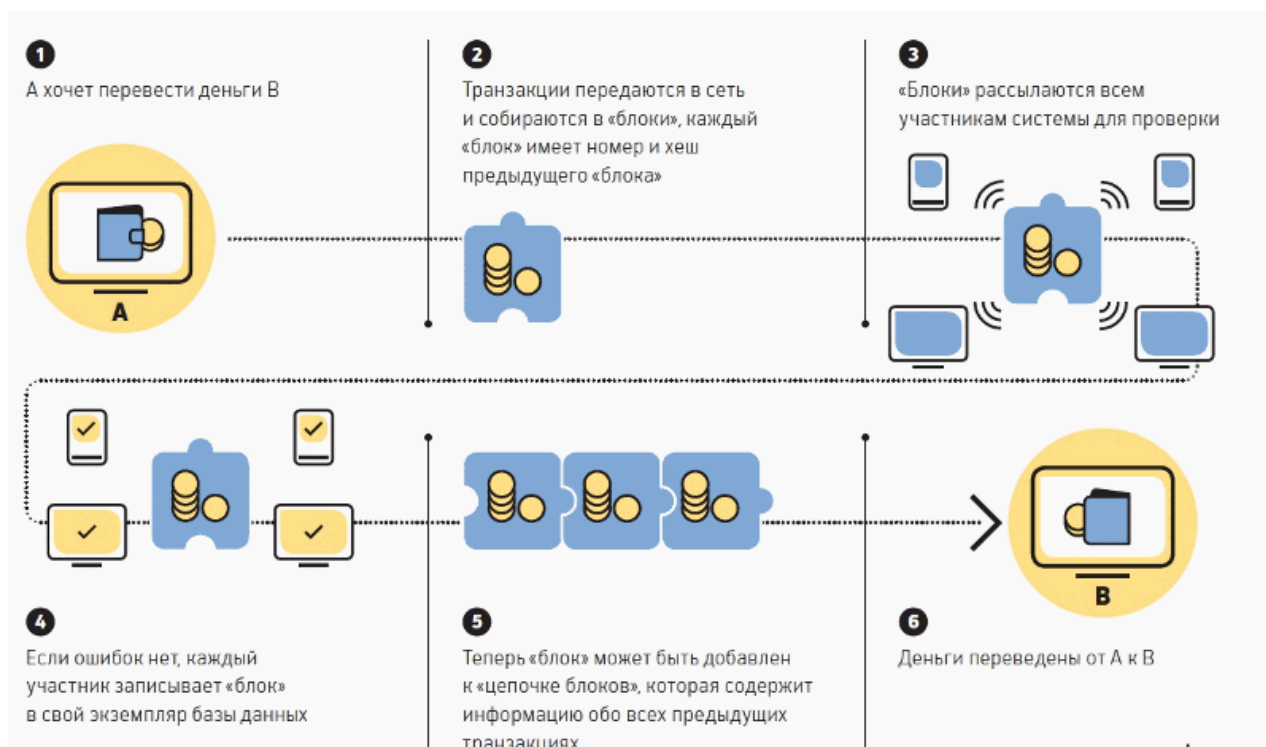


Рис. 1. Схема технологии блокчейн на примере криптовалюты

В настоящее время система таможенных органов, как в России, так и в других странах, выступает в роли вспомогательного органа, содействующего реализации государственных интересов во внешней торговле, в развитии предпринимательства и внешнеторговой деятельности.

Таможенная система – система централизованная, из-за чего возникает ряд трудностей в виде высокой нагрузки, сложной системы обеспечения безопасности и др. Таможенный документооборот в бумажной форме неэффективен, а хранение данных весьма дорогостояще. Хотя внедрение электронной подписи несколько упростило многие операции, однако и при этом способе присутствуют риски, такие как хищения подписи, а кроме того, сам механизм недешев в применении.

С каждым годом масштабы международной торговли увеличиваются, что усложняет работу таможенных органов. Поэтому специалисты рекомендуют создать электронные таможенные органы, которые будут способствовать повышению уровня эффективности таможенного администрирования.

Возможные варианты использования технологии блокчейн в реформировании таможенных органов описал в своей работе А. И. Бубель [2].

Система расчетов, основывающаяся на блокчейне, может серьезно упростить механизм, а также основательно снизить затраты на его обеспечение. Будут определены способы установления личности участников операций, способы хранения данных о таможенных операциях, а также будет определена связь факта оплаты таможенных платежей с фактом проведения таможенного контроля.

При введении в действие блокчейн-технологии сотрудники таможенных органов будут видеть грузы в реальном времени и владеть качественной информацией для того, чтобы сократить риски, принимая решение о более тщательном контроле. Все участники цепочки поставки имеют возможность видеть перемещение груза на всех этапах. Кроме того, они будут иметь возможность наблюдать статус документов.

Блокчейн позволит отказаться от проверки разрешительных документов в бумажном виде при вывозе товаров. Для этого потребуется создать децентрализованную базу, которую будут использовать государственные органы [3]. Участники при подаче документов будут вносить специальный ключ разрешительного документа. После сотрудники таможни проводят проверку ключа на подлинность, и если он совпадает, то документ подлинный. Должностные лица обращают запросы напрямую в мировое пространство внешнеэкономической деятельности. Благодаря этому, таможенные органы получают достоверную информацию из реестра, участником которого будет декларант [4]. Данный механизм существенно сократит административные издержки. Кроме того, новая система позволит предотвращать неправильную маркировку товаров, обнаруживать поставки контрабанды.

Как и для поддержания любой другой системы, блокчейн требует надежных технических ресурсов. Для образования новой системы документооборота потребуется обучение служащих не только таможни, но и других государственных органов и пользователей. Технология не только усовершенствует работу государственных систем, но и создаст новые рабочие места. Для хорошо развитого и обеспеченного государства данные ограничения не будут непреодолимыми.

В Российской Федерации было создано множество предпосылок для развития блокчейн-платформы. С развитием данного механизма страна смогла бы значительно повысить свою конкурентоспособность на мировой арене. В России имеется достаточно высококвалифицированных специалистов, работающих в сфере криптографии, экономики и информационных технологий для установления данной технологии в государственной системе.

Для начальной стадии внедрения блокчейн-технологии в таможенную систему необходимо создать площадку для экспериментов, где будут выработаны соответствующие таможенные технологии, обеспечена их открытость, но в то же время и конфиденциальность. Если функционирование будет успешным, должны быть разработаны нормы, которые внесутся в законодательную базу для официального введения новшества в действие.

Официальные власти стран исследуют возможности применения новой технологии в функционировании таможенных систем. США, Великобритания, Южная Корея, Китай и др. передовые страны создают комитеты по работе с блокчейн-технологией.

В декабре прошлого года в Брюсселе ряд стран, таких как Мальта, Италия, Кипр, Португалия, Франция, Испания, подписали соглашение об использовании блокчейн-системы для модернизации экономики своих стран. В рамках подписанного в Брюсселе соглашения страны будут продвигать при-

менение блокчейн-технологий и сотрудничать в областях развития инновационной технологии, чтобы стать «лидирующим регионом в этом секторе». Блокчейн способствует увеличению уровня эффективности обеспечения граждан государственными услугами в образовании, здравоохранении и других областях.

Непрерывное развитие торговли товарами и услугами требует быстрого и четкого оформления операций участников внешнеэкономической деятельности таможенными органами. Децентрализованная система блокчейна позволит вести учет данных, затрачивая намного меньше ресурсов, чем существующие ныне централизованные системы. А незаконные кражи данных и изменение существующих данных в реестрах устраним криптографическая защита.

Кроме того, новый механизм модернизирует сертификацию и выдачу лицензий, а в дальнейшей перспективе и полностью от них отказаться. Фундаментом станет взаимное доверие общества и властей к технологии блокчейн.

Таким образом, блокчейн-платформа может стать инструментом, посредством которого будут налажено мировое информационно-техническое взаимодействие.

Анализируя возможности технологии блокчейна, можно с уверенностью сказать, что использование данного механизма в системе таможенного администрирования является целесообразным. Требуется доскональное изучение экономической части внедрения блокчейна, надежности и защищенности, а также целесообразности его использования, учитывая наличие системы межведомственного электронного документооборота органов власти и базы данных таможенных органов.

Блокчейн – это технология будущего. Она разительно изменит нашу жизнь, при внедрении не только в систему таможенных органов, но и в государственный сектор в целом. Работа государственных служащих станет прозрачнее, эффективнее и в разы быстрее. Технология блокчейн станет интересна в вопросах экономической безопасности не только организаций, но и государства в целом. Внедрение блокчейн-механизма будет способствовать обеспечению экономической безопасности государства, хоть и потребует огромных затрат как денежного ресурса, так и человеческого. Преимущества, которые дает использование технологии блокчейн, раскрываются при решении широкого спектра задач, возникающих в реальной жизни.

Библиографический список

1. Что такое Блокчейн (Blockchain)? Технология распределенного реестра простыми словами. URL: <https://mining-cryptocurrency.ru/blockchain> (дата обращения: 03.03.2019).
2. Бубель А. И. Возможности использования блокчейна и виртуальных токенов в таможенных операциях // Таможенная политика России на Дальнем Востоке: Владивостокский филиал РТА. 2016. № 4 (60). С. 14–22.
3. Нигматуллин Т. А., Краснова А. И., Лавринович А. А. Перспективы использования технологии блокчейн таможенными органами Российской Федерации // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2016. № 4 (60). С. 11–14.
4. Яковлева Е. Ю., Сергеев И. В. Обзор технологий блокчейн в качестве инструмента таможенного администрирования // Молодой ученый. 2017. № 20 (154). С. 301–304.

УДК 336.67

Ю. В. Карнаухова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ:
ВЗАИМОСВЯЗЬ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ**

В современных экономических условиях руководство организаций заинтересовано в грамотной организации бухгалтерского учета, поскольку от этого зависит финансовый результат деятельности предприятия, его финансовое положение, эффективное использование ресурсов и т. д. Помимо бухгалтерского учета, в соответствии с законодательством Российской Федерации, организации обязаны вести налоговый учет и предоставлять его результаты в виде деклараций на проверку налоговой инспекции.

Вопрос расхождения в бухгалтерском и налоговом учете признания доходов и расходов организации стоит давно и актуален до сих пор, поскольку они формируют финансовый результат, от которого зависит величина налоговой нагрузки.

Основным отличием бухгалтерского от налогового учета является цель, с которой их ведет организация. В случае ведения налогового учета организацией, применяющей общую систему налогообложения, является определение суммы налога на прибыль. Основной целью ведения бухгалтерского учета является составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, на основании которой можно судить о деятельности организации, что по данным налогового учета сделать невозможно.

Различия между бухгалтерским и налоговым учетом условно можно разделить на две большие группы: различия в признании доходов и различия в признании расходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Признание доходов в бухгалтерском и налоговом учете заключаются в [1]:

- определении понятия дохода;
- классификации доходов;
- ограничении в признании доходов;
- порядке признания доходов.

Теперь рассмотрим эти пункты подробнее.

В бухгалтерском учете в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» доходами организации признается увеличение экономической выгоды в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [2]. В налоговом учете доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить, и определяемая в соответствии с главами НК РФ [3, ст. 41]. В определении доходов что в налоговом, что в бухгалтерском учете используется понятие экономической выгоды, под которой подразумевается потенциальная возможность имущества прямо или косвенно способствовать притоку денежных средств в организацию.

В бухгалтерском учете доходы классифицируются на доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы. К доходам от обычных видов деятельности относятся выручка от продажи продукции и/или товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг. Прочими доходами в бухгалтерском учете признаются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора, курсовые разницы и т. д.

В налоговом учете доходы классифицируются на доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав и на внереализационные доходы. Первые представляют собой выручку от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав. К внереализационным доходам, в соответствии с НК РФ, относятся те доходы, которые не признаются доходами от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав [4, ст. 250]. Примером таких доходов могут служить доходы от долевого участия в других организациях, доходы в виде курсовых разниц и т. д.

На основании данной классификации можно сделать вывод о том, что в определении доходов от основного вида деятельности организации что в налоговом, что в бухгалтерском учете мы имеем дело с выручкой, то в определении прочих доходов и внереализационных доходов, которые прописаны в ПБУ 9/99 и ст. 250 НК РФ соответственно, видно, что в бухгалтерском учете список прочих доходов является открытым, а в налоговом учете четко регламентирован список операций, которые могут быть признаны в качестве внереализационных доходов.

В бухгалтерском учете не признаются доходами организации поступления от юридических и физических лиц, например, сумм возмещаемых налогов, в погашение кредита, займа, предоставленного организацией заемщику и т. д. [2]. В налоговом учете не являются доходами те доходы, которые поступили в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, полученных от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, определяющими доходы и расходы по методу начисления; в виде имущества, которое получено в форме залога или задатка в качестве обеспечительных обязательств и т. д. [4, ст. 251].

Если рассматривать аспекты признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете, то в общем случае их данные будут совпадать. Но на наш взгляд важно выделить частные случаи, возникновение которых ведет к расхождению в бухгалтерском и налоговом учете.

Первым случаем возникновения расхождений в бухгалтерском и налоговом учете является признание доходов от участия в капитале других организаций. Если организация получает такого вида доход, то в бухгалтерском учете он может быть включен как в доходы от обычных видов деятельности, так и в прочие доходы, в зависимости от вида деятельности организации. В налоговом учете данный вид дохода может быть отнесен только к внереализационным доходам, за исключением случаев, предусмотренных ст. 250 НК РФ.

Помимо отличия в виде признания дохода, в налоговом учете существует перечень доходов, которые не могут быть учтены при формировании налога на прибыль, несмотря на то, что в бухгалтерском учете нет ограничения на их признание. Таким примером является поступление в виде имущества, имеющее денежную оценку, которое получено в виде взноса (вклада) в уставный капитал (фонд) организации.

Третий случай, при котором возникает разница между бухгалтерским и налоговым учетом, является дата признания доходов. Поскольку в общем случае бухгалтерский учет организации могут вести только методом начисления, не считая субъекты малого предпринимательства, то налоговый учет доходов можно вести как методом начисления, так и кассовым методом. Здесь следует понимать, что если в налоговом и бухгалтерском учете доходы признаются разными методами, то возникает разница в дате признания этих доходов, а соответственно и разница в сумме доходов, отражаемых в бухгалтерской отчетности и налоговой декларации.

Помимо доходов на финансовый результат организации оказывают и ее расходы. Особенности их признания в бухгалтерском и налоговом учете рассмотрим ниже.

Порядок учета расходов в бухгалтерском учете регламентирует ПБУ 10/99 «Расходы организации», утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н.

Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества) [5, п. 2].

Расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком [4, п. 1 ст. 252].

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

То есть для того, чтобы признать в налоговом учете расход, должны выполняться следующие условия:

- затраты обоснованы;
- затраты документально подтверждены;

– затраты произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В бухгалтерском же учете расходы признаются при наличии условий, поименованных в п. 16 ПБУ 10/99 [5]:

- расход производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- сумма расхода может быть определена;
- есть уверенность, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива.

Если в отношении любых расходов, осуществленных организацией, не исполнено хотя бы одно из названных условий, то в бухгалтерском учете организации признается дебиторская задолженность.

Исходя из сказанного выше, можно сделать вывод о том, что в общем случае на стадии признания расходов данные налогового учета и бухгалтерского учета совпадут.

Но, как и в случае признания доходов в налоговом и бухгалтерском учетах, расходы так же будут отличаться, поскольку в налоговом учете признаются не все расходы, учитываемые в бухгалтерском учете. Существуют и другие различия. Рассмотрим их более подробно.

В первую очередь стоит обратить внимание на то, что часть расходов, учитываемых в бухгалтерском учете, в целях налогового учета прибыли приняты не будут. Данные расходы приведены в ст. 270 НК РФ. Примерами расходов, не принимаемых при расчете налога на прибыль, являются расходы в виде сумм начисленных налогоплательщиком дивидендов и других сумм прибыли после налогообложения; суммы пени, штрафов и других санкций, перечисляемых в бюджет; в виде взноса в уставный (складочный) капитал и другие расходы, которые учитываются в свою очередь в бухгалтерском учете.

Следующим отличием является то, что часть расходов, учитываемых в налоговом учете являются нормируемыми, что существенно отличается от бухгалтерского учета. Например, расходы на капитальные вложения для целей налогообложения прибыли являются нормируемыми, в соответствии с п. 9 ст. 258 НК РФ. В бухгалтерском учете можно принять всю сумму расходов на капитальные вложения.

Третьим отличием является то, что момент признания расходов в налоговом учете может отличаться от момента их признания в бухгалтерском учете, даже если сумма данных расходов не будет отличаться. Данное отличие возникает при использовании разных методов начисления в бухгалтерском и налоговом учете. Например, расхождения между бухгалтерским и налоговым учетом могут возникнуть при учете курсовых разниц.

Начисление амортизации также может привести к расхождению финансовых результатов в бухгалтерском и налоговом учете. Это связано с тем, что в соответствии с бухгалтерским учетом начисление амортизации происходит отдельно по отношению к каждому объекту в тот момент, когда организация принимает объект к учету. В налоговом учете наоборот, организация может применять выбранный в учетной политике метод начисления амортизации в отношении всех объектов амортизируемого имущества. Исключения составляют объекты, по которым амортизация может начисляться только линейным методом.

При принятии к учету основных средств возможно возникновение расхождений между учетами в связи с определением срока полезного использования. В бухгалтерском учете срок полезного использования можно определить самостоятельно с учетом некоторых особенностей, например, с учетом ожидаемого физического износа, а в налоговом учете в общем случае амортизация определяется согласно классификации основных средств [6].

Расхождения между данными видами учета могут возникнуть при изменении срока полезного использования объектов основных средств, при применении повышающих коэффициентов, при установлении лимита отнесения объектов к основным средствам. Также в налоговом учете существует амортизационная премия, чего нет в бухгалтерском учете. Под амортизационной премией понимается

предусмотренное налоговым законодательством единовременное списание на расходы части осуществленных капитальных вложений.

Сравнивая бухгалтерский и налоговый учет, становится очевидна их разница. Обе формы ведения финансовой отчетности считаются сбором обобщающих сведений по итогам работы за отчетный период. Но ведутся они по различным правилам в зависимости от системы налогообложения, нормативных актов и их изменений.

Поэтому при выработке учетной политики важно выбрать методы ведения бухгалтерского учета, которые помогут организации создать оптимальную налоговую нагрузку и, как следствие, сохранить конкурентоспособные цены на свою продукцию, товары, услуги.

Библиографический список

1. Бусыгина Ю. Бухгалтерский и налоговый учет: в чем разница? // СПб. Контур. 17.07.2018 URL: <https://school.kontur.ru/publications/360> (дата обращения: 21.11.2018).
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99: приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 08.11.2010 г.). URL: <http://www.garant.ru/12115839/> (дата обращения: 21.11.2018).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2018 г.). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76276 (дата обращения: 21.11.2018).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2018 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2018 г.). URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=638626#03419800749236821> (дата обращения: 21.11.2018).
5. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99: Приказ Минфина России от 06.05.1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015 г.). URL: <http://base.garant.ru/12115838/> (дата обращения: 30.11.2018).
6. Ткаченко А. А., Семькина Л. Н. Взаимосвязь и отличительные черты бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. науч. журн. 2018. № 5 (50). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/5810> (дата обращения: 30.11.2018).

УДК 657.1.011.56

Г. А. Кокарев

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Н. Г. Лашкова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель

ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДЕЛА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тенденции развития малых предприятий, выступающих важной составной частью всего комплекса экономики России, обуславливают необходимость обеспечения производственной безопасности и предостережения от коммерческих угроз.

В связи с этим налоговым законодательством предусматривается открытость и адаптивность развития предпринимательской деятельности. В этом же направлении осуществляется функционирование интерактивного сервиса ФНС России «Прозрачный бизнес», позволяющий налогоплательщикам контролировать размещаемую о предприятии информацию и оперативно получать комплексные сведения о задолженностях, штрафах и иных налоговых правонарушениях своих контрагентов.

Государственная социально-экономическая направленность в соответствии с Законом № 209-ФЗ, регулирующего взаимодействия юридических, физических лиц, государственных органов в части малого и среднего предпринимательства (МСП) связаны с:

- созданием конкурентоспособных условий для малых фирм;
- предоставлением условий для продвижения производимой ими продукции, выполняемыми работами, интеллектуальными продуктами на российский и иностранный рынки;
- увеличением занятости населения в малом предпринимательстве;
- содействием увеличению размеров производимой малым бизнесом продукции в общих объемах ВВП;
- повышением доли налоговых перечислений малыми фирмами;
- формированием для МСП конкурентных преимуществ на товарном рынке;
- разделением полномочий в сфере поддержки малых компаний между субъектами федеральных органов власти и местным самоуправлением;
- усилением ответственности со стороны государства за создание удобных условий для предпринимательства;
- созданием возможности участия в проведении государственной политики в части предпринимательской деятельности, оценке проектов нормативно-правовых документов РФ, которые регулируют функционирование малых предприятий;
- обеспечением одинаковых условий доступа малого бизнеса к получению господдержки, исходя из условий ее оказания, которые установлены государственными программами РФ.

Стратегией, утвержденной Правительственным распоряжением России от 02.06.2016 г. № 1083-р на период до 2030 г. определено развитие малых фирм как важного фактора инновационного развития и совершенствования отраслевой структуры российской экономики, предусматривается обеспечение конкурентоспособности, гибкости и адаптивности экономического развития, высокоскоростных технологических обновлений в предпринимательстве.

Приоритетные направления Стратегии предусматривают:

- интеграцию функций поддержки МПС;
- продвижение продукции малого бизнеса, в частности, путем увеличения доступа к закупкам продукции и услугам предприятий госсектора экономики;
- повышение производительности труда в малых предприятиях;
- создание условий доступности к финансовым ресурсам для малого бизнеса;
- улучшение политики по налогообложению и неналоговым платежам;
- повышение качества госрегулирования в работе организаций малого предпринимательства.

Повышение эффективности учетно-информационных функций малых субъектов возможно в условиях:

- использования спецрежимов по налогообложению;
- ведения упрощенных систем финансовой и статистической отчетности для СМП;
- IT-систем, применяемых в целях обнаружения рикосодержащих факторов.

На практике распространено использование различных программных продуктов, наделенных комплексом технических средств, связанных с регистрацией, передачей, накоплением и обработкой учетно-аналитической информации на базе программного обеспечения.

Применение информационных технологий значительно сокращает сроки проведения аналитических процедур, в замену приближенных расчетов производятся точные вычисления и многомерные аналитические задачи в системе усиления внутривладельческого контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни.

Современный уровень развития IT-технологий и программного обеспечения в целях автоматизации всех уровней системы управления хозяйствующих субъектов позволяет осуществлять:

- сбор и регистрацию первичной документации;
- вести строгую регистрацию хозяйственных событий;
- организацию расчетных операций предприятия по оплате счетов контрагентов;
- формирование отчетного информационного массива о движении финансовых потоков.

Комплексная автоматизация учетно-аналитических процедур, начиная с первичного экономического анализа по отдельным показателям, планирования предстоящих налоговых платежей, оплаты счетов поставщиков, выплаты заработной платы и др., формирования информационных массивов по различным направлениям деятельности предприятия повышает информационный потенциал, необходимый управленческому персоналу для принятия оперативных решений.

Кроме того, использование современных компьютерных систем позволяет экономно расходовать важный ресурс – временной период, необходимый для принятия решений, для более углубленной оценки производственной деятельности, планирования и прогнозирования.

Выбор программных продуктов, предлагаемых компьютерными разработчиками, определен целями и задачами, которые ставятся перед автоматизированной обработкой экономической информации хозяйствующего субъекта.

Программное обеспечение, исходя из выполняемых функций, можно подразделить:

- программы, выполняющие функции формирования финансовой отчетности;
- программные продукты, комплексно реализующие задачи финансового и управленческого анализа;
- автоматизированные системы, обрабатывающие отдельные управленческие участки.

Например, в специализированном программном продукте «1С:8.3 Бухгалтерия предприятия», хранятся данные о контрагентах, контактная информация, сведения о банковских счетах, регистрационных кодах, данные о сотрудниках предприятия индивидуальные коды, должности, размеры должностных окладов.

В программе автоматически создаются различные формы отчетности, которые можно напечатать на бумажных носителях, сохранять в файлах для передачи по телекоммуникационным каналам в налоговый орган или непосредственно из программы.

При заполнении документов значительная часть данных заполняется автоматически. Введенная информация легко переносится из одного документа в другой.

В программе содержатся регламентированные отчеты, которые предназначены для передачи учредителям, фискальным органам (формы финансовой отчетности, налоговые декларации, отчетность во внебюджетные фонды).

Режим проверки контрольных соотношений налоговых деклараций в соответствии с рекомендациями ФНС РФ позволяет обнаружить методические и арифметические неточности, допущенные пользователями при составлении отчетов.

В одной программе может одновременно работать персонал разных отделов и подразделений предприятия [1].

Оценка вероятности непредвиденных ситуаций, возможного банкротства позволяет определить направления товарно-материальных, информационных, технологических возможностей коммерческого предприятия и обеспечения условий стабильного его функционирования и получения прибыли [2].

Мероприятия по укреплению производственных состояниях малых фирм направлены на создание достоверной информации при выборе направлений поддержания устойчивости и успешного ведения предпринимательской деятельности.

Специальные методы охватывают целые комплексы проблем экономической безопасности на внешнем и внутреннем уровне [3]:

- использование факторингового финансирования, как метода совершенствования управлением задолженностью со стороны дебиторов, в целях увеличения объемов продаж, поддержания оборотного капитала на необходимом уровне, урегулирования просроченной задолженности методами арбитража;

- контроль правильности формирования финансовых результатов от реализации продукции основного и прочих видов деятельности, соответствия отчетности данным систематической записи на бухгалтерских синтетических (аналитических) счетах;

- оценка налогообложения и возможных финансовых санкций;

- проверка обобщающих показателей (прибылей и убытков) за отчетный период, установления фактов неверного расчета налогооблагаемой прибыли;

- проверка рисковосодержащих факторов приемлемого размера, низкой вероятности их обнаружения;

Задачами налоговой политики организации являются оптимизация платежей налогов, снижение налоговых потерь по конкретным налогам, минимизация налоговых потерь по совокупности налогов, для чего предусматриваются новые системы контроля, например, использование онлайн-касс [4].

При использовании онлайн-ККТ расчетные операции с покупателями производятся посредством специального оператора фискальных данных, пробивается уникальный номер чека, чек передается покупателю, все данные о платежах подаются в Федеральную налоговую службу (ФНС) [5]. Применение онлайн-касс освобождает от ведения первичных документов (формы КМ), о чем заявлено в письме ФНС России от 03.04.2017 г. № ЕД-4-20/6181.

Новая система расчетов сопряжена определенными финансовыми затратами, но в то же время имеются и преимущества, позволяющие фискальным органам контролировать выручку от продаж товаров через Интернет-сети, покупателям не нужно беспокоиться о бумажном чеке, так как он передается на его мобильный девайс или электронную почту [6].

Библиографический список

1. Захарова Р. Л., Романова И. В. Правовые аспекты учета и налогообложения и обеспечение экономической безопасности субъектов малого предпринимательства // Актуальные проблемы экономики и управления. 2017. № 3 (15). С. 7–13.

2. Козменкова С. В., Артамонова М. А. Онлайн-кассы как мера противодействия теневой экономике: проблемы внедрения и особенности бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 6. С. 2–6.

3. Воронов С. А., Зубарева Л. В. Систематизация методов оценки кадровых рисков при формировании стратегии развития организации в условиях ее реструктуризации // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2012. № 38. С. 24. URL: <http://uecs.ru/uecs-38-382012/item/1033-2012-02-14-05-48-17> (дата обращения: 18.03.2019).

4. Клокова М. И. Экономическая безопасность предприятия как необходимый элемент управления предприятием в современной рыночной экономике // Системное управление. 2014. № 4. С. 53–58.

5. Шестакова Е. В. Налоговое законодательство для МСП, изменения, важные для субъектов малого предпринимательства в 2019 году // Финансовая газета. 2018. № 44.

6. Логвиненко К. В. Вопросы введения онлайн-касс // Молодой ученый. 2017. № 44. С. 113–116.

7. Будагов А. С., Захарова Р. Л., Романова И. В. Вопросы применения учетно-аналитических систем в процессе управления экономической безопасностью предприятия // Казанская наука. 2017. № 11. С. 22–25.

8. Деревяшкин С. А. Об анализе экономических рисков и их влияния на капитал организации // Экономические науки. 2015. № 127. С. 134–140.

УДК 316.344.2

А. Н. Конанова

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

БЕДНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

На сегодняшний день проблема бедности является актуальной среди глобальных проблем в России. Она оказывает негативное влияние на экономику, социальные отношения, политику и культуру.

В научной литературе понятие «бедность» – это характеристика экономического положения индивида или социальной группы, при котором они не могут удовлетворить определенный круг минимальных потребностей, необходимых для жизни, сохранения трудоспособности и продолжения рода [1].

Существует три концепции определения бедности.

1. Абсолютная бедность – состояние, когда индивид не способен удовлетворить свои базовые потребности в пище, жилище, одежде, тепле, либо способен удовлетворить только минимальные потребности для своего выживания.

2. Относительная бедность. Под ней понимается невозможность поддерживать уровень жизненных стандартов, принятых в обществе. Относительная бедность показывает, как люди бедны по сравнению с другими людьми.

3. Субъективная бедность основывается на мнении, что только сам индивид может определить, беден ли он. Субъективная бедность устанавливает черту бедности на основе анализа представлений населения о том, какой объем ресурсов необходим для удовлетворения их потребностей [2].

Стоит отметить, что основным принципом для расчета бедности является прожиточный минимум для человека, т. е. минимальный уровень дохода, который требуется для обеспечения определенного уровня жизни в данной стране.

Показатели, характеризующие бедность:

– черта бедности определяется уровнем бедности (доля населения с доходами ниже черты бедности);

– коэффициент глубины бедности (степень материальной недостаточности бедных семей);

– коэффициент остроты бедности (степень расслоения бедных семей по уровню дохода).

Черта бедности – это граница, разделяющая бедных и небедных. Для определения черты бедности используется уровень располагаемого дохода, валового дохода или потребления, ниже которого человек считается бедным.

В России в основу оценки бедности положена абсолютная концепция определения черты бедности. Порогом бедности считается установленный законодательством прожиточный минимум, вычисляющийся нормативным методом с расчетом на месяц на одного человека. В III кв. 2018 г. прожиточный минимум составил: на душу населения 10451 р., для трудоспособного населения – 11 310 р., пенсионеров – 8615 р., детей – 10 302 р. Данный показатель устанавливается правительством РФ ежеквартально на основании потребительской корзины и данных Росстата об уровне потребительских цен на продукты питания, непродовольственные товары и услуги, и расходов по обязательным платежам и сборам [3].

Если доходы гражданина меньше прожиточного минимума, то он признается бедным и получает право на помощь от государства. Именно от величины прожиточного минимума отталкиваются все расчеты социальных выплат – будь то пенсии или пособия.

По данным Росстата, численность россиян с доходами ниже прожиточного минимума в первом полугодии 2018 г. составила около 20 млн чел. или 13,6 % от всего населения. По итогам прошлого года уровень бедности равнялся 13,2 %. Как мы видим, бедность в России снижалась с 2000 по 2012 г., затем начала постепенно расти (рис. 1). В 2016 г. уровень бедности вырос с 10,7 до 13,3 % по сравнению с 2013 г. Это обусловлено сокращением реальных доходов населения [4].

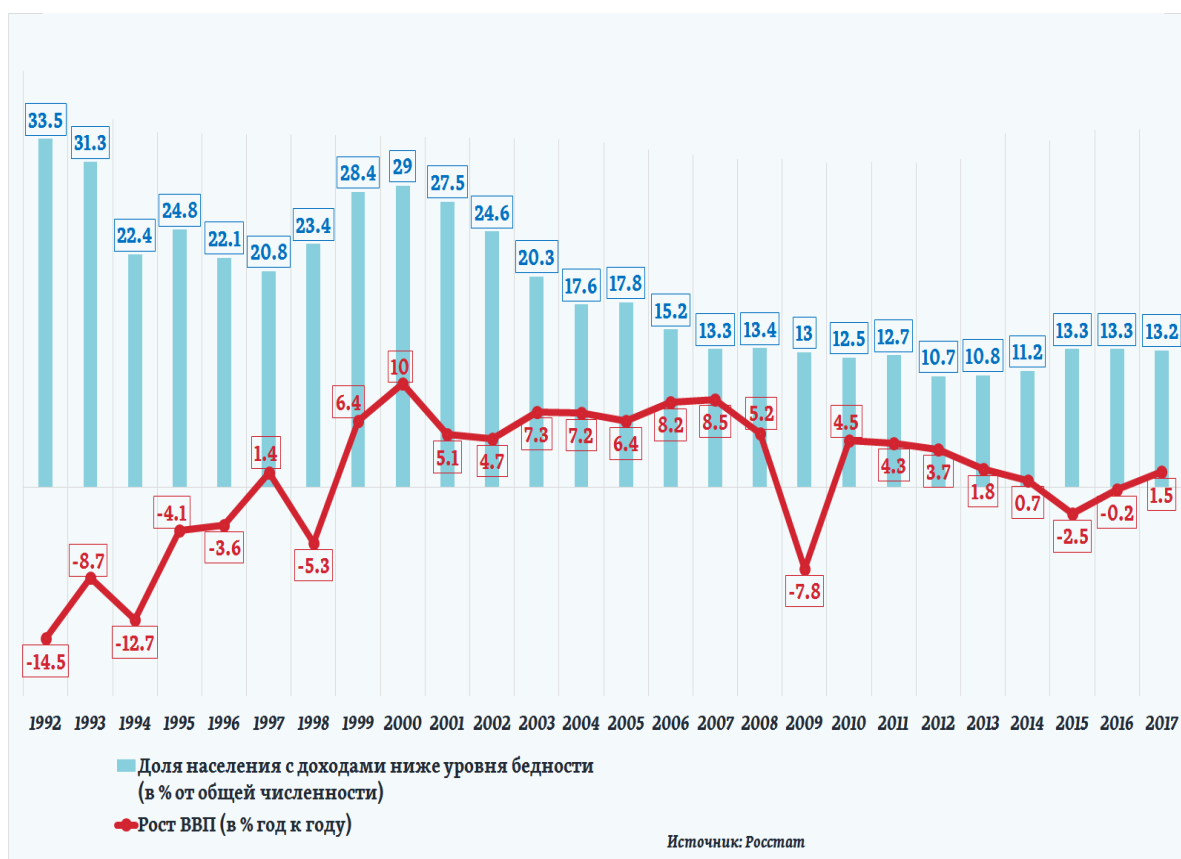


Рис. 1. Доля населения с доходами ниже уровня бедности

Уровень бедности представляет собой долю населения, семейный доход которой находится ниже какого-то абсолютного уровня, называемого чертой бедности, и не имеющую возможности приобрести товары из минимальной потребительской корзины (выражается в процентах).

Согласно официальным данным, в 2018 г. более 20,3 млн чел. в России живут за чертой бедности, имея доход ниже прожиточного минимума. Из них – все, чей доход ниже прожиточного минимума, а это матери-одиночки, многодетные семьи, неполные семьи, 11 млн работающих россиян, из них доходы 3 млн работников крайне малы, фактически люди находятся в нищете [5].

Глубина бедности – это разница между чертой бедности и уровнем соответствующего показателя благосостояния (потребление, расходы, доходы и др.) бедных, т. е. показатель отражает степень превышения черты бедности над уровнем расходов или средним доходом бедных. В РФ глубину бедности оценивают, как сумму доходов, которую необходимо доплатить всем бедным, чтобы они перестали быть таковыми, в процентном выражении от объемов доходов всего населения.

По данным Росстата, дефицит денежного дохода в 2018 г. будет составлять, как и в 2017 г., 454,5 млрд руб., в то время как 2016 г. данный показатель составлял 444,5 млрд руб. [4].

Острота бедности – это средневзвешенное отклонение доходов обследуемых семей от величины прожиточного минимума, определяется величиной суммарного квадратичного дефицита доходов, соотнесенного с общим числом обследуемых семей.

Это отклонение можно определить с помощью коэффициента Джини, он изменяется от 0 до 1. Чем больше его значение отклоняется от нуля и приближается к единице, тем в большей степени доходы сконцентрированы в руках отдельных групп населения. Индекс Джини в 2017 г. составил 0,412, а в 2016 г. – 0,414, максимальный показатель был 2007 г. – 0,422.

Как и во многих странах, риск бедности не одинаков для различных групп населения. Бедность может возникнуть из-за различных причин, которые, в свою очередь, объединяются в следующие группы:

- экономические (безработица, низкая заработная плата, низкая производительность труда, неконкурентоспособность отрасли);

- социально-медицинские (инвалидность, старость, высокий уровень заболеваемости);
- демографические (неполные семьи, большое количество иждивенцев в семье);
- образовательно-квалификационные (низкий уровень образования, недостаточная профессиональная подготовка);
- политические (военные конфликты, вынужденная миграция);
- регионально-географические (неравномерное развитие регионов);
- религиозно-философские и психологические (аскеза, как образ жизни, юродство) [1].

Для предотвращения нищеты и уменьшения масштабов бедности можно предпринять следующие меры:

- оказание адресной социальной помощи для бедного населения (инвалидов, пенсионеров, одиноких родителей, беженцев, семьи с детьми, многодетные семьи и др.);
- ведение достаточно жесткой ценовой политики со стороны государства. Очень важно фиксирование цен на те продукты, которые входят в продовольственную корзину жителя страны и нужны ему для поддержки жизнедеятельности;
- увеличение занятости населения;
- поддержание макроэкономической стабильности;
- проведение антиинфляционной политики;
- возвращение бесплатного и качественного здравоохранения;
- решение жилищной проблемы населения путем предоставления ипотечных кредитов под 1–2 %, государственного строительства жилищного фонда для малообеспеченных, молодых семей и молодежи;
- увеличение пенсионных выплат до размера прожиточного минимума;
- увеличение стипендиальных выплат как минимум до размера стоимости продовольственной корзины, чтобы студент мог проживать и не бояться, что останется ни с чем в случае отсутствия поддержки от родителей или родственников;
- увеличение прожиточного минимума;
- увеличение заработной платы и т. д.

Характерной отличительной чертой российской бедности является то, что за чертой бедности могут оказаться не только безработные, но и работающее население. Важно анализировать показатели бедности для характеристики минимального уровня потребления, регулировать неравенства в распределении доходов, выделять определенные группы для программ социальной поддержки и оценки их результативности. И именно в периоды кризисов динамика бедности должна становиться предметом повышенного внимания представителей политической власти.

Библиографический список

1. Бедность как характеристика экономического положения индивида URL: http://economicdefinition.com/Economic_Crisis/Bednost__Poverty__eto.html (дата обращения: 10.03.2019).
2. Федеральное собрание Российской Федерации: официальный сайт URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4508/15095> (дата обращения: 10.03.2019).
3. Приказ Минтруда России от 24.08.2018 г. № 550н «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за II квартал 2018 года». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_306383/ (дата обращения: 10.03.2019).
4. Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/# (дата обращения: 11.03.2019).
5. Расчет индекса бедности 2018 г. URL: <https://pronedra.ru/bednost-v-rossii-statistika-2018-goda-prognoz-na-2019-god-295450.html> (дата обращения: 10.03.2019).

УДК 316.344

А. М. Кузнецов

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

СРЕДНИЙ КЛАСС И ЕГО ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Средний класс представляет собой одновременно и следствие, и важнейший сегмент экономической безопасности страны, который обеспечивает социально-экономическую стабильность в обществе, демократические устои и реализацию общественных интересов, инновационный характер экономического развития.

Выделение в качестве одного из основных индикаторов экономической безопасности доли среднего класса (не менее 50–60 % населения) обусловлено его особой значимостью и ролью в современной экономической системе. Средний класс, как показывает опыт развитых стран, выполняет в обществе различные функции:

- обладая основной суммой денежных доходов, является главной частью покупателей товаров и услуг, формирующей массовый платежеспособный спрос на внутреннем рынке и стимулирующей тем самым отечественное производство и экономический рост;
- образует основной объем сбережений в виде банковских депозитов, пенсионного фонда и страховых взносов, трансформируемых через банковскую систему в пенсионные и страховые фонды, а также через фондовый рынок и инвестиции;
- обеспечивает главную часть налоговых поступлений в бюджетную систему, что позволяет государству в полной мере выполнять свои функции;
- будучи удовлетворен своим материальным и социальным положением и не испытывая поэтому протестных настроений, сохраняет социальный мир и стабильность в обществе [1].

Представители среднего класса заинтересованы в стабильности и, как минимум, в сохранении своих социальных позиций. Стремление закрепить достигнутое объективно связано с нежеланием менять «правила игры», овладение которыми позволило им занять устойчивое положение в обществе.

Средний класс в развитых странах в состоянии осознать свои цели и артикулировать их на политическом языке. Он в большей мере формирует моральные стандарты общества (в известном смысле его идеологию), поскольку благодаря своей численности доминирует в судебной системе, религиозных и политических организациях. Кроме того, среднему классу присущи специфические функции: обеспечение высокой производительности труда; производство и распространение знаний, информации; определение характера и структуры потребительского рынка. И наконец, не менее важное обстоятельство – средний класс в целом рассматривается как гарант политической свободы.

Говоря о российском среднем классе, важно подчеркнуть, что в нем велика доля государственных чиновников, а доля предпринимателей и управленцев гораздо ниже, чем на Западе. Преимущественно основу российского среднего класса составляет высший и средний персонал бюджетной сферы, менеджеры высшего и среднего звена, мелкие и средние предприниматели, фермеры, некоторые слои технической и гуманитарной интеллигенции, рабочие высокой квалификации.

В структуре затрат представителей среднего класса преобладают расходы на автомобили и текущее потребление. Исключение составляет Москва, где структура расходов больше соответствует понятию «средний класс», для которого свойственно основное направление затрат на инвестиции, недвижимость, товары длительного пользования. Самые большие расходы у столичного среднего класса уходят на жилье, на втором месте – траты на автомобиль, текущее потребление.

Главными ценностями среднего класса России являются: хорошее образование, хорошие способности, трудолюбие, нужные знакомства. Российский средний класс идеологически и политически нейтрален.

Базовыми ценностями среднего класса являются:

- сочетание демократического устройства политической системы с элементарным порядком; особенно важна свобода выбора профессии и форм заработка, перемещений (включая выезд за ру-

без), получения информации, политических взглядов, а также неприкосновенность личной жизни, безопасность;

- баланс между рыночной экономикой и сильной ролью государства, масштабная постановка задачи формирования социального государства;
- открытая внешняя политика, зарубежное партнерство, с одной стороны, и сохранение национального достоинства – с другой;
- отказ от революционного насилия в пользу поступательного реформирования.

Таким образом, стабильное поступательное развитие современного общества невозможно обеспечить без формирования значительного слоя среднего класса. Данный слой западного образца, с которым обычно связывают идеи социальной стабильности, гармонии и устойчивого развития, равно как индивидуальной свободы, экономической независимости и достойного существования, рассматривался как ключевой элемент той модели социального развития, к которой идет большинство современных обществ, а следовательно, должно двигаться и российское [2].

Согласно отечественной методике принадлежность российских граждан к среднему классу определяется, прежде всего, уровнем дохода, позволяющим обеспечить свои семьи следующим набором благ:

- питание, по калорийности и структуре соответствующее как минимум физиологическим нормам;
- средний набор магазинной одежды и обуви и необходимый минимум бытовой техники;
- возможность приобрести автомобиль, хотя бы отечественную марку или поддержанную иномарку среднего класса;
- наличие отдельной квартиры и возможность улучшить жилищные условия путем обмена жилплощади на большую с доплатой или оплатить недорогой ремонт;
- возможность дать детям дополнительные к бесплатным образовательные услуги (например, репетиторы перед поступлением в вуз, иностранные языки);
- возможность в дополнение к бесплатным обеспечить некоторые платные услуги здравоохранения;
- возможность оплатить путевку в средней комфортности отечественный дом отдыха для всей семьи, а также построить небольшой домик на садовом участке.

Анализ российского среднего класса как индикатора экономической безопасности позволяет сделать следующие выводы.

1. В настоящее время нет четко сформированного понятия «российский средний класс».
2. Основным критерий формирования среднего класса в России – это уровень дохода.
3. Доходы потенциального «среднего класса» нашей страны значительно уступают доходам «среднего класса» на Западе.
4. Доля среднего класса в России не превышает 25–30 %, а для условий стабильного развития необходимо не менее 60 %.
5. С определенной долей условности в данный период российский средний класс образуют представители мелкого и среднего бизнеса, а также чиновники.
6. Определенные предпосылки развития «среднего класса» имеются, однако реализуются они разрозненно и противоречиво.
7. В условиях российской экономики знания не могут гарантировать их обладателям попадания в «средний класс» с соответствующими доходами и потреблением. Эта ситуация стимулирует «утечку мозгов» и подрывает экономическую безопасность страны.
8. В силу особенностей исторического развития в стране не были сформированы единые общепринятые социально-экономические и морально-этические ценности «среднего класса». Современные же ценности воспитываются в основном в «теневой экономике» и в процессах неэффективного использования не вполне легитимной собственности.
9. Остающиеся низкими количественные параметры и уровень самоорганизации не позволяют среднему классу в полный голос заявить о своих интересах, трансформировать их в масштабные общественные и политические проекты. Скорее всего потому, что средние слои в социальном смысле по-

прежнему существенно дифференцированы. Одни интересы – у экономически независимых предпринимательских групп, и совсем другие – у бюрократии разного уровня.

10. Экономические реформы, проводимые в России с начала 90-х гг., как ни парадоксально, до сих пор однозначно и четко не выявили ту часть населения России, которая объективно выступает их движущей силой и является гарантом стабильности.

В целом можно констатировать, что в российской специфике главный фактор попадания в средний класс – это достижение определенного уровня дохода, причем полученного в результате не только официальной, но и теневой экономической деятельности. Таким образом, доминанта финансовой составляющей деформирует структуру среднего класса России.

В настоящее время именно государственное регулирование рынка должно обеспечить увеличение масштабов среднего класса, параметры которого станут основным индикатором как собственно экономической безопасности, так и в целом трансформационных процессов в экономической системе России. Проблема формирования среднего класса должна рассматриваться как необходимая мера по созданию главного фактора экономического роста. Именно средний класс должен формировать облик и характер российской экономики, политическую структуру российского общества. Необходимо отказаться от устоявшегося, но неверного утверждения, что уровень жизни россиян отстает от уровня жизни населения развитых стран потому, что российская экономика отстает в развитии от их экономики. Наоборот, российская экономика отстает потому, что у россиян низкая цена рабочей силы и низкие доходы. Поэтому одним из главных национальных интересов России в сфере экономики должно быть формирование мощного, многочисленного среднего класса, способного в России сыграть ту же стимулирующую экономический рост и стабилизирующую общество роль, которую играет в развитых странах [3].

Библиографический список

1. Атаманчук Г. В. Обеспечение рациональности государственного управления. М.: Юрайт, 2007. 309 с.
2. Аникин В. А., Тихонова Н. Е. Средний класс в современной России: опыт многолетних исследований. М.: Весь мир, 2016. 158 с.
3. Фролов С. С. Общая социология. М.: Проспект, 2016. 213 с.

УДК 338.242

А. Н. Кузнецова

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ И ФИНАНСИРОВАНИЕМ ТЕРРОРИЗМА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Отмывание денег и финансирование терроризма – основные проблемы, с которыми приходится бороться множеству государств мира. Основную роль в этой борьбе играет эффективный надзор за финансовыми учреждениями, которые не должны попасть под контроль криминальных кругов.

Существует ряд негативных последствий, с которыми могут столкнуться финансовые учреждения, тем или иным образом задействованные в незаконных операциях:

- репутационные, когда клиенты, обеспечивающие учреждению стабильную депозитную базу и составляющие костяк надежных заемщиков теряют к нему доверие и переходят на обслуживание в другие банки;
- операционные, когда отмывание денег и финансирование терроризма отрицательным образом сказывается на внутренних процессах финансового учреждения и его отношениях с другими банками, а также ведет к увеличению производственных затрат на привлечение средств;
- правовые, когда возникает риск судебных разбирательств, вынесения неблагоприятных судебных решений, невозможности предъявить в судебном порядке претензии по некоторым контрактам, наложения штрафов и применения других санкций, включая отзыв лицензии и отстранение от работы руководства финансового учреждения (в некоторых случаях с пожизненным запретом на работу в банковском секторе).

Ключевая задача правительства любой страны – сделать все необходимое, чтобы банковская система не могла быть использована для отмывания денег и финансирования терроризма. Эта цель может быть достигнута лишь при активном участии органов банковского надзора. Преодоление трудностей, связанных с внедрением, контролем и реализацией политики борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма, стало центральной задачей как развитых, так и развивающихся стран.

На основании опыта стран, активно ведущих борьбу с данной проблемой, существуют следующие возможности борьбы с легализацией доходов, полученных преступным путем:

- создание, развитие и следование международным стандартам в области борьбы с отмыванием денег/финансированием терроризма применительно к банковскому надзору;
- определение задач, которые должна решать система банковского надзора;
- учет рисков, с которыми сталкиваются банки, когда речь идет об отмывании и финансировании терроризма; в соответствии с ними разрабатываются предупредительные меры;
- использование различных подходов к банковскому надзору;
- лицензирование банковской деятельности и соответствующие критерии;
- проведение выездных проверок;
- различные методы и инструменты, используемые надзорными органами при документарных проверках на соответствие стандартам борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма;
- проведение документарных проверок;
- обмен информацией с банками, за которыми осуществляется надзор;
- санкции, которые должны применяться в отношении банков, нарушающих требования в сфере борьбы с отмыванием денег/финансированием терроризма;
- взаимодействие надзорных органов с другими контролирующими и правоприменительными органами.

Ратификация Россией Конвенции об отмывании, выявлении и конфискации доходов от преступной деятельности в мае 2001 г. [1] и вхождение страны в систему международного сотрудничества в борьбе против опасных форм экономической преступности потребовали применения на националь-

ном уровне специальных законодательных мер, расширения полномочий правоохранительных органов, а также включения в указанную борьбу новых субъектов.

Законодательной основой указанных мер явился Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» [2], направленный на совершенствование правового механизма борьбы с экономической основой преступности. Он расширил число организаций, обязанных участвовать в реализации мер противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов. В частности, речь идет о коммерческих банках и других организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом по поручению своих клиентов, а также о Комитете Российской Федерации по финансовому мониторингу (КФМ России), образованном Указом Президента РФ от 1 ноября 2001 г. № 1263, который приступил к выполнению возложенных на него задач с 1 февраля 2002 г. Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» КФМ России был преобразован в Федеральную службу по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг).

В соответствии с названным законом коммерческий банк приобрел статус субъекта выявления и предупреждения преступлений, не связанных непосредственно с посягательствами на его безопасность; его наделили не только специфическими правами, обязанностями и компетенцией в сфере выявления и предупреждения конкретного вида преступлений, но и обязанностью принимать постоянное участие в правоохранительной деятельности. Сложилась уникальная ситуация, состоящая, в первую очередь, в том, что банк, не являясь государственной организацией, тем не менее, должен участвовать в реализации мер, которые выходят за пределы целей собственно банковской деятельности. В частности, банк обязан:

- отслеживать попытки легализации преступных доходов в процессе банковских операций (размещения денежных средств во вклады, на депозиты, использования кредитов, осуществления расчетно-кассового обслуживания клиентов, проведения иных операций и сделок);
- идентифицировать лиц, совершающих подозрительные операции с денежными средствами или иным имуществом;
- документально фиксировать и представлять в уполномоченный орган сведения об операциях с денежными средствами или иным имуществом, вызывающих подозрение в отмывании преступных доходов, и о причастных к ним лицах [3].

Указанные меры представляют собой специальные приемы расследования, облегчающие выявление и розыск преступных доходов, а также сбор соответствующих доказательств (п. 2 ст. 4 названной выше Конвенции). То есть речь идет об обязанности банка осуществлять информационно-дознательную деятельность, направленную на выявление признаков возможной преступной деятельности, документально фиксировать указанную информацию и направлять ее в уполномоченный орган исполнительной власти (Росфинмониторинг) для принятия решения о передаче материалов правоохранительным органам. Собранные банком документы могут служить поводом и основанием для возбуждения уголовного дела, представляться в орган дознания, следователю или в суд, в производстве которого находится уголовное дело, а также использоваться в доказывании по уголовным делам в соответствии с положениями уголовно-процессуального законодательства Российской Федерации, регламентирующими собирание, проверку и оценку доказательств [4].

Кроме того, банку предписывается накапливать, систематизировать, идентифицировать сведения об указанных в законе операциях и лицах, хранить собранную информацию в условиях конфиденциальности и выдавать ее по запросам уполномоченных органов (т.е. фактически создать и обеспечить функционирование специализированной системы криминалистической регистрации).

Таким образом, на банк впервые в законодательном порядке возложены функции субъекта правоохранительной деятельности – перед ним поставлены задачи выявления, хранения и передачи информации в целях борьбы с преступлениями определенного вида [5].

Отмывание денег наносит огромный ущерб экономике любой страны, поскольку тормозит ее экономический рост. Отмывание денег и финансирование терроризма могут ослабить отдельные банки, оба явления представляют угрозу для репутации всего финансового сектора той или иной страны. Таким образом, борьба с отмыванием денег является ключевым инструментом для поддержания работоспособности и стабильности финансового сектора.

Библиографический список

1. Конвенция Совета Европы об «отмывании», выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности. Страсбург, 1990. 8 нояб.
2. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 г. № 115-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/ (дата обращения: 15.02.2019).
3. Шот П. А., Макдауэл Дж., Муссе С. Предотвращение отмывания денег и финансирования терроризма: практ. рук. для банков. спец. М.: Альпина Паблшер, 2015. 316 с.
4. Сорокин К.Г. Актуальные вопросы развития национальных систем противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма в государствах – членах ЕврАзЭС. М.: Юстицинформ, 2014. 230 с.
5. Эрнандо де Сото. Иной путь. Экономический ответ терроризму. М.: Социум, 2017. 943 с.

УДК 330.34

Е. Л. Литвинко

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА США

Макроуровень национальной инновационной системы (НИС) США включает основные функциональные блоки, создающие и реализующие инновации на рынке и в государственном секторе. Государство при этом в отдельных нишах является основным покупателем инновационной продукции, например, в космосе и вооружениях.

На макроуровне НИС США включает четыре наиболее общих функциональных блока: государство, науку, бизнес и образование.

Каждый из этих элементов является интегратором вокруг себя представителей других элементов. Так образуются доверительные партнерские отношения ученых и разработчиков с преподавателями университетов, с представителями бизнеса и с госчиновниками, складывающиеся годами. На их основе в интересах общего дела образуются своеобразные неформальные анклавные группы специалистов по отдельным темам и в различных научных направлениях, образовательных центрах, отдельных рыночных нишах услуг и товаров, функциональных службах государственных органов. При этом государственные органы озадачены не столько непосредственными инновационными проблемами, сколько проблемами роста занятости, за которые они отвечают. Бюджетное финансирование увеличивается там, где рабочих мест было создано больше. С целью роста занятости они создают бизнес-инкубаторы во главе с весьма опытными (не моложе 50 лет), так называемыми, «серийными» предпринимателями, когда-то создавшими и затем продавшими целую серию своих собственных предприятий.

Преследуя цель создания множества новых рабочих мест и объектов бизнеса, госчиновники в решении этой задачи в качестве приоритета, безусловно, выделяют инновационный бизнес, поскольку он интенсивнее всего наращивает численность вновь занятого населения. Более того, состоявшийся инновационный бизнес более устойчив, чем традиционный. В этом состоит основной смысл частного государственного партнерства, который у нас понимают иначе – через совместное, чаще неэффективное, использование бюджетных денег [1, с. 61].

В США управлении инновациями на микроуровне – это, прежде всего, изменение поведения всех сотрудников компании, изменение направления их мыслей в соответствии с техническими нововведениями ради достижения поставленной цели.

К такому пониманию управления нововведениями американская промышленность пришла постепенно, начиная с 60-х гг. прошлого века. В эти годы промышленность начала сбор, анализ и классификацию статистических данных о том, как люди адаптируются к новым идеям и технологиям. В 1962 г. Эверетт Роджерс опубликовал книгу *Diffusion of Innovations* («Распространение инноваций методом проникновения»). В этой книге сотрудники впервые были классифицированы в зависимости от их отношения к инновациям. Первая формальная модель управления поведением персонала была опубликована в 1982 г. В середине 1990-х гг. американская промышленность пришла к пониманию того, что успешность внедрения технологических инноваций и производительность труда персонала напрямую зависят от успешного применения формальных методов управления нововведениями. В 2000-х гг. в американской индустрии были сформулированы обязанности менеджера-специалиста по управлению инновациями. Наконец, в 2010 г. специалисты такого профиля получили возможность обучаться по этой специальности и получать университетский диплом со специализацией *Change Management* [2, с. 63].

Согласно американской концепции, мало разработать инновацию. Для ее эффективного внедрения сотрудники должны перестроить систему своей работы, а именно – они должны:

- понимать смысл инновации и ее пользу (например, упрощение их работы или улучшение качества производимой продукции и т. д.);
- быть уведомлены о своих измененных обязанностях;

- получить необходимые знания и навыки для работы с инновациями, будь то новое оборудование или нововведения в производственном процессе;
- принять эти нововведения и, возможно, отказаться от системы работы, к которой они давно привыкли.

Подготовкой сотрудников в данных направлениях занимается специалист по внедрению инноваций. Именно он занимается обучением персонала работе с нововведениями, а также показывает им преимущества инноваций перед старым производственным процессом.

Таким образом, функции специалиста по внедрению инноваций, можно разделить на четыре направления:

- разработка производственного процесса;
- обучение персонала;
- информационное сопровождение и психологическая подготовка персонала;
- вовлечение персонала.

При отсутствии в компании отдельного человека, который выполнял бы функции по адаптации персонала к нововведениям, таким человеком чаще всего становится сам разработчик инновации.

Рассмотрим более подробно все функции специалиста по внедрению инноваций.

1. Разработка производственного процесса.

Суть этой функции понимается, как правило, не дословно – не обязательно специалист по внедрению инновации должен быть технологом-разработчиком. Им может быть представитель любой профессии. Под этой функцией понимается анализ нововведений, определение в результате этого анализа того, что именно должно поменяться в работе каждого сотрудника, чтобы использовать достоинства этих нововведения максимально эффективно.

2. Обучение персонала.

В зависимости от количества сотрудников в отделе инноваций (если такой отдел в компании вообще есть) определяется и объем функций специалиста по внедрению инноваций в направлении обучения персонала. Если в компании есть целый отдел, занимающийся нововведениями, то функции специалиста по инновациям могут ограничиваться составлением плана процесса обучения, разработкой методических материалов и назначением своих подчиненных в отделе на обучение конкретных отделов компании.

Если же отдела нововведений в компании нет, то все функции, включая личное участие в обучении каждого сотрудника, возлагаются на специалиста по внедрению инноваций.

3. Информационное сопровождение и психологическая подготовка персонала.

Информационное сопровождение предполагает предоставление каждому сотруднику такой информации о нововведении, которая влияет именно на его работу. Например, руководству компании, прежде всего, важно, насколько инновация будет обеспечивать экономию производства, сокращение сроков выполнения определенного объема работ, т. е. финансовая сторона вопроса.

Рядовые сотрудники должны быть проинформированы об их новом перечне обязанностей, условиях труда, заработной плате при ее пересмотре и т. д.

На этом этапе специалистом по внедрению инноваций, как правило, не проводится работа с каждым сотрудником лично. Для каждого подразделения создается свой пакет информации, который может быть донесен, например, через электронную почту.

Но специалисту по внедрению инноваций мало донести эту информацию, ему необходимо, во-первых, убедиться, что информация действительно дошла до каждого сотрудника, а во-вторых, быть уверенным, что вся переданная им информация была истолкована каждым сотрудником именно так, как он предполагал. Для того чтобы это проконтролировать, может быть организовано дополнительное его взаимодействие с начальниками отделов.

Психологическая подготовка заключается в том, чтобы облегчить персоналу переход от привычной системы работы к новой системе.

4. Вовлечение персонала.

Эта функция предполагает передачу информации и знаний лично, посредством групповых встреч с персоналом. На таких собраниях сотрудники могут не только получить заранее заготовленную

специалистом по внедрению инноваций информацию, но и задать интересующие их вопросы, касающиеся внедрения нововведения в их работу.

Зачастую, чтобы сделать процесс передачи опыта более эффективным, специалист по внедрению инноваций отбирает в ходе таких собраний нескольких людей, которые наиболее активно себя проявили, и продолжает дальнейшую работу с ними. Они тоже становятся экспертами в области внедрения этого нововведения и в дальнейшем помогают остальным сотрудникам в адаптации к ним.

Помимо этого, несколько минут из совещаний подразделений может уделяться внедрению нововведений и тестам, чтобы понять, насколько сотрудники приняли инновации. Этот метод хорош тем, что информацию сотрудники в этом случае получают от людей, с которыми они постоянно работают (руководители их отделов или эксперты по инновациям в их отделах), а не от специалиста по внедрению инноваций, с которым они редко работают и могут засомневаться, стоит ли задавать интересующий их вопрос.

По результатам этих четырех направлений подготовки сотрудников к внедрению инноваций, проводится анализ их знаний, энтузиазма, понимания смысла инноваций, способности самостоятельно получать необходимую для работы информацию и т. д. Работа специалиста по внедрению инноваций считается успешной, если 75 % сотрудников положительно реагируют на нововведение.

Таким образом, в США управление инновациями на макроуровне концентрируется в четырех основных блоках – государство, науку, бизнес и образование, а на уровне организаций особое внимание уделяется адаптации сотрудников к внедряемым нововведениям.

Библиографический список

1. Леонтьев Б. Б. Как работает инновационная система в США // Логистика. 2011. № 3. С. 57–61.
2. Стул М. Я. Технологии управления нововведениями: опыт США // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2015. № 3 (57). С. 61–67.

УДК 338.24.021

Ю. Д. Осипова

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л. А. Коптева – доктор экономических наук – научный руководитель

ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

На сегодняшний день в мире не существует единого понимания такого явления, как «цифровая экономика». Для полноценного взаимодействия все субъекты и объекты экономики должны обрести значительную цифровую составляющую. Например, уже в наше время «цифровая» компонента автомобиля (датчики и программное обеспечение), за счет которой существенно улучшаются его потребительские свойства и безопасность, составляет более половины его стоимости. Со временем значительная часть стоимости большинства товаров и услуг будет определяться их цифровой составляющей. Подобные товары принято называть «умными» вещами. При цифровизации должны либо существенно улучшаться их основные свойства (например, возрастает безопасность автомобиля и уменьшается его эксплуатационная стоимость), либо появляться новые свойства (управление голосом, удаленное управление через интернет или с мобильного телефона и т. д.).

Платформа «цифровой» экономики – это цифровая среда (программно-аппаратный комплекс) с набором функций и сервисов, обеспечивающая потребности потребителей и производителей, а также реализующая возможности прямого взаимодействия между ними [1].

Ценность платформы – в предоставлении самой возможности прямой коммуникации и облегчении процедуры взаимодействия между участниками. Платформы снижают издержки и предоставляют дополнительный функционал как для поставщиков, так и для потребителей. Также они предполагают обмен информацией между действующими лицами, что должно существенно улучшать сотрудничество и способствовать созданию инновационных продуктов и решений.

«Платформа» как бизнес-модель существует давно. Простым примером может служить классический рынок, на котором продавцы и покупатели (производители и потребители) находят друг друга. В современном мире можно привести много активно растущих компаний, в основе которых функционируют принципы платформенной бизнес-модели и самые яркие – это Uber и Airbnb.

Основные отличительные особенности «цифровой» экономики показаны на рис. 1.

Появление и внедрение новых технологий (производственных, финансовых, управленческих, социальных и любых других) может приводить к огромному количеству позитивных эффектов и последствий для экономики:

- повышение производительности труда;
- повышение капитализации;
- улучшение качества жизни;
- формирование новых рынков;
- повышение эффективности утилизации ресурсов (активов, капитала, компетенций);
- повышение конкурентоспособности;
- повышение безопасности.

До настоящего времени, пока процесс глобализации был не завершен, все перечисленные эффекты приводили к тому, что та страна, которая первой осваивала новую технологию, получала преимущества на международных рынках, что приводило к очередному «перделу рыночного пирога». С точки зрения отдельно взятой страны, это действительно можно трактовать как экономический рост, вызванный внедрением новой технологии. Но в масштабах экономики планеты весь рост ограничивался «дополнительной» капитализацией внедренной технологии (за вычетом капитализации вытесненной технологии).

Блокчейн (англ. Blockchain) – децентрализованный, выстроенный по определенным правилам, последовательный набор упорядоченных записей, называемых блоками.

Первое практическое применение технологии блокчейн было опубликовано 31 октября 2008 г. в статье «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System» (рус. Биткойн: пиринговая электронная система платежей) человеком или группой людей, под псевдонимом Сатоши Накамото (англ. Satoshi Nakamoto),

в которой была описана полностью децентрализованная система электронных платежных средств, не требующая доверия третьим сторонам, под названием Биткоин [2].



Рис. 1. Информационно-коммуникационные технологии и тренды «цифровой» экономики [1]

Технология блокчейн благодаря своим особенностям, находит все больше применений: авторское право, подсчет избирательских голосов, краудфайдинг инициативы, социальный авторитет, страхование, реклама, ставки и т. д.

Не вдаваясь в суть технологий и алгоритмов, перечислим главные отличительные особенности технологии блокчейн:

- данные многократно продублированы и хранятся в распределенной сети, созданной и поддерживаемой всеми участниками, что делает ее взлом практически не реализуемым;
- каждая информационная запись содержит свою предысторию, что дает возможность проверить происхождение информации и ее подлинность;
- особенности построения базы данных делают ее чрезвычайно устойчивой к хакерским атакам или противоправным действиям.

Перечисленные особенности технологии Блокчейн обуславливают основные свойства криптовалют:

- надежность;
- невозможность фальсификации;
- невозможность кражи.

Функционирование блокчейна весьма схоже со сбором пазла. Блок, являясь массивом данных, включает в себя информацию о транзакциях, которые были созданы после записи в блокчейн предыдущего блока. Транзакция представляет собой передачу биткойнов от одного пользовательского адреса на другой пользовательский адрес. Адреса генерируются системой в автоматическом режиме и являются уникальными для каждого пользователя.

В блокчейн-сети пользователь подключается к другим компьютерам для того, чтобы обмениваться с ними данными: блоками и записями. Получив новые данные, каждый пользователь проверяет их корректность и, убедившись в достоверности, сохраняет их у себя, а также передает корректные данные дальше по сети.

В технологии блокчейн транзакция подписывается при помощи закрытых ключей, соответствующих открытым ключам, присвоенным монетам, которые хотят потратить. Когда транзакция обрабатывается, этим монетам присваивается новый открытый ключ. Когда в оформлении операции участвует несколько лиц, становится важен вопрос необратимости. Если бы блокчейн управлялся одним банком с набором известных валидаторов, работающих в рамках одной юрисдикции, то выполнение транзакций было бы простым делом.

Применение технологии блокчейн вызвано следующим:

- предотвращает мошенничество с платежами;
- устраняет посредников;
- обеспечивает быстрое похождение транзакций;
- улучшает возможности хранения данных;
- вознаграждает пользователей.

Технология блокчейн неизменна, прозрачна и автономна. То есть записи в ней нельзя изменить, все транзакции на виду у любого желающего посмотреть историю и ей не нужно администрирование.

Абсолютной безопасности в наше время не бывает. Технология блокчейн уязвима для хакерских атак, но, чтобы ее атаковать, потребуется несколько тысяч хакеров, так что вероятность этого события крайне мала.

При этом каждый блок состоит из заголовка, который включает в себя свою хэш-сумму (результат преобразования массива данных, выполненных алгоритмом хэширования SHA-256, разработанным Агентством национальной безопасности США), хэш-сумму предыдущего блока, хэш-суммы транзакций и дополнительную служебную информацию [3].

Таким образом, каждый новый блок связан с предыдущим блоком в цепи, как детали «пазла» связаны друг с другом. Также невозможно записать в блокчейн измененный блок, как невозможно использовать в «пазле» измененную деталь – итоговый результат будет искаженным и недостоверным, а измененный блок будет отвергнут системой.

Данное описание принципов работы технологии блокчейн на примере работы криптовалюты биткойн, является в крайней степени упрощенным. Однако за сложными техническими и программными методами реализации находятся отличительные особенности технологии, в которых заинтересованы представители бизнеса или юридической сферы:

- транзакции проводятся по пиринговому принципу, т. е. исключительно между двумя пользователями, отправителем и получателем, без участия какого-либо контролирующего органа;
- факт транзакции не нуждается в гаранте, поскольку архитектура платежной системы не имеет возможности подделки биткойнов, а саму транзакцию невозможно осуществить, не имея в кошельке недостаточную сумму;
- транзакции носят анонимный характер, поскольку в блок записывается только информация об адресах субъектов передачи биткойнов;
- при этом транзакции публичны и доступны всем пользователям блокчейна, однако баланс отправителя и получателя не отображается.

Рассмотрим некоторые возможные способы использования технологии блокчейн в сфере интеллектуальной собственности и их взаимное влияние.

Реестр правообладателей или реестр сделок с объектами интеллектуальной собственности.

Используя технологию блокчейн, существует возможность создания уникального единого реестра правообладателей, а также результатов интеллектуальной деятельности. В блокчейн-реестре будет содержаться не только информация о названии объекта, его характеристике и правообладателе, но и сам объект в цифровом виде, например, изображение или музыкальное произведение. При этом объект интеллектуальной собственности, добавленный в блокчейн-реестр, будет иметь криптографическую «печать» оригинальности (по аналогии с существующими водяными знаками), что позволит

сторонам сделки быть уверенными в его подлинности. Так как технология блокчейн хранит в своей базе данных все совершенные транзакции, появляется возможность отслеживания как лицензионных соглашений, так и передачи прав на объект интеллектуальной собственности от одного правообладателя к другому.

Выплата royalty (вознаграждений).

В связи с возникновением площадок по продаже музыкальных произведений в индустрии музыки размер royalty автору за созданный контент осуществляется посредством вычисления статистики прослушиваний и скачиваний. Использование технологии блокчейн позволит открыто определять конечное число пользователей и более справедливо рассчитывать роялти.

Правообладатели могут использовать систему блокчейн для проверки эффективности деятельности посредников, что является практически невозможным при действующей системе.

Построение сложных многоступенчатых договоров.

Благодаря развивающейся концепции «умных контрактов» станет возможной автоматизация заключения комплексных многоступенчатых контрактов. Условия договора не подлежат корректировке, а пункты договора исполняются автоматически при наступлении определенной сторонами даты или условий. Также преимуществом будет снижение издержек на заключение новых контрактов об использовании объектов интеллектуальных прав.

Таким образом, развитие технологий и «цифровой» экономики не является панацеей ни для России, ни для мира в целом. Для каждой отдельной страны это необходимая мера, которая позволит оставаться на конкурентоспособном уровне, пересмотреть паритет долей в мировой экономике и сохранить суверенитет.

Приведенные возможные способы использования новых технологий, таких как блокчейн, не являются исчерпывающими. В связи с ее постоянным развитием количество возможностей для решения проблем в различных сферах значительно увеличится. В настоящее время уже созданы специальные площадки для заключения «умных контрактов» (платформа Ethereum, Elevance), в том числе в России (платформа Cornerstone, созданная дочерней структурой Сбербанка «Деловая среда»). Это позволяет говорить о заинтересованности различных компаний в изучении и использовании цифровых технологий.

Библиографический список

1. Введение в «цифровую» экономику / А. В. Кешелава В. Г. Буданов, В. Ю. Румянцев [и др.]; под общ. ред. А. В. Кешелава; ВНИИГеосистем. 2017. 28 с.
2. Satoshi Nakamoto. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System.- URL: https://ru.scribd.com/document/180614692/Bitcoin-A-Peer-to-Peer-Electronic-Cash-System#from_embed (дата обращения: 09.04.2019).
3. Гаврик А. Г. Криптовалюты и перспективы их развития // Студенческий научный форум: Материалы X Международ. студ. науч. конф. URL: <https://scienceforum.ru/> (дата обращения: 11.04.2019).

УДК 658.5.011

Н. А. Палий

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

**ТЕХНОПАРКОВЫЕ СТРУКТУРЫ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

На сегодняшний день развитие инновационной деятельности в Санкт-Петербурге является одной из стратегических задач для обеспечения социально-экономического развития и экономической безопасности региона. Одним из многих методов стимулирования инновационной деятельности является развитие технопарковой структуры в городе. Рассматриваемая тема является актуальной, так как изучение технопарковой структуры, как одного из методов стимулирования инновационной деятельности, позволит эффективнее раскрыть инновационный потенциал города Санкт-Петербурга.

Сегодня технопарки представлены в большинстве стран мира. Так, в Ассоциацию Научных и Технологических Парков (IASP) входят технопарки из 73 стран. Только в Европе 366 технопарков, в которых размещаются более 40 тыс. высокотехнологичных компаний, и работает 750 тыс. человек. Технопарки играют ключевую роль в развитии инноваций и переходе к «экономике знаний» в регионе, где они размещаются: предоставляют возможности для коммерциализации технологий; содействуют организации производственных цепочек; налаживают взаимодействие производителей и потребителей наукоемкой продукции, инвесторов и предпринимателей, экспертов и представителей власти. Кроме того, технопарки обеспечивают инкубацию инновационных проектов: так, в среднем 78 % резидентов технопарков, входящих в IASP – малые инновационные компании (стартапы). В связи с тем, что технопарки выполняют важную социальную миссию, которая требует значительных вложений, 82 % технопарков в США и 59 % технопарков в Европе получают субсидии или гранты от государства. Только 16 % технопарков – частные, остальные – государственные или смешанной собственности [1].

В промышленно развитых регионах РФ приоритетным направлением инновационного развития становятся технопарковые структуры, реализующие инновационную политику государства. Насколько тот или иной регион уделяет внимание инновационному развитию, можно судить по такому показателю, как коэффициент изобретательской активности по федеральным округам (ФО) Российской Федерации (табл. 1) [2].

Таблица 1

**Коэффициент изобретательской активности по ФО РФ в 2007–2017 гг.:
количество поданных заявок на выдачу патентов на изобретение
и полезную модель на 10 тыс. чел. населения**

| Регион | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация | 2,60 | 2,68 | 2,55 | 2,85 | 2,75 | 2,94 | 2,95 | 2,53 | 2,7 | 2,55 | 2,24 |
| Центральный ФО | 4,66 | 4,75 | 4,61 | 5,27 | 4,83 | 5,17 | 5,26 | 4,33 | 5,4 | 4,67 | 3,96 |
| Приволжский ФО | 2,19 | 2,17 | 2,06 | 2,20 | 2,34 | 2,53 | 2,47 | 2,29 | 2,0 | 2,01 | 1,9 |
| Северо-Западный ФО | 2,54 | 2,59 | 2,41 | 2,58 | 2,95 | 2,74 | 2,66 | 2,74 | 2,6 | 2,9 | 2,63 |
| Сибирский ФО | 1,74 | 1,85 | 1,74 | 1,81 | 1,78 | 1,86 | 1,80 | 1,75 | 1,6 | 1,56 | 1,37 |
| Южный ФО | | | | 1,69 | 1,58 | 1,70 | 1,72 | 1,63 | 1,6 | 1,62 | 1,40 |
| Северо-Кавказский ФО | 1,37 | 1,55 | 1,56 | 2,15 | 1,45 | 1,77 | 1,96 | 0,89 | 0,6 | 0,7 | 0,79 |
| Уральский ФО | 1,94 | 2,08 | 1,70 | 1,72 | 1,87 | 1,90 | 1,88 | 1,75 | 1,6 | 1,55 | 1,41 |
| Дальневосточный ФО | 1,02 | 1,04 | 0,97 | 1,18 | 1,24 | 1,35 | 1,42 | 1,35 | 1,4 | 1,3 | 1,02 |

На сегодняшний день в стране можно выделить три Федеральных округа, занимающих лидирующие положение по стране, среднее значение коэффициента изобретательской активности за 2007–2017 гг. составляет:

- Центральный ФО – 4,89;
- Северо-Западный ФО – 2,67;
- Приволжский ФО – 2,20.

Северо-Западный ФО занимает второе почетное место по стране, демонстрируя важность развития технопарковых структур в регионе для стимулирования инновационной активности.

Подтверждая эффективность деятельности технопарковых структур, приведем в пример АО «Технопарк Санкт-Петербурга».

Миссия Технопарка Санкт-Петербурга – содействовать инновационному развитию субъектов малого и среднего предпринимательства, участников кластеров и, тем самым, способствовать социально-экономическому развитию Санкт-Петербурга.

В рамках созданной Технопарком единой инновационной экосистемы используются инструменты поддержки инновационных разработок на всех стадиях: от стартапа до крупных кластерных проектов.

В структуру Технопарка входят следующие структурные подразделения:

1. Бизнес-инкубатор «Ингрия».

Основные средства, которыми располагает подразделение: общая площадь помещений на правах аренды – 1 611,82 м², 268 рабочих мест.

Основная цель: поддержка субъектов малого предпринимательства в инновационной сфере путем оказания услуг по привлечению финансирования, формированию модели бизнеса, предоставлению оборудованных рабочих мест и бизнес-сервисов.

Результаты за 2016 г.:

- 141 инновационный проект принял участие в программах резидентуры;
- 96 % рабочих мест занято резидентами бизнес-инкубатора на конец года;
- общая выручка резидентов составила около 700 млн руб.;
- 9 сделок по направлению трансферта технологий;
- 213,3 млн руб. инвестиций привлечено в проекты резидентов;
- резидентами «Ингрии» получены два зарубежных патента и более 40 российских патентов, свидетельств и ноу-хау;
- резиденты бизнес-инкубатора стали лауреатами городских и всероссийских конкурсов (11 резидентов, 9 конкурсов);
- проведено 110 собственных мероприятий, принято участие в 91 партнерском мероприятии.

2. Центр кластерного развития (ЦКР).

Общая площадь помещений, занимаемых ЦКР на правах аренды, – 282,3 м². В ЦКР имеется 13 рабочих мест для персонала. Кроме того, ЦКР предоставляет управляющим компаниям кластеров возможность использования оборудованных необходимой техникой конференц-зал и переговорные комнаты Технопарка для мероприятий.

Основная цель: создание условий для формирования и развития территориальных кластеров на территории Санкт-Петербурга, содействие координации проектов участников территориальных кластеров, повышение конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства. При достижении этой цели ЦКР исполняет информационно-аналитическую, организационную, инвестиционную и сервисную функции.

Результаты за 2016 г.:

- привлечено субсидий: из Федерального бюджета – 16 000,00 тыс. руб. (в рамках государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»), из регионального бюджета – 37 230,30 тыс. руб. Субсидии направлены на оказание услуг субъектам малого и среднего предпринимательства кластеров и управляющим компаниям кластеров;
- 63 услуги для субъектов малого и среднего предпринимательства – участников кластеров: подготовка технико-экономических обоснований совместных кластерных проектов, обучающие семинары, участие в российских и зарубежных выставках и др.;

- свыше 150 малых и средних предприятий получили в 2016 г. поддержку при содействии ЦКР;
- 64 компании за год стали новыми участниками кластеров, курируемых ЦКР;
- 97 консультаций по разработке совместных проектов, кооперационных цепочек участников кластеров;
- 40 человек прошли обучение по программе кадрового обеспечения IT компаний – участников кластера;
- проведен мониторинг и выявлено 26 кластеров и протокластеров.

3. Центр прототипирования (ЦП).

Основные средства, которыми располагает подразделение: помещения на правах аренды – 274,6 м². Для обеспечения основной деятельности по созданию прототипов и малых партий изделий центр оснащен новейшим оборудованием для 3D печати и 3D сканирования.

Основная цель: содействие инновационному развитию субъектов малого и среднего предпринимательства путем решения опытно-конструкторских задач и выполнения технологических работ.

Результаты за 2016 г.:

В 2016 г. Центром прототипирования было оказано 89 услуг 28 субъектам малого и среднего предпринимательства. По результатам анализа услуг, оказываемых ЦП платно или бесплатно, была выявлена следующая приоритетность по направлениям:

- изготовление прототипов с использованием 3D принтеров;
- моделирование и проектирование новых изделий;
- изготовление малых партий изделий;
- проведение публичных мероприятий.

4. Региональный инженеринговый центр микрореакторного синтеза активных фармацевтических субстанций (РИЦ АФС).

Общая площадь помещений РИЦ АФС составляет 227,7 м². РИЦ АФС располагает технологическим и дополнительным лабораторным оборудованием для внедрения микрореакторной технологии синтеза активных фармацевтических субстанций.

Основная цель: создание и развитие инженеринговой инфраструктуры развития производственных предприятий Санкт-Петербурга в области фармацевтики, парфюмерно-косметической, пищевой и химической промышленности, информационных технологий, точного машиностроения, радиационных технологий.

Результаты за 2016 г.:

РИЦ АФС начал свою деятельность в 2016 г. Были оказаны консультационные услуги, получены заявки на технологические услуги. В настоящее время проводится монтаж оборудования, РИЦ АФС готовится к полноценному открытию.

Эффективность работы Технопарка выражается не только в налоговых отчислениях резидентов Бизнес-инкубатора и компаний – участников кластерных проектов в городской бюджет, создании новых рабочих мест и повышении привлекательности Санкт-Петербурга для инвесторов, бизнесменов и высококвалифицированных специалистов. Технопарк вносит свой вклад в реализацию «Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года», стимулируя рост продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики Санкт-Петербурга, увеличение доли экономики знаний Санкт-Петербурга, доли инновационной продукции в общем объеме продукции в обрабатывающих производствах.

Также к технопарковым структурам города можно отнести площадки некоторых вузов – ИТМО, Политехнического университета, ЛЭТИ; частные объекты – холдинга «Ленполиграфмаш», «Смоленка», «Технополис Пулково».

Переходя к проблемам развития технопарковых структур города Санкт-Петербург, хотелось бы выделить ряд причин, которые мешают раскрытию полного потенциала этих структур.

К самым актуальным можно отнести:

- размещение технопарковых структур на базе бывших советских предприятий не могут удовлетворить потребности крупных компаний, которым требуется объекты, заточенные под их конкретные потребности;

– отсутствие четкого понимания особенностей Технопарковых структур, зачастую за Технопарковую структуру выдается бывшие или действующие заводские территории, на которых освобожденные офисные и производственно-складские площади сдаются в аренду. То есть это здание или комплекс зданий, предназначенных для производства товаров, оказания услуг, выполнения работ. Однако все эти объекты – не классические технопарки, которые должны представлять собой инновационно-технологические центры с бизнес-инкубаторами, в которых предполагается кластерное развитие какого-либо направления, проводятся различные образовательные и информационные мероприятия.

Перспективы технопарковых структур для развития инновационного развития города очень велики. Но без поддержки государства невозможно развивать данное направление. В настоящее время подготовлены базовые условия для поддержки технопарковых структур города. Они заложены в законе Санкт-Петербурга № «Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга» № от 13.05.2009 г. (с изменениями на 24.04.2018 г.) [3].

В данном законе выделены основные мероприятия, которые помогут развить технопарковый потенциал города, такие как:

– содействие передаче (трансферу) технологий, в том числе с участием инновационно-промышленных парков Санкт-Петербурга, технологических парков (технопарков) Санкт-Петербурга, управляющих компаний, резидентов технологических парков (технопарков) Санкт-Петербурга и инновационно-промышленных парков Санкт-Петербурга;

– содействие развитию инновационной деятельности, связанной с промышленностью Санкт-Петербурга, в том числе с привлечением инновационно-промышленных парков Санкт-Петербурга, технологических парков (технопарков) Санкт-Петербурга, управляющих компаний, резидентов технологических парков (технопарков) Санкт-Петербурга и инновационно-промышленных парков Санкт-Петербурга.

Принимая во внимание вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что наш город может занять достойное место не только в нашей стране, а и в мире по реализации технопарковых структур, что окажет положительное влияние на социально-экономическое развитие региона и его экономическую безопасность.

Библиографический список

1. Максимов Н. Н. Теоретические основы инновационной деятельности // Молодой ученый. 2013. № 10. С. 340–343. URL: <https://moluch.ru/archive/57/7772/> (дата обращения: 01.12.2018).
2. Боровков А. И., Рябов Ю. А. Перспективные направления развития передовых производственных технологий в России // XVII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: сб. в 4 кн., составленный по итогам XVII Апрельской Международ. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества. Кн. 3 / отв. ред. Е. Ясин. М.: НИУ ВШЭ, 2017. С. 381.
3. Закон Санкт-Петербурга «Об основах промышленной политики Санкт-Петербурга» от 13.05.2009 г. (с изменениями на 24.04.2018 г.). URL: <http://www.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc&base=SPB&n=89740#07773742908615064> (дата обращения 18.03.2019).

УДК 657.4

Э. Л. Петкевич

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА**

В непростых условиях рыночной конкуренции любой хозяйствующий субъект – это живой организм, который имеет свои особенности, свой характер, рассчитанный на создание определенных товаров, на реализацию определенных целей, поставленных задач, достижение которых возможны только с применением конкретных технологий, процедур и методов организации бизнеса

В системе экономических данных информация играет важную функциональную роль. Экономическая жизнь компании связана с формированием экономических данных, которые сопровождаются и отражаются хозяйственными производственными процессами, обменом, распределением, потреблением финансовых и материальных ресурсов. В качестве средства управления экономическим субъектом выступает бухгалтерская информация. На практике для принятия эффективных решений управленческого характера в коммерческой компании можно выделить бухгалтерскую информацию – учетные данные, сформированные в системе управленческого, финансового, налогового учетов.

На данном этапе для управления экономическим субъектом можно назвать три вида информации: тактическую, оперативную и стратегическую. В системе финансового учета происходит формирование тактической и оперативной информации. В системе же управленческого учета формируется стратегическая информация [1, с. 334].

Самая важная составляющая любой аналитической, учетной системы – формируемая там бухгалтерская информация. Собственно, информация бухгалтерского финансового учета, отчетности – это основа для проведения анализа хозяйственной, финансовой деятельности экономического субъекта внешними пользователями, это основа для ведения и постановки налогового учета. Принципы ведения бухгалтерского финансового учета, составления бухгалтерской отчетности регламентированы требованиями действующего отечественного законодательства.

Любая компания в условиях рыночной экономики должна реализовать свою деятельность с минимальными потерями. Для этого компания должна быть конкурентоспособной, эффективной, а также обеспечивать покупателей качественными услугами и товарами.

Расходы и доходы оказывают влияние на финансовый результат. Цель любой компании – получить постоянно растущую прибыль. Данные о полученной прибыли, осуществленных затратах интересуют каждого пользователя бухгалтерской отчетности. Обязательные затраты компании – это расходы на оплату труда, материальные затраты, отчисления на социальные потребности, амортизация, а также иные затраты.

В процессе осуществления той или иной деятельности главы компаний обязаны учитывать большое количество факторов, чтобы их работа приносила максимальную прибыль, а затраты не были больше, чем убытки. При осуществлении процесса управления доходами, расходами нужно создавать и осуществлять разные управленческие решения, которые дадут возможность нарастить прибыль, снизить расходы. Сопоставление расходов и доходов в компании – правдивый параметр эффективности работы. Управление расходами и доходами – это важный момент в руководстве компании.

Бухгалтерский учет – это система регистрации, сбора, обобщения информации в денежном выражении об имуществе, об обязательствах компании и их движение за счет постоянного, непрерывного и документального отражения операций хозяйствования [1]. Главная цель бухгалтерского учета прибыли и затрат – предоставление полной, достоверной и своевременной информации об их составе, о дате признания. Расходы и прибыль – это компоненты финансовой отчетности, которые используются для оценки финансовых результатов работы компаний за отчетный период. Прибыль – это увеличение экономических выгод от поступления активов, денежных средств и прочего имущества или погашение обязательств, что приводит к росту капитала конкретной компании. Самый важный параметр работы компании – чистая прибыль, положительный финансовый результат компании, за отчетное время, по-

сле уплаты всех расходов. Чистая прибыль – это часть банковской прибыли, которая остается после уплаты налогов, сборов, отчислений и иных важных платежей в бюджет страны.

В ПБУ 10/99 «Затраты компании», утвержденном Приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н, затраты – это снижение экономических выгод при выбытии активов и появления обязательств, что приводит к снижению капитала компании. Исключение составляет снижение вкладов по решению участников собственников имущества [2]. Расходы – это объем ресурсов, которые были использованы в процессе хозяйственной работы компании за определенный период времени.

Отметим, что рыночные условия нуждаются в тщательном учете расходов и доходов от иных операций, а также от главной деятельности. Доходы от основной деятельности – это выручка, которая составляет основную долю поступлений, от осуществленных работ, услуг или от продаж. Выручка – это результат работы компании, за конкретный промежуток времени, выраженный в финансовом эквиваленте [1]. Расходы по простым видам деятельности – это затраты, которые связаны с производством, реализацией товаров, с получением и продажей товаров, возмещение стоимости нематериальных активов, основных средств, а также прочих амортизируемых активов. Классификация иной прибыли и затрат компании приведена на рис. 1.

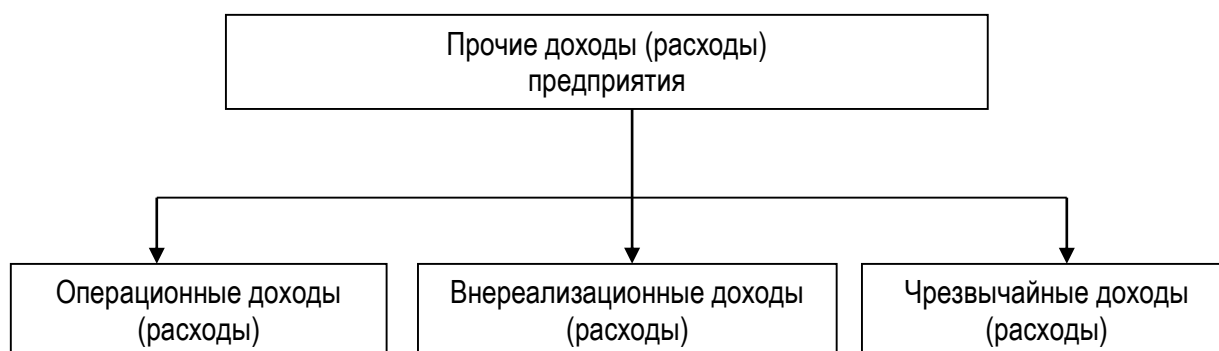


Рис. 1. Классификация прочих доходов (расходов) предприятия

В состав операционных доходов включены поступления от реализации основных средств, поступления за временное пользование активов компании, проценты за применение финансов компании. Операционные затраты связаны с выдачей за определенную плату за временное пользование активов, за плату услуг банковским организациям. Внереализационные расходы и доходы – это такие расходы и доходы, которые непосредственно не связаны с реализацией, производством продукции. В состав внереализационных доходов входят неустойки, пенсии, штрафы, полученные от прочих компаний; прибыль, которая получена от списания кредиторского долга; прибыль предыдущего года, которая выявлена в отчетном году, прибыль при определении излишков в процессе осуществления инвентаризации. В состав внереализационных затрат входят: потери за прошлые годы, выявленные в отчетном году; пени, штрафы, неустойки; списание долгов по растратам, недостачам, хищениям; списание дебиторского долга, по которой истекли сроки исковой давности.

Чрезвычайные поступления и расходы – это затраты и прибыли, которые образуются в результате чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (при стихийном бедствии, при пожаре, аварии): страховые выплаты, утраты от принужденной остановки производства; расходы, которые связаны с предотвращением результатов стихийных бедствий.

Все виды прибыли и затрат могут быть разделены на две группы: расходы и доходы от основной деятельности, учет которых осуществляется на счете 90; доходы и расходы от прочих операций, которые учитываются на счете 91 [3]. Счет 90 применяется для расчета результата от продажи товаров, продукции, от оказанных услуг, выполненных работ за отчетный период, а также формирование отчетных данных к отчету, о финансовых результатах. К счету 90 «Продажи» открывают субсчета для отражения некоторых компонентов результата от продаж. Счет 91 «Прочие доходы и затраты» бухгалтерского учета применяется для получения сведений о расходах и затратах компании по работе, которая не считается основной.

В течение месяца записываются осуществленные затраты, полученная прибыль, что относится к прочим расходам и доходам. На счетах 90 и 91 все расходы и затраты собираются в течение года – по нарастающему итогу. Синтетические счета 90 и 91 остатка не имеют, так как они в конце месяца закрываются для определения финансового результата на субсчетах 90/9 и 91/9. Каждый субсчет на счетах 90 и 91 в течение года имеет дебетовое и кредитовое сальдо. Эти субсчета закрываются только в конце отчетного года, когда происходит формирование баланса [4].

Итак, главная цель анализа расходов и доходов – выработка мероприятий, направленных на увеличение доходов, а также на снижение затрат компании. Главный вопрос анализа – выявление резервов в увеличении массы получаемой прибыли, уровня рентабельности, как самых важных параметров эффективности работы.

Что касается прочих задач анализа прибыли и затрат компании, то это вертикальный и горизонтальный анализ расходов и доходов; факторный анализ прибыли от продажи товаров, услуг, работ; анализ факторов, динамики изменения структуры финансовых результатов; анализ рентабельности; анализ формирования прибыли от хозяйственной, финансовой работы; анализ оценки высококачественного уровня достижения финансовых показателей. В процессе анализа применяются следующие виды прибыли: прибыль до обложения налогами; прибыль по марже; прибыль от продажи товаров, услуг и работ; валовая прибыль.

Маржинальная прибыль – это разница между доходом от реализации продукции, произведенных предприятием (без учета НДС и акцизов) и переменными производственными расходами. Валовая прибыль – это общий доход предприятия, приобретенный за определенный период времени. В ней учитываются доходы от всех видов деятельности за вычетом производственных потерь. Объем такой прибыли обязательно должен быть отражен в бухгалтерском балансе.

По итогам вышесказанного можно сделать вывод, что главная задача бухгалтерского учета доходов и расходов сводится к установлению их величин, которые должны быть представлены в бухгалтерской отчетности. Кроме того, доходы и расходы предприятия информируют инвесторов о степени платежеспособности компании и ее состоянии в целом.

Анализ доходов и расходов организации необходим как внутренним пользователям с целью повышения прибыли и рентабельности, так и внешним пользователям для оценки предприятия как потенциального заемщика [1]. Показатели доходов и расходов предприятия показывают степень надежности, финансовой стабильности и благополучия. Основой эффективности финансовой и хозяйственной деятельности организации является процесс управления доходами и расходами.

При разработке направлений обеспечения прибыльности предприятия необходимо учитывать, что осуществление деятельности происходит в конкурентной среде.

Наращивание объемов производства предполагает расширение рынка сбыта продукции предприятия, что возможно через расширение его деятельности в существующих и смежных сегментах, проникновение в новые сегменты. Расширение деятельности в существующих сегментах предусматривает рост деятельности предприятия, поглощение конкурентов и достижение более высоких показателей хозяйственной деятельности, чем у конкурентов. Расширение деятельности в смежном сегменте целесообразно, если есть возможность использования преимуществ и опыта предприятия над конкурентами в смежных отраслях для повышения своей прибыльности. Проникновение в новые сегменты возможно в случае наличия свободных, неиспользованных мощностей и резервов у предприятия и нового видения сегментов рынка.

Сокращение расходов предприятия связано с формированием ресурсной политики, которая должна предусматривать привлечение ресурсов, обеспечивающих достижение необходимого объема производства с наименьшими затратами, что должно обеспечить сокращение переменных расходов на единицу продукции, сокращение постоянных расходов, изменение соотношения постоянных и переменных расходов в общей их сумме.

Существенным критерием обеспечения прибыльности предприятия выступает цена продукции, которая должна соответствовать платежеспособности потребителей. Изменение затрат предприятия может позволить определить оптимальные цены на продукцию, при которых достигается оптимальный объем реализации, и, как следствие, максимальная прибыль.

Библиографический список

1. Сергушина Е. С., Корепанова Я. А. Особенности бухгалтерского учета и анализа деятельности бюджетных учреждений // Новая наука: теоретический и практический взгляд: международ. науч. период. изд. по итогам Международ. науч.-практ. конф. 2017. С. 178–181.
2. Храмова Е. А., Шишова Л. И. Практические основы бухгалтерского учета источников формирования имущества организации: учеб. пособие / под общей ред. М. И. Ломшина. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2017. С. 23–25.
3. Куликов Н. Д. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / под общ. ред. М. И. Ломшина. Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2017. 146 с.
4. Пласкова Н. С. Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО. М.: Вузовский учебник; ИНФРА, 2015. 126 с.

УДК 657.4

С. М. Самойленко

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Функционирование любой коммерческой организации в условиях рыночной экономики представляет собой целенаправленную деятельность по достижению прибыли.

Реализация этой цели предопределяется посредством проведения расчетов, в результате которых доходы должны преобладать над расходами. В данном случае необходима процедура планирования, при которой организация должна обеспечить ведение финансово-хозяйственной деятельности с максимальной отдачей.

Планирование экономических показателей обусловлено понятием бюджетирования. По определению института дипломированных управляющих бухгалтеров по управленческому учету (США): «Бюджет – это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый для определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходов, которые должны быть понижены в течение этого периода, а также капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели» [2].

Из приведенного выше определения можно сделать следующие выводы:

- бюджет должен иметь денежное выражение;
- объектом бюджетирования являются доходы, расходы и объемы привлекаемого капитала;
- цель, закладываемая в бюджет – достижение определенной величины дохода, понижение расходов, т. е. достижение положительного финансового результата.

Сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных планов производственно-хозяйственной деятельности коммерческой организации, исходя из текущих и стратегических целей ее функционирования, контроля за выполнением этих планов, и в использовании корректирующих воздействий на отклонение параметров их исполнения [3].

Залогом эффективной и качественной системы бюджетирования является рациональное учетно-аналитическое обеспечение, выступающее важнейшим фактором обоснованности формируемых бюджетов и принимаемых на их основе управленческих решений.

Под учетно-аналитическим обеспечением системы бюджетирования следует понимать совокупность приемов и методов бухгалтерского учета, позволяющих сформировать единую интегрированную учетно-аналитическую информацию, обеспечивающую потребности контроля и анализа в процессе формирования и исполнения бюджетов. Модель учетно-аналитического обеспечения бюджетирования расходов представлена на рис. 1 [1].



Рис. 1. Модель учетно-аналитического обеспечения бюджетирования расходов

Система управленческого учета формируется в интересах руководства коммерческих организаций, следовательно, она может быть различной и индивидуальной для каждой из них.

На учетно-аналитическое обеспечение влияет ряд факторов, к наиболее значимым из которых можно отнести:

- организационно-правовую форму (ОАО, ЗАО, ООО и т. д.);
- размер коммерческой организации;
- форму собственности (государственная, частная и т. д.);
- принадлежность (российская организация, иностранная организация, с участием иностранного капитала и т. д.);
- юридический статус организации (дочернее, зависимое, холдинг, малое предприятие и т. д.);
- территорию функционирования (территория России, свободные экономические зоны, закрытые административно-территориальные образования);
- виды деятельности, предусмотренные учредительными документами;
- отраслевую принадлежность;
- выбранную организацией стратегию.

Используемые этапы процесса бюджетирования зависят от избранной концепции бюджетирования на предприятии. Можно выделить основные этапы этого процесса:

- установление целей и стратегии развития;
- определение использования нормативов и справочников;
- подготовка бюджетов различных типов;
- корректировка бюджетов и модели бюджетирования в случае необходимости;
- сбор фактических данных;
- анализ исполнения бюджетов,
- определение отклонений от плановых показателей, выявление причин отклонений;
- принятие управленческих решений [5].

В процессе бюджетирования информация формируется и преобразовывается в две группы показателей:

- плановые показатели (представляют цели, управленческие решения и условия достижения целей);
- контрольные показатели (характеризуют степень достижения заданных целей, решение поставленных задач, отклонение факта от плана).

Плановые показатели в бюджетировании формируют систему бюджетов, контрольные – систему контрольных счетов и отчетов.

Основу информационной системы бюджетирования составляют данные, полученные с помощью бухгалтерского, управленческого, налогового и статистического учета. Степень их детализации или обобщения зависит от целей управления и требований пользователей информации.

Эффективность принимаемых решений напрямую зависит от того, насколько грамотно составлена отчетная информация.

Информация об ожидаемых расходах составляется в виде бюджета по каждому подразделению и группируется в целом по организации. Отчет по исполнению бюджета должен быть взаимосвязан с финансовой отчетностью организации. Для руководства составляется отчет, в котором проводится подробный анализ отклонения фактических показателей от плановых.

Наиболее упорядоченным источником информации для бюджетирования являются данные бухгалтерского учета, однако эта информация не отвечает признаку оперативности, поэтому чаще всего контроль за исполнением бюджетных планов осуществляется исключительно на основе оперативной фактической информации, собираемой в предельно короткие сроки экономическими службами по центрам ответственности в разрезе бюджетных статей и показателей [4].

Для осуществления оперативного контроля над расходами чаще всего используется бюджет движения денежных средств (БДДС). Оперативный анализ и контроль исполнения бюджета движения денежных средств производится службой казначейства путем формирования и исполнения платежного календаря, мониторинга дебиторской и кредиторской задолженностей, контроля заявок на оплату.

Анализ отклонений производится путем сравнения фактических результатов с плановыми показателями, при этом не все отклонения требуют срочного управленческого воздействия, а только наиболее существенные. В процедуре контроля бюджетов должен быть предусмотрен механизм определения допустимых границ отклонений, который включает в себя оценку нормального отклонения и величину превышения нормальных значений, требующую вмешательства руководства. Величина допустимых пределов отклонений зависит от специфики деятельности компании, от значимости контролируемой статьи бюджета для оценки деятельности центра ответственности и других факторов.

Определение факторов, негативно влияющих на деятельность коммерческой организации в целом, позволяет ее руководителям принять решения, корректирующие управленческий процесс. В качестве примера можно привести примерный перечень решений, корректирующих процесс достижения оценочных индикаторов результативности и эффективности:

- внедрение прогрессивных видов сырья и материалов;
- совершенствование структуры основных средств;
- повышение уровня автоматизации производства;
- совершенствование системы мотивации роста качества и производительности труда, профессионализма работников и др.

В заключение необходимо отметить следующее. Учитывая, что формирование достоверного и рационального потока информации о производственной деятельности коммерческой организации первоначально производится в рамках применения функций учета, а определение факторов, негативно влияющих на деятельность коммерческой организации, осуществляется с использованием анализа структурированной информации, важность создания эффективной системы учетно-аналитического обеспечения для целей бюджетирования деятельности предприятия несомненна.

Библиографический список

1. Колесник Н. Ф. Бюджетирование расходов и эффективная методика его учетно-аналитического обеспечения // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2016. Т. 2, № 2. С. 94–99.
2. Шеремет А. Д. Управленческий учет / под ред. А. Д. Шеремета. М.: ФБК-Пресс. 1999. 512 с.
3. Лобкова Н. В., Коржученко М. А. Учетно-аналитическое обеспечение процедуры бюджетирования деятельности коммерческой организации // Актуальные вопросы социально-экономического развития организаций в научных исследованиях: сб. ст. по итогам Международ. науч.-практ. конф. 2016. С. 166–171.
4. Андреева С. В. Ключевые аспекты участия бухгалтерской службы в бюджетном процессе // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2015. № 19 (379). С. 34–37.
5. Богатый Д. В. Структурно-логическая схема организации и функционирования бюджетирования в учетно-аналитической системе коммерческих организаций // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 175–183.

УДК 657.1.011.56

Д. Б. Сидненко

студент кафедры информационных технологий предпринимательства

И. В. Романова – кандидат экономических наук, доцент – научный руководитель**ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ**

Управление фирмы обусловлено эффективным использованием хозяйственного потенциала с применением грамотного управления экономическими угрозами, рисками, форс-мажорными обстоятельства деятельности хозяйствующего субъекта [1].

Фирмами разрабатываются мероприятия нормативно-правового характера, необходимые для обеспечения финансовой устойчивости, определяются направления информационных, технологических возможностей и обеспечения условий стабильного функционирования и получения прибыли.

Учетно-аналитические процедуры направлены на обеспечение высокого потенциала развития и определения рисковосодержащих факторов, влияющих на показатели платежеспособности и ликвидности.

К основным факторам финансовой устойчивости, определяемым сферой деятельности предприятия можно отнести экзогенные факторы и эндогенные факторы [2].

Основной составляющей финансовой безопасности хозяйствующего субъекта вступает финансовая устойчивость и при низком ее уровне снижается экономическая безопасность предприятия и может привести к банкротству предприятия [3].

Применение системного подхода позволяет сформировать модель предприятия как сложный механизм развития предпринимательской деятельности в сложных экономических условиях хозяйствования, характеризующихся риском снижения экономической устойчивости.

Использование информационных систем в деятельности компаний позволяет оптимизировать обработку данных и повысить оперативность аналитических процедур.

Суть аналитической системы заключается в объединении учетных и аналитических операций в один процесс – выполнение оперативного микроанализа, обеспечение непрерывности этого процесса и использование его результатов для формирования рекомендаций относительно принятия управленческих решений. Аналитическое обеспечение должно отвечать следующим требованиям:

- предоставлять пользователям информацию о текущем состоянии и тенденциях развития предприятия и изменении конкурентной среды;
- обеспечивать внутренний контроль за деятельностью предприятия;
- четко и достоверно отображать во внешней и внутренней отчетности все хозяйственные операции, которые осуществляются на предприятии;
- формировать базу исходной информации для дальнейшей реализации планов развития предприятия;
- обнаруживать влияние отдельных факторов на формирование и использование активов и капитала компании;
- сигнализировать о выявлении существенных изменений во внутренней и внешней среде, которые могут указывать на момент возникновения определенной угрозы.

Поддержание экономической устойчивости предприятия требует постоянного мониторинга рисковосодержащих факторов ведения хозяйственной деятельности. Для этого проводится оценка уровня финансовой устойчивости предприятия на определенную дату и анализ ее динамики с целью обоснования разрабатываемых и принимаемых соответствующих управленческих решений по предупреждению предпринимательских [4].

Исследование конкуренции на рынке, как одной из ключевых составляющих экономического положения фирмы, проводится с использованием методов, сочетающих качественные и количественные свойства: SWOT-анализ, модель Портера, матрица BCG.

Отраслевая привлекательность с точки зрения характера конкуренции чаще всего анализируется с помощью пятифакторной модели конкуренции, предложенной М. Портером.

BCG-матрица является инструментом стратегического планирования, определения эффекта масштаба производства и жизненного цикла товаров. Структурное распределение товаров (услуг) позволяет определить конкурентоспособность фирмы по принципу наличия большинства товаров в приоритетных группах.

Оценка кадровых проблем предприятия эффективна в условиях системы внутреннего кадрового аудита, непрерывного мониторинга текущей деятельности персонала, оперативного выявления рискообразующих факторов и принятия кадровых решений [5].

Финансовое состояние субъекта хозяйствования – это его способность финансировать свою деятельность, обеспечивать финансовыми ресурсами, целесообразно их размещать и эффективно использовать, создавать финансовые взаимоотношения с контрагентами и партнерами с целью повышения платежеспособности и финансовой устойчивости.

Методики прогнозирования банкротства организаций подразделяются на количественные и (экспертная (балльная) оценка деловой репутации фирмы, личных качеств руководителей, конкурентоспособности) и количественные «Z-методы» (коэффициентный анализ выбранных показателей).

Известной методикой оценки вероятности банкротства, относящейся к количественной категории, является коэффициент Альтмана [4].

Большинство авторов под экономической устойчивостью предприятия признают оперативное устранение внутренних и внешних угроз, защиту экономических целей и интересов.

Концепцией эффективной управленческой системы предусматривается:

- организация оперативного выявления экономических проблем в системе управления предприятием;
- разработка мер по устранению выявленных угроз;
- обеспечение последующего контроля предупреждения и коррекции экономических угроз.

План действий по управлению предпринимательскими рисками, содержит следующую информацию:

- идентификаторы, четкие формулировки экономических угроз;
- описание возможных потерь от риска;
- характеристика стратегии управления предпринимательским риском и обозначение лиц, ответственных за реализацию управленческих мероприятий.

Целостный механизм, включающий диагностические, управленческие и контрольные функции позволит руководству предприятия оперативно выявлять экономические проблемы, планировать направления их ликвидации и осуществлять надлежащий последующий контроль и предупреждение экономических угроз.

Экономическая безопасность производственной деятельности, обусловленная контролем состояния бизнес-процессов, предусматривает:

- осуществление непрерывного инжиниринга внутренних бизнес-процессов предприятия;
- реинжиниринг бизнес-процессов в целях оптимизации производственной деятельности (осуществление реинжиниринга бизнес-процессов в случае их несоответствия стратегической цели).

Устойчивость компании обеспечивается предупреждением финансовых издержек на этапе диагностики, их устранением и рационализацией бюджета управления экономической безопасностью.

Внедрение финансового управления используется как эффективный механизм воздействия на процесс производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия. Управление финансовой деятельностью предприятия включает разработку и реализацию финансовой политики предприятия с использованием различных финансовых рычагов, методов и инструментов, а также принятие решений по финансовым вопросам, их конкретизацию и выработку методов реализации для обеспечения хозяйственной деятельности предприятия в целом. Важнейшие решения в области финансового менеджмента относятся к вопросам инвестирования и выбору источников их финансирования. Финансовое управление формирует необходимую информационную базу для эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятия путем составления и анализа финансовой отчетности. В рамках финансового управления обеспечивается оценка инвестиционных проектов и формирование портфеля инвестиций, в том числе оценка затрат на капитал, финансовое планирование и контроль.

Правовое обеспечение функционирования финансового механизма включает законодательные акты, постановления, приказы, циркулярные письма и другие правовые документы органов управления. Нормативное обеспечение функционирования финансового механизма образуют инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки, методические указания и разъяснения и т. п. Информационное обеспечение функционирования финансового механизма состоит из разного рода и вида экономической, коммерческой, финансовой и прочей информации. К финансовой информации относятся осведомление о финансовой устойчивости и платежеспособности своих партнеров и конкурентов, о ценах, курсах, дивидендах, процентах на товарном, фондовом и валютном рынках и т. п. сообщение о положении дел на биржевом, внебиржевом рынках, о финансовой и коммерческой деятельности любых достойных внимания хозяйствующих субъектов различные другие сведения. Тот, кто владеет информацией, владеет и финансовым рынком.

Информационное обеспечение системы управления предприятием – совокупность информационных ресурсов (информационная база) и способов их организации, необходимых и пригодных для реализации аналитических и управленческих процедур, обеспечивающих финансово-хозяйственную деятельность данного предприятия.

Информационное обеспечение менеджеров и руководящих работников должно предоставлять данные, необходимые им для управления и контроля всех сфер ответственности, будь то компания в целом или ее часть. Система управления финансово-хозяйственной деятельности является одним из источников информации. Другие источники информации на энергетическом предприятии – системы АСУ ТП, автомата.

Информационное обеспечение эффективного управления хозяйственной деятельностью предприятия путем составления и анализа финансовой отчетности.

В современных условиях совершенствования управления и формирования рыночных отношений аналитическая функция также важна, так как достоверная и юридически обоснованная бухгалтерская информация используется для анализа финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений. Аналитическая функция тесно связана с информационной однако рассматривать ее как информационное обеспечение для анализа неправомерно.

Информационное обеспечение финансово-хозяйственной деятельности имеет сложную структуру и определяется различными факторами уровнем управления, целевым назначением информации, составом пользователей и др. На уровне предприятия основу информационного обеспечения финансовой деятельности составляют бухгалтерские данные. В условиях рыночной экономики в функции бухгалтерской службы входит не только и не столько ведение собственно учета как системы фиксации фактов хозяйственной жизни, имеющей в силу этого ретроспективный характер, но и ведение финансовых вычислений, предполагающих перспективную направленность и вероятностную природу исчисленных результатов.

Управление информационными ресурсами подразделяется на использование внешних информационных источников и систему внутрифирменных коммуникаций, систему хранения и обработки данных.

В области технологий и интеллектуальной собственности предприятие может представить собственные передовые технологии, новые виды продукции, изобретения, рационализаторские предложения.

Библиографический список

1. Банкротство: учеб. пособие / под ред. А. Подзорова. М.: Экзамен, 2001. 544 с.
2. Воронов С. А., Зубарева Л. В. Систематизация методов оценки кадровых рисков при формировании стратегии развития организации в условиях ее реструктуризации // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2012. № 38. С. 24. URL: <http://uecs.ru> (дата обращения: 15.02.2019).
3. Азарская М. А., Поздеев В. Л. Экономическая безопасность предприятия: учетно-аналитическое обеспечение: монография. Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2015. 216 с.
4. Захарова Р. Л., Романова И. В. Анализ экономической безопасности прогнозирование угрозы банкротства предприятия // Человек, общество и культура в XXI веке: сб. науч. тр. по материалам Международ. науч.-практ. конференции. Белгород: Аг-во перспективных научных исследований, 2017. С. 48–52.
5. Гизатуллина О. М. Сравнительная характеристика методик оценки вероятности банкротства // Наука и образование транспорта. 2013. № 1. С. 138–140.

УДК 338.14

Д. И. Смольницкая

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

Л. А. Колтеева – доктор экономических наук – научный руководитель**ТЕРРОРИЗМ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА**

На сегодняшний день терроризм является одной из трех глобальных проблем человечества, вслед за экологией и научно-техническим прогрессом, развивающимся не на благо человечества. Терроризм направлен на дестабилизацию общества, устрашение людей, провокацию социального напряжения. Большое количество людей страдает от террористических актов, кроме того, это негативно влияет на экономическую ситуацию, значимо подрывает экономическую безопасность государства. Особенно актуальна данная проблема становится в условиях глобализации, когда усиливается взаимосвязь и взаимозависимость между государствами.

Терроризм – это преднамеренное применение или угроза применения насилия отдельными лицами или субнациональными группами в отношении мирных граждан с целью достижения политической или социальной цели. На сегодняшний день крупнейшей террористической организацией является ИГИЛ, которая объединяет около 20 террористических группировок.

Очевидно, что терроризм представляет собой угрозу, препятствующую успешному экономическому росту и подрывающую экономическую безопасность государства, под которой понимается состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечивается устойчивое социально-экономическое развитие страны, способствующее удовлетворению всех национальных интересов [1].

В Стратегии экономической безопасности РФ 2017 г. перечисляется 25 вызовов и угроз экономической безопасности, среди этих угроз терроризм не выделяется в качестве отдельной угрозы, но некоторые пункты относятся к терроризму, к примеру, высокий уровень криминализации и сохранение высокой доли теневой экономики [2].

Экономическая безопасность является важнейшей составляющей национальной безопасности. Согласно Стратегии национальной безопасности РФ, одной из основных угроз для национальной безопасности государства является «деятельность радикальных общественных объединений и группировок, использующих национальную и религиозно-экстремистскую идеологию» [3]. В России, как и во многих других странах, активно действует группировка ИГИЛ, которая, как современная террористическая организация, обладает следующими характеристиками:

- значительное распространение влияния на территории Сирии, Египта, Ливии и Ирака;
- высокий преступный финансовый оборот;
- грамотно организованная информационная интервенция и распространение террористической идеологии на европейские и среднеазиатские страны;
- финансовая, политическая и идеологическая поддержка среди мусульман в странах Ближнего Востока, Средней Азии и Европы;
- высокий уровень планирования боевых действий и их масштаб;
- существование своего телевидения, прессы, интернет-ресурсов, формирующих положительные образы терроризма и оправдывающих их действия;
- отказ от диалога с официальными властями и продолжение активных действий по достижению своих исключительных и враждебных целей [4].

В основе современного терроризма лежит идеология, фундаментом которой является система взглядов, концепций, посредством которых достигается убежденность субъекта преступления в своей правоте, в моральной обоснованности совершения уголовно наказуемого деяния ради высшей цели (счастье народа, спасение человечества, восстановление социальной справедливости, устранение неравенства и т. п.) [5].

К причинам современного терроризма можно отнести следующие:

- социальные, национальные и религиозные проблемы, при которых социальная или религиозная группа отстаивает свою идентичность, фундаментальные ценности, традиции и обычаи;

- наличие более обеспеченных и успешных социальных групп, которые вызывают зависть и ненависть у террористов;
- политические причины, терроризм используется как средство решения политических задач;
- экономические и финансовые проблемы, их нерешенность на законодательном уровне [6].

Согласно Рейтингу стран по уровню терроризма Global Terrorism Index в десятку самых опасных стран мира входит Ирак, Афганистан, Нигерия, Сирия, Пакистан, Сомали, Индия, Йемен, Египет [7].

Отрицательные последствия терроризма очевидны. Согласно докладу Института экономики и мира, в 2017 г. смертельные случаи составили 72 % от общего ущерба, потери ВВП – 25 % , уничтожение имущества и ранения – 3 % [8]. Глобальный экономический ущерб от терроризма в денежном эквиваленте в 2017 г. составил 52 млрд долл., что на 42 % ниже, чем в 2016 г. В период с 2000 по 2017 г. максимальный экономический ущерб от терроризма отмечался в 2014 г.

По показателю экономического ущерба от терроризма, выраженному в процентах от ВВП, лидирует Афганистан (12,8 %). В Афганистане наблюдается стабильный рост уровня насилия со стороны терроризма и продолжающийся последние три года конфликт. На втором месте по данному показателю находится Ирак (10,8 %). Далее Сирия, Сомали, Южный Судан, Центральная Африканская республика, Нигерия, Ливия, Египет, Йемен.

Кроме человеческих смертей и повреждений зданий и сооружений, терроризм приводит к оттоку капитала, снижается количество приезжающих туристов, объем потребления населения значительно снижается, население не посещает места массового скопления.

Премьер-министр Египта Шериф Исмаил оценил уменьшение доходов от туризма после катастрофы российского самолета А321 на Синае в 1,2–1,3 млрд долл. [9].

Значительные средства, направляемые на устранение последствий от актов терроризма, не поступают на финансирование социально-экономических задач страны.

Терроризм подрывает экономику государств, а это провоцирует политические, социальные, экономические, национальные, религиозные и др. конфликты в обществе [10].

Стоит также отметить, что террористическая деятельность требует финансовых затрат на ее осуществление. Для достижения данной цели террористические организации реализуют свой легальный бизнес, спонсируются коммерческими структурами, которые тайно поддерживают террористическую деятельность, а также реализуют свою деятельность посредством самофинансирования за счет своей же криминальной деятельности, а именно – наркобизнеса, торговли оружием, игорного бизнеса, проституции.

Таким образом, большая часть террористической деятельности осуществляется посредством грязных денег, из-за чего экономистам крайне сложно оценить экономическую ситуацию в той или иной стране, так как им не всегда удается оценить финансы, приходящиеся на теневую экономику. Вследствие этого снижаются экономические показатели и благосостояние страны.

Подводя итоги, отметим, терроризм представляет собой глобальную проблему современности и представляет вызов национальной и международной безопасности. Акты терроризма приводят к смерти большого числа людей, а также ведут к политическим и экономическим последствиям.

Борьба с терроризмом требует объединения усилий всех странах. Кроме того, необходимы меры не только по устранению непосредственно терроризма и усилению безопасности, но важно также перекрывать финансовые источники террористов, ужесточить контроль за оборотом наркотиков и торговли оружием. Борьба с преступностью – залог успеха борьбы с международным терроризмом. Между тем, борьба с терроризмом невозможно без внутренних мер, принимаемых в отдельно взятом государстве. К таким мерам относится борьба с коррупцией, повышение уровня жизни населения, проведение экономических и политических реформ, усиление мер безопасности.

Библиографический список

1. Косарев М. Н. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России // Вестник Уральского юридического института МВД России. 2016. № 1. С. 32.
2. Указ Президента РФ от 13.05.2017 г. N 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» // Собрание законодательства РФ. 15.05.2017. № 20. Ст. 2902.

3. Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 04.01.2016. № 1, ч. II. Ст. 212.
4. Тесленко Е. С., Пеструилова Н. Н. Феномен «ИГИЛ» // Виктимология. 2015. № 1 (3). С. 35–39.
5. Бибик О.Н. Терроризм как проявление идейной преступности: культурологические аспекты противодействия // Правоприменение. 2018. Т. 2, № 1. С. 114–122.
6. Хакимова Г.А. Терроризм как реальная угроза безопасности в современном обществе // Вестник Нижневартон. гос. ун-та. 2011. № 2. С. 60–67.
7. Institute for Economics & Peace. Global Terrorism Index 2018: Measuring the impact of terrorism, Sydney, November 2018. URL: <http://visionofhumanity.org/reports> (дата обращения: 03.03.2019).
8. Institute for Economics & Peace. Global Terrorism Index 2018: Measuring the impact of terrorism, Sydney, November 2018. URL: <http://visionofhumanity.org/reports> (дата обращения: 03.03.2019).
9. Премьер-министр Египта оценил потери туристической отрасли от теракта с А321 в \$1,3 млрд // URL: <https://www.vedomosti.ru/business/news/2016/03/01/631951-egipta-poteri-turisticheskoi-otrasli> (дата обращения: 03.03.2019).
10. Косарев М. Н. Терроризм как угроза экономической безопасности страны // Вестник Уральского юрид. ин-та МВД России. 2016. № 3. С. 25–28.

УДК 338.439.6

Д. И. Смольницкая

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Продовольственная безопасность – залог политической и социально-экономической стабильности любого государства. Не исключение составляет и Россия. Однако наша страна на протяжении многих лет является крупнейшим импортером продовольствия из-за непродуманной аграрной политики и слабой финансовой поддержки сельского хозяйства. В современных условиях на фоне экономического кризиса, введенных в отношении России экономических санкций и ответных мер в виде продовольственного эмбарго вопрос преодоления импортозависимости и, как следствие, обеспечения продовольственной безопасности становится особенно актуальным.

Продовольственная безопасность России является составной частью системы экономической безопасности страны, и с этой точки зрения обеспечивает экономическую устойчивость и независимость государства, а также его способность предоставить минимально необходимый набор качественных продуктов питания для своих граждан. При этом продовольственную безопасность нельзя рассматривать только в рамках экономической безопасности, поскольку она находится в тесной взаимосвязи с другими составляющими национальной безопасности.

С точки зрения требований экономической и продовольственной безопасности каждая отдельно взятая страна должна обладать собственным производством необходимых продуктов питания. Но в силу географического расположения государства поставлены в неравные условия, что не позволяет вести натуральное хозяйство. Это обстоятельство заставляет импортировать если не готовую продукцию, то хотя бы сырье для ее производства.

К сожалению, большая часть импортного продовольствия ставит под угрозу здоровье граждан, так как основная его масса при относительно низкой цене не отвечает экологическим стандартам. Многие консерванты, красители и вкусовые добавки запрещены к продаже в Западных странах, разрешены в России и в странах «третьего» мира. Тем самым продукты питания превращаются из пищи в оружие геноцида.

Немаловажно то, что импортозависимость в продовольственной сфере влечет усиление зависимости от экономической и политической конъюнктуры мирового рынка, а поскольку обеспеченность продуктами питания имеет первоочередную важность для жизнеобеспеченности общества – ставит в зависимость все сферы безопасности России.

По данным Росстата доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства в январе-мае 2018 г. составила 13,2 % (в январе-мае 2017 г. – 13,9 %). В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья доля этих товаров составила 12,2 % (в январе-мае 2017 г. – 12,8 %), из стран СНГ – 20,8 % (22,7 %).

Стоимостные и физические объемы импорта возросли на 10,3 и 9,1 % соответственно. Поставки масла подсолнечного увеличились в 2,1 раза, молока и сливок – на 20,6 %, сыров и творога – на 11,4 %, рыбы свежей и мороженой – на 1,9 %. При этом снизились физические объемы поставок масла сливочного на 42,5 %, мяса свежего и мороженого – на 35,8 % [1].

В целом за весь исследуемый период доля импорта продовольственных товаров в России снижается, что можно рассматривать как положительную тенденцию на пути решения проблемы импортозамещения в России.

Импортозамещение в агропромышленном комплексе, по мнению некоторых исследователей, целесообразно рассматривать с точки зрения функционального подхода, как стратегию экономического развития отрасли по рационализации импорта путем стимулирования и поддержки отечественных производителей сельскохозяйственной продукции, создания на территории страны новых производств, в том числе и с участием иностранного капитала, для организации производства и (или) увеличения производства продукции, которая прежде завозилась из-за рубежа. При этом,

для уменьшения импорта могут быть использованы различные методы и формы государственного регулирования поступления продовольственного импорта в страну (например, сочетание высоких импортных пошлин с налоговыми льготами местным производителям).

В качестве целей импортозамещения можно обозначить следующие:

- создать условия для обеспечения продовольственной безопасности страны и отдельных ее регионов;
- обеспечить превосходство экспорта над импортом в аграрном секторе;
- содействовать эффективному функционированию внутреннего продовольственного рынка.

Следует отметить, что при решении проблемы импортозамещения требуется комплексный подход с учетом всех факторов и особенностей как страны, так и отдельных ее регионов. Очевидно, что полная замена импортных продовольственных товаров на отечественные невозможна, прежде всего в силу географических и климатических особенностей нашей страны. Тем не менее Россия как обладательница богатейших плодородных земель и водных ресурсов может и должна замещать импортное продовольствие, которое возможно производить в наших природных условиях.

При этом процесс импортозамещения должен осуществляться в соответствии с критериями экономической, социальной и стратегической целесообразности. Экономическая целесообразность импортозамещения заключается в том, что отечественное производство позволяет предоставить рабочие места своим гражданам и сохранить прибавочную стоимость, которая не попадает в страну, если приобретать продукцию за рубежом. Социальная целесообразность импортозамещения заключается в росте престижа отечественных продуктов среди населения, а стратегическая – в предотвращении попыток давления со стороны иностранных государств, обусловленного высокой импортозависимостью России. Четыре года назад президент России Владимир Путин подписал указ о продовольственном эмбарго в ответ на санкции западных стран.

Со времени введения Россией продовольственного эмбарго прошло четыре года.

В результате по многим основным позициям российским производителям удалось нарастить производство, существенно заместив импорт. Как следует из данных Росстата, производство скота и птицы на убой выросло на 20 % до 14,6 млн т (в живом весе) в 2017 г. против 12,2 млн т в 2013 г., в том числе птицы – на 29 % до 6,6 млн т, свиней – на 26 % до 4,6 млн т. Выпуск овощей увеличился на 12 % до 16,4 млн т. В то же время производство молока за четыре года выросло лишь на 2 % до 31,2 млн т, плодов и ягод – практически не изменилось (2,9 млн т в 2013 и 2017 г.), а картофеля – и вовсе снизилось на 2 % до 29,6 млн т. По итогам 2017 г., доля собственного производства в общем объеме ресурсов по мясу и мясопродуктам достигла 84,5 %, по молоку и молокопродуктам – 78,9 %.

В целом, по оценке Роспродсоюза, доля российских продуктов на прилавках магазинов за четыре года действия эмбарго увеличилась с 60 до 80 % [2].

Чтобы успешно осуществить импортозамещение, а не перераспределение значительных импортных потоков сельскохозяйственной продукции между экспортёрами, потребуется сравнительно длительный период. Отечественное сельское хозяйство не сможет относительно быстро отреагировать даже на повышение внутреннего спроса на сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, вследствие и ряда других причин [3]:

- высокая зависимость отдельных подотраслей сельского хозяйства от поставок по импорту семян, генетического материала, технологий, технологического оборудования, ветеринарных препаратов, невозможность наладить их производство в стране в относительно короткие сроки;
- неразвитость кооперативного движения, которое, например, в странах Европейского союза является своеобразным локомотивом развития сельского хозяйства;
- хронический дефицит новой сельхозтехники и оборудования из-за отсутствия доступа у большинства товаропроизводителей к дешевым кредитам при одновременно высокой закредитованности тех, кто их получал;
- неразвитость инфраструктуры агропродовольственного рынка и невозможность доступа к ней большинства товаропроизводителей;

– дефицит финансовых и производственных ресурсов.

Для содействия импортозамещения в сельском хозяйстве России Правительством Российской Федерации утверждена Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Реализация мероприятий в этой программе позволит по замыслам Правительства обеспечить к 2020 г. увеличение производства сельхозпродукции, сырья и продовольствия и снижение зависимости внутреннего продовольственного рынка от импортных поставок мяса с 21,6 до 7,7 %, молока и молочной продукции – с 23,6 до 16,6 %, овощей и фруктов – с 14,6 до 10,1 % [4].

Однако чтобы дать адекватные ответы на современные вызовы – экономические санкции, требуется начать разработку дополнительных мероприятий по ускорению восстановления отечественного агропромышленного производства и внести соответствующие корректировки в планы правительства на ближайшую и дальнюю перспективы.

В связи с этим интересны рекомендации, предлагаемые А. И. Новиковым [5]. Во-первых, необходимо использовать кластерный подход. Под кластером понимается ключевой инструмент управления территориальной агропромышленной политикой. Для российской действительности эта теория остается непроработанной. На практике это проявляется в недостаточной интеграции фирм, слабом использовании современных производственных технологий, неэффективной анти-монопольной политике. Во-вторых, представляет интерес формирование полюсов роста или экономических ядер. Для реализации стратегии на основе «ядер» необходимо реализовать следующие мероприятия:

– смена парадигмы управления агропромышленного комплекса в направлении четкой структуризации элементов экономического механизма;

– увеличение зон регулирования и участия региональных бюджетов в капиталах интегрированных компаний;

– повышение статуса региональной агропромышленной политики и т. д.

Во всех развитых странах государство с помощью различных экономических и финансовых действий и приемов (в том числе системой дотаций и компенсаций, ослаблением или освобождением от налогов, снижением тарифов на потребляемые сельским хозяйством ресурсы, системой кредитования и страхования с компенсацией из бюджета и т. д.) осуществляет постоянную поддержку сельского хозяйства. Это дает возможность не только улучшить продовольственное обеспечение населения страны, но и экспортировать большие объемы сельхозпродукции и продуктов питания [6].

Основной формой государственной поддержки агропромышленного комплекса должны стать федеральные и региональные целевые программы, стимулирующие товарное производство тех видов продукции, которые необходимы для насыщения продовольственного рынка и достаточно конкурентоспособны. Приоритетным направлением развития сельского хозяйства является широкое использование прогрессивных технических средств и новых технологий в растениеводстве, животноводстве, на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности. За счет этого может быть получен основной прирост производства продовольствия [7].

Таким образом, необходимость формирования и развития системы импортозамещения продовольственных товаров в России объективно обусловлена и является важнейшим фактором достижения продовольственной безопасности. Только тогда рациональное использование огромного аграрного потенциала может снять практически все вопросы надежного обеспечения отечественным продовольствием, что позволит России занять достойное место на мировом агропродовольственном рынке.

Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru (дата обращения: 04.12.2018).

2. Федеральная таможенная служба. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 04.12.2018).

3. Алтухов А. Продовольственная безопасность в условиях зарубежных санкций // Аграрная политика: проблемы и решения. 2016. № 12. С. 19–29.
4. Антамошкина Е. Н. Аграрная политика и продовольственная безопасность России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 6. С. 45–53.
5. Григорьева М. А. Сущность и содержание процесса обеспечения продовольственной безопасности России // Молодой ученый. 2014. № 2. С. 113–116.
6. Новиков А. И. Импортзамещение на российском рынке продовольствия // Вестник Владимирского гос. ун-та. Сер.: Экономические науки. 2015. № 2 (2). С. 90–94.
7. Рожков П. Н. Методика расчета финансовых рисков предприятия-экспортера с использованием финансовых рычагов // Концепт. Спецвып.: Актуальные вопросы экономики и менеджмента. 2016. № 12. С. 8–12.

УДК 336.719

Е. П. Стецун

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель**НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Продолжающиеся экономические санкции Запада в отношении Российской Федерации генерируют достаточно ощутимые проблемы для нашей страны не только в области геополитики, но и в экономической сфере, в том числе в банковском секторе России. Потеря возможности выхода для части отечественных коммерческих банков на финансовые рынки ЕС и США, запрет на осуществление валютных платежей в пользу или от лица этих банков/компаний, жесткий контроль над проведением транснациональных платежей отечественными банками и компаниями западным контрагентам существенно усложнил банковскую деятельность. Международные платежные системы Visa и MasterCard также были вынуждены поддержать санкции Запада в отношении отдельных российских банков, хотя ситуация со временем была, в основном, улажена.

Тем не менее, российская сторона адекватно отреагировала на угрозы отключения глобальных платежных систем и вплотную занялась созданием собственной инфраструктуры обращения пластиковых карт, что является правильным решением.

За период с 2013 по 2018 г. включительно число эмитированных коммерческими банками России пластиковых карт выросло в 1,5 раза.

На рис. 1 представлена диаграмма, показывающая динамику количества эмитированных отечественными банками платежных карт за период с 2013 по 2018 г. Несмотря на столь активный рост рынка пластиковых банковских карт в России, остается далекой от полного решения проблема недостаточной эффективности использования пластиковых карт в Российской Федерации. Следует учитывать тот факт, что одной из главных функций пластиковой карты является возможность совершения полного цикла платежных операций держателем карты в безналичной форме.



Рис. 1. Количество эмитированных отечественными банками платежных карт за период с 2013 по 2017 г. [1]

Функционал пластиковой карты (как дебетовой, так и кредитной) позволяет осуществлять все расчеты, начиная от получения заработной платы, иного денежного перевода или кредита и до производства оплаты за купленный товар или полученную услугу исключительно в безналичной форме. Если на том или ином этапе платежного цикла возникает необходимость обналичивания денежной суммы,

зачисленной на счет платежной карты, то эффективность использования банковской карты значительно снижается. Увеличиваются расходы банка на содержание сети банкоматов, снижается уровень безопасности банковской деятельности, сохраняется высокий показатель наличного денежного оборота в стране.

Центральный банк Российской Федерации настаивает на снижении наличного обращения денег в стране. В России денежная наличность остается основным средством платежа. Порядка 90 % покупок товаров и услуг в рознице в нашей стране оплачиваются в наличной форме. Вместе с тем, за последние восемь лет доля наличных денег в денежном обороте страны значительно сократилась. Несмотря на то, что за последнее время Банком России приняты серьезные меры по оптимизации наличного денежного обращения, общее количество наличных денег продолжает расти, что увеличивает затраты в сфере наличного денежного обращения и ограничивает возможности банков.

Столь высокий спрос населения и организаций в Российской Федерации на наличные деньги приводит к ежегодному росту их количества в обращении [2].

Высокий уровень востребованности наличных денег в нашей стране объясняется тем, что денежная наличность имеет определенные качества, которые делают ее столь востребованной. Прежде всего, использование наличных денег позволяет совершать моментальные расчеты, не зависеть от платежной инфраструктуры электронных расчетов, обеспечивает меньшую прозрачность сделок и т. д.

Значительной части населения Российской Федерации сложно перестроиться на электронные расчеты в силу своего менталитета. Поэтому высокий удельный вес наличного денежного обращения в России сохранится еще долгое время, а все попытки силового давления на данную сферу будут совершенно неэффективными.

Высокий уровень наличного денежного обращения обусловлен также недостаточной технологической и финансовой грамотностью населения, особенно старшего поколения.

Банком России регулярно ведется работа, нацеленная на ограничение наличного денежного обращения за счет развития безналичных расчетов. Развитие рынка платежных карт в нашей стране является, таким образом, одним из направлений деятельности Центрального банка, направленного на снижение наличного денежного обращения.

При увеличении количества эмитированных в России банковских карт соответственно произошло и увеличение количества банкоматов в ходе развития инфраструктуры электронных платежей – по их количеству на тысячу человек Россия в настоящее время занимает одно из первых мест в Европе (1,3 банкомата на тысячу жителей), в то время как, например, в Великобритании и Германии в среднем имеется 1 банкомат на тысячу жителей.

Однако столь высокий уровень охвата населения страны банкоматами отнюдь не означает, что банковские карты снижают уровень наличного денежного обращения в России. Ведь банкоматы используются как для перевода денежных средств в безналичную форму, так и с целью их перевода в наличную форму.

Несмотря на то, что в последнее время, в условиях быстрого развития информационных технологий, появляются новые возможности для расширения безналичных расчетов, об уходе наличных денег из обращения речи не идет.

Одной из главных проблем в части популяризации безналичных расчетов в Российской Федерации является низкий уровень развития инфраструктуры безналичных расчетов физических лиц.

Даже в крупных городах далеко не все торговые точки способны принимать платежи покупателей пластиковыми картами, а на периферии ситуация еще более сложная. При том, что банковская система страны технологически готова к расширению возможностей банковского эквайринга, сами банки не видят особой выгоды в таком расширении.

В табл. 1 представлены данные, характеризующие численность банков, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг пластиковых карт.

Из данных табл. 1 следует, что за период с 2012 по 2018 г. количество банков, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт, сократилось на 23 и 22 % соответственно, при том, что общая численность кредитных организаций в Российской Федерации уменьшилось на 31 %. В табл. 2 приведены объемы операций, совершенных в РФ и за ее пределами, с использованием платежных карт, эмитированных коммерческими банками в Российской Федерации в 2013–2018 гг.

Таблица 1

Численность коммерческих банков в Российской Федерации, осуществляющих эмиссию и/или эквайринг платежных карт в 2012–2018 гг.

| Показатель | 2012 г. | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всего кредитных организаций. Из них осуществляющих: | 978 | 956 | 923 | 834 | 733 | 623 | 561 |
| эмиссию платежных карт | 668 | 653 | 633 | 588 | 522 | 434 | 391 |
| эквайринг платежных карт | 602 | 601 | 590 | 543 | 488 | 402 | 354 |

Таблица 2

Объемы операций, совершенных в РФ и за ее пределами, с использованием платежных карт, эмитированных коммерческими банками в Российской Федерации в 2013–2018 гг.

| Показатель | 2013 г. | 2014 г. | 2015 г. | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Всего операций, млрд руб. | 28 622,5 | 34 649,9 | 39 703,8 | 48 992,8 | 60 838,0 | 53 507,2 |
| В том числе по получению наличных денег, млрд руб. | 20 908,6 | 23 198,1 | 23 951,7 | 25 927,5 | 25 710,6 | 19 376,1 |
| По оплате товаров и услуг, млрд руб. | 5 176,5 | 7 136,7 | 9 002,8 | 12 327,2 | 16 068,8 | 14 929,2 |
| Удельный вес наличных операций с использованием платежных карт в общем объеме, % | 71,4 | 67,6 | 58,9 | 52,1 | 41,7 | 35,8 |

Таким образом, из данных табл. 2 следует, что объемы наличных операций, проведенных с использованием платежных карт, эмитированных коммерческими банками Российской Федерации, увеличиваются. Так, в 2018 г. 35,8 % операций, проведенных с использованием платежных карт, предполагали снятие наличности и 64,2 % – осуществляли расчеты в безналичной форме.

Как показали данные, представленные в табл. 1, большинство коммерческих банков нашей страны в настоящее время предоставляют услуги эквайринга, устанавливая в точках торговли и сервиса специальное оборудование для осуществления безналичных расчетов.

Компания, принимающая пластиковые карты в качестве платежного инструмента, имеет ряд преимуществ на рынке, покупатель в таких точках может оплачивать покупки любыми картами в любой доступной валюте.

Таким образом, для формирования зрелого рынка пластиковых карт в Российской Федерации не понадобится много времени. Следует отметить тот факт, что в 2013 г. только 28,6 % расчетов по платежным картам были безналичными, а в 2018 г. – уже 64,2 %.

Коммерческим банкам, предоставляющим услуги торгового эквайринга, достаточно выгодно сотрудничество с крупными организациями, способными обеспечить достойный среднемесячный оборот с использованием POS-терминалов.

Для мелких точек торговли и сервиса установка POS-терминала накладна, да и самим банкам-эквайерам такое партнерство далеко не всегда интересно.

В малых городах и районах страны банковская карта как платежный инструмент используется довольно редко, что совершенно не стимулирует предпринимателей на установку POS-терминалов в своих заведениях.

Чтобы исправить ситуацию, банками-эквайерам следовало бы стимулировать использование эквайринга в малом бизнесе. Возможно, необходимо снизить расценки на эквайринг для мелких торговых и сервисных точек.

В настоящее время уровень комиссии за услуги эквайринга варьируется в диапазоне 1–2,5 % с каждой операции. Крупным предприятиям нести подобные издержки, а также обеспечивать среднемесячный оборот гораздо легче, нежели мелким. Таким образом, можно утверждать, что пластиковые карты стали неотъемлемым платежным инструментом для современного коммерческого банка. Банковские карты предоставляют своим держателям множество возможностей:

- снятие наличных денежных средств;
- оплата товаров и услуг в торговых, сервисных пунктах и интернет-магазинах;
- бронирование гостиниц и авиабилетов через сеть Интернет;
- декларирование и конвертация денежных средств при заграничных поездках;
- контроль операции с использованием пластиковой карты;
- участие в бонусных программах и получение скидок.

Проведенный анализ налично-денежных операций с банковскими картами позволил выявить основные проблемы в данном вопросе:

- банковские карты в основном используются для обналичивания денежных средств;
- значительная часть платежных карт приобретена населением в рамках зарплатных проектов, поэтому фактически используется для снятия наличности;
- из-за слабого развития эквайринговой сети эффективность использования полного функционала банковской карты в России остается явно низкой.

Для снижения объема налично-денежных операций с использованием банковских карт необходимы следующие меры:

- активное расширение эквайринговой сети как в крупных городах, в крупных торговых сетях, так и в регионах, на микропредприятиях;
- информирование населения о различных выгодах безналичных расчетов непосредственно на предприятиях и организациях, где реализуются так называемые «зарплатные» проекты;
- дополнительное стимулирование клиентов посредством ежемесячного начисления процента на остаток средств на пластиковой карте.

Таким образом, пластиковые карты приобретают все большую популярность в нашей стране, прежде всего, из-за ряда своих преимуществ перед наличностью. Но, по-прежнему, порядка 90% всех платежей физических лиц, связанных с покупками товаров и услуг в розничных торговых и сервисных точках, осуществляется посредством наличных денежных средств.

Библиографический список

1. Кирпикова М. А. Проблемы и перспективы развития налично-денежного обращения в России // Образовательная среда сегодня: стратегии развития: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 11 мая 2016 г.) Чебоксары: Интерактив плюс. 2016. № 2 (6). С. 137–139.
2. Жукова В. В., Конвисарова Е. В. Проблемы и перспективы развития рынка пластиковых карт в России // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 11. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/11/40327> (дата обращения: 12.02.2019).
3. Ионов В. Н. Проблемы совершенствования налично-денежного обращения на современном этапе: обзор VI Международ. конф. Ассоциации «Россия» по НДО // Деньги и кредит. 2014. № 1. С. 72–73.
4. Мальцагова Т. М. Анализ рынка пластиковых карт // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 12. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/12/61404> (дата обращения: 12.02.2019).
5. Старикова Т.Е. Особенности и проблемы наличного денежного обращения в России // Вестник Международного института рынка. 2015. № 1. С. 92–99.
6. Стриженов А. А. Особенности развития и проблемы российского рынка торгового эквайринга // Сб. ст. XXII Международ. науч.-практ. конф. Пенза: Приволжский Дом знаний, 2015. С. 17–20.

УДК 331.21

Н. Е. Уровина

магистрант кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Важнейшим направлением деятельности бухгалтерии любого предприятия, как в России, так и за рубежом, является учет заработной платы работников предприятия. Этот участок работы является одним из наиболее трудоемких и ответственных в работе бухгалтера. Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии. Он должен обеспечить оперативный контроль над количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

В настоящее время в оплате труда сложилась кризисная ситуация, которая заключается в следующем:

- во-первых, снизилась реальная заработная плата почти во всех отраслях, т. е. рабочая сила не оценивается по своей естественной стоимости;
- во-вторых, возникла огромная дифференциация заработной платы между отдельными социальными группами. Наибольшая дифференциация заработной платы возникла между работниками предприятий и директорами предприятий, хотя последние всячески маскируют свои доходы;
- в-третьих, заработная плата перестает быть стимулирующим фактором, что затрудняет проведение мотивирующей политики.

Но самая большая проблема в организации заработной платы – ее систематические невыплаты трудящимся. Неплатежи заработной платы резко повысили значимость других источников доходов для населения. На первом месте стоят доходы от личного подсобного хозяйства, на втором плане пособия, дотации и компенсации.

Политика в области оплаты труда, социальная поддержка и защита работников в наше время возложены непосредственно на предприятия, которые самостоятельно устанавливают формы, систему и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов.

Понятие «заработная плата» сейчас охватывает все виды заработков (а также различных видов премии, доплат, надбавок и социальных льгот), начисленных в денежных и натуральных формах (независимо от источников финансирования), включая денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за непроработанное время (ежегодный отпуск, праздничные дни и тому подобное). Трудовые доходы каждого работника определяются его личным вкладом, с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируются налогами и максимальными размерами не ограничиваются.

Регулирование трудовых отношений в сфере оплаты труда производится в Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации и осуществляется трудовым законодательством и другими нормативно-правовыми актами. К таким нормативно-правовым актам относят Трудовой Кодекс РФ (ТК РФ), Федеральные законы, Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ, уставы, законы, иное.

Главным среди этого списка считается Трудовой Кодекс. Все остальные федеральные законы, которые содержат нормы трудового права, должны соответствовать ТК РФ. Он был введен в действие с 1 февраля 2002 г. В случае нахождения противоречий применяются соответствующие нормы ТК РФ. Но есть некоторые документы советского времени, которые продолжают действовать и на сегодняшний день, так как противоречат ТК РФ (ст. 423 ТК РФ).

Важно отметить, что в согласно Конституции РФ, частью правовой системы Российской Федерации также являются международные нормы, например, Конвенция относительно защиты заработной платы от 1 июля 1949 г. № 95 (в редакции от 1 сентября 2001 г.).

Кроме вышеуказанных нормативных документов, существуют внутриорганизационные документы. В соответствии со ст. 135 ТК РФ заработная плата устанавливается работнику согласно трудовому

договору по определенной системе оплаты труда на предприятии. Также к внутренним документам согласно ст. 135 ТК РФ относят коллективные договоры, соглашения, локальные нормативные акты согласно трудовому законодательству.

В коллективном договоре прописываются система и формы оплаты труда.

Основными в Российской Федерации являются тарифная и бестарифная системы оплаты труда.

Тарифная система представляет собой совокупность нормативов, определяющих дифференциацию и регулирование заработной платы в зависимости от качества, характера и условий труда. Тарифная система как совокупность нормативов включает следующие элементы:

- тарифно-квалификационные справочники (нормативные документы, с помощью которых тарифицируются работы и рабочие);
- тарифные сетки (совокупность всех определенных видов разрядов и соответствующих им тарифных коэффициентов, которые дают возможность приравнять данную работу к определенной квалификационной группе);
- тарифные ставки (выраженный в денежной форме абсолютный размер заработной платы различных групп и категорий рабочих в единицу рабочего времени (час, день, месяц) за выполнение нормы труда (трудовых обязанностей));
- районные коэффициенты (районные коэффициенты к заработной плате представляют собой нормативный показатель степени увеличения заработка в зависимости от месторасположения предприятия и устанавливаются с учетом степеней дискомфортного проживания, которые образуют пять зон).

Бестарифная система оплаты труда представляет собой один из вариантов оплаты труда, когда существует необходимость явно связать результаты оплаты с индивидуальными качествами каждого из членов трудового коллектива.

Бестарифные системы оплаты труда основаны на следующих основных принципах:

- фонд оплаты труда предприятия и его подразделений представляет собой фиксированный процент от выручки (прибыли) предприятия;
- предусмотрено доленое распределение фонда оплаты труда между работниками предприятия, исходя из их фактического трудового вклада;
- личные результаты труда работников определяются на основе совокупности коэффициентов, учитывающих стаж, квалификацию, профессиональное мастерство, значимость работника, его способность достичь определенных текущих и перспективных целей, а главное – степень реализации этой способности, выраженную в оценочных характеристиках эффективности его труда.

Различают сдельную и повременную формы оплаты труда.

Повременная оплата труда – это форма оплаты труда, при которой размер заработной платы работников зависит от его тарифного разряда и количества отработанного времени. Различают простую повременную, повременно-премиальную, окладную, контрактную.

Сдельная оплата труда – форма оплаты труда за фактически выполненный объем работы (изготовленную продукцию) на основании действующих расценок за единицу работы.

При сдельной форме оплаты труда заработная плата рабочему начисляется за каждую единицу произведенной продукции или выполненного объема работ по сдельным расценкам, которые рассчитываются, исходя из тарифной ставки, соответствующей разряду данного вида работ и установленной нормы выработки.

Следует отметить, что в Российской Федерации существует такое понятие как минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Минимальный размер оплаты труда работников всех организационно-правовых форм устанавливаются законодательством. Согласно ст. 1 закона о МРОТ (от 19.06.2000 г. № 82-ФЗ) с 1 января 2019 г. минимальный размер оплаты труда фиксируется федеральным законом в размере величины прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по России за второй квартал предыдущего года. Прожиточный минимум равен:

- для трудоспособного населения – 11 280 р.;
- для пенсионеров – 8 583 р.;
- для детей – 10 390 р.

Таким образом, в 2019 г. минимальный размер оплаты труда для трудоспособного населения составит 11 280 р. Если общероссийский МРОТ имеет одинаковый уровень во всех регионах, то региональный размер оплаты труда трудоспособного населения может существенно различаться.

Важно понимать, что МРОТ устанавливает минимум для зарплаты до налогообложения.

Налоговый Кодекс Российской Федерации обязывает работодателя выполнять функции налогового агента и с любой суммы заработной платы удерживать 13 % налога на доходы физических лиц, а затем перечислять его в бюджет. Из-за данной нормы вполне вероятна ситуация, когда сотрудник на руки получает сумму меньше МРОТ и это будет полностью законно.

Существуют понятия номинальной и реальной заработной платы. Данное деление оплаты труда на два вида связано с налогами и инфляцией. Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период. Ее, в свою очередь, можно разделить на:

- начисленную зарплату (до выплаты налогов);
- выплаченную зарплату (за минусом уплаченных налогов).

Реальная заработная плата – количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату; реальная заработная плата – это покупательская способность номинальной заработной платы.

Как отмечалось выше, налоговое законодательство удерживает с абсолютно любой оплаты труда 13 % налога на доходы физических лиц. Отметим, что Россия находится в группе стран с самыми низкими ставками подоходных налогов физических лиц. Место России в рейтинге можно увидеть в табл. 1.

Таблица 1

Самые низкие подоходные налоги для физических лиц

| Место в рейтинге | Страны | Ставка подоходного налога (%) |
|------------------|--|-------------------------------|
| 1–4-е | Албания; Босния и Герцеговина; Болгария; Казахстан | 10 |
| 5–6-е | Беларусь; Макао | 12 |
| 7-е | Россия | 13 |
| 8-е | Иордания | 14 |
| 9–15-е | Коста-Рика; Гонконг; Литва; Маврикий; Сербия; Судан; Йемен | 15 |

Учет систем оплаты труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии, так как связан с расчетом сумм по оплате труда - основному и главному источнику жизнедеятельности работников предприятия, с ее затратами, прямо влияющими на финансовый результат хозяйственной деятельности.

В настоящее время важнейшими задачами учета труда и заработной платы являются:

- точный учет личного состава работников, отработанного ими времени и объема выполняемых работ;
- правильное исчисление сумм оплаты труда и удержаний из нее;
- учет расчетов с работниками организаций, бюджетом, органами социального страхования, фондами обязательного медицинского страхования и пенсионным фондом;

- контроль за рациональным использованием трудовых ресурсов, оплатой труда в соответствии с нормативными документами;
- правильное отнесение начисленной оплаты труда и отчислений на социальные нужды на счета издержек производства и на счета целевых источников;
- своевременное произведение расчетов с персоналом организации по оплате труда;
- группировка показателей по труду и заработной плате для целей оперативного руководства и составления необходимой отчетности.

Библиографический список

1. Бабаев Ю. А., Комиссарова И. П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 2007. 528 с.
2. Баткаева И. А. Организация оплаты труда персонала. М.: Проспект, 2012. 64 с.
3. Бухгалтерский учет и аудит: учеб. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. 407 с.
4. Войтенкова Г. Ф. Основные принципы установления минимальной заработной платы в мировой практике // Общество и экономика. 1993. № 6. С. 84–85.
5. Мамонтова С. В. Современные системы и формы учета труда персонала // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 44. С. 146–150.
6. Рогоуленко Т. М. Теория бухгалтерского учета. М.: КноРус, 2015. 172 с.
7. Серов Н. К. Социальная статистика. М.: Финансы и статистика, 2009. 346 с.

УДК 338.43

Г. В. Яловая

студент кафедры безопасности высокотехнологичных систем

А. В. Самойлов – доктор экономических наук, профессор – научный руководитель

АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день агропромышленный комплекс (АПК) принято считать основой функционирования государства в условиях рыночной экономики, ведь именно благодаря деятельности предприятий в области сельского хозяйства обеспечивается продовольственная безопасность.

Агропромышленный комплекс позволяет государству обеспечивать население своей страны разнообразными продуктами питания, а также осуществлять торговлю теми сельхозпродуктами, которые пользуются спросом у зарубежных стран. Активная поддержка отраслей сельского хозяйства является одним из важнейших направлений деятельности государства в условиях современной рыночной экономики.

Согласно мнениям ряда ученых, которые занимаются исследованиями в сфере сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса в целом, понятие «агропромышленный комплекс» сформировалось и вошло в повседневное использование в середине 1970-х гг. Начиная с этого периода, было дано определение понятия «агропромышленный комплекс» которое и дошло до наших дней [1, с. 74].

Под агропромышленным комплексом принято понимать взаимосвязанную систему сельскохозяйственных отраслей, которые обеспечивают население продовольственными запасами. Как можно заметить из определения, сельское хозяйство является структурным компонентом всего агропромышленного комплекса.

Сельское хозяйство является одним из ключевых элементов в национальных экономиках многих стран, в том числе и Российской Федерации. Об этом наглядно свидетельствуют данные рис. 1.

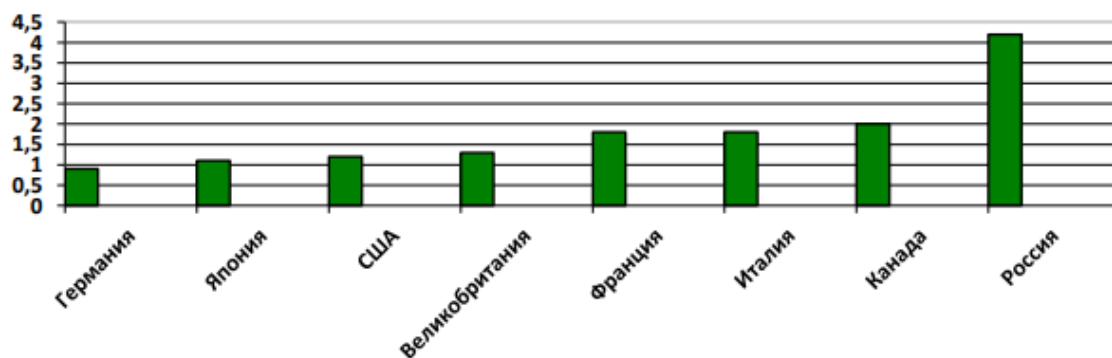


Рис. 1. Доля сельского хозяйства в ВВП стран мира, %

В структуру сельского хозяйства России входит два основных сегмента: растениеводство и животноводство. Причем их доля в денежном обороте почти одинаковая – продукты растениеводства составляют 51 %, животноводства – 49 %.

Существуют три основные категории предприятий сельского хозяйства:

- сельскохозяйственные организации;
- хозяйства населения;
- фермерские хозяйства [2, с. 30].

Основная доля продукции приходится на сельскохозяйственные организации и хозяйства населения, но в последнее время наблюдается бурный рост фермерских хозяйств.

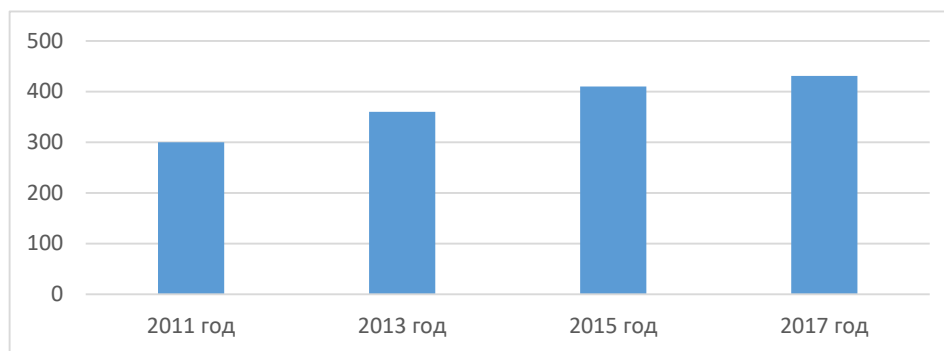


Рис. 2. Оборот фермерских хозяйств, млрд руб.

Как можно заметить из рис. 2, за последние годы наблюдается рост оборота фермерских хозяйств с уровня в 300 млрд руб. в 2011 г. до уровня в 431 млрд руб. в 2017 г.

В сфере растениеводства сельскохозяйственные организации и хозяйства населения имеют равные показатели денежного оборота, а вот в животноводстве сельскохозяйственные организации имеют преимущество, которое достигнуто за счет уменьшения доли фермерских хозяйств.

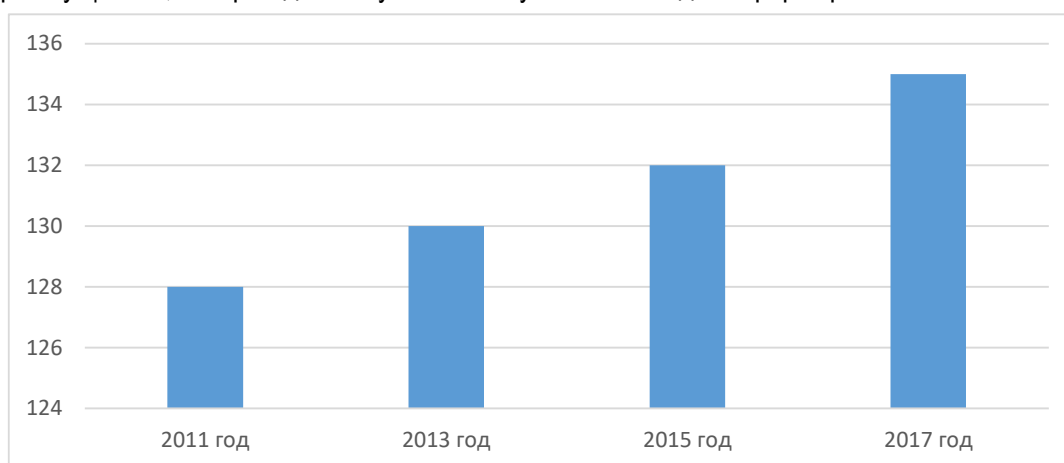


Рис. 3. Сумма прибыли предприятий сельского хозяйства, млрд руб.

Данные рис. 3 наглядно показывают, что на предприятиях сельского хозяйства России в последнее время замечен существенный рост прибыли: если в 2011 г. она находилась на уровне в 128 млрд руб., то к концу 2017 г. выросла до уровня в 135 млрд руб.

На сегодняшний день, одним из ключевых показателей эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий является коэффициент устойчивости. По оценкам современных ученых, занимающихся исследованием сельского хозяйства в РФ, данный коэффициент в нашей стране близок к нормативному значению, в частности, коэффициент текущей ликвидности в среднем по отрасли составляет 180 при нормативном значении 200. Коэффициент автономии составляет 44 % при нормативном значении в 50 %.

На сегодняшний день в Российской Федерации находится около 10 % всех пахотных земель мира. Общая посевная площадь полей в России составляет 78 525 тыс. га. При этом по отношению к 1992 г. общая площадь пахотных земель России сократилась на 32 %.

В сложившихся условиях хозяйствования объективно необходимым для России и ее регионов становится формирование новой экономической стратегии, при которой все усилия федеральных и субфедеральных органов власти переориентируются на прогрессивное развитие реального сектора экономики, на укрепление межотраслевых связей, активизацию инноваций и технологических «прорывов».

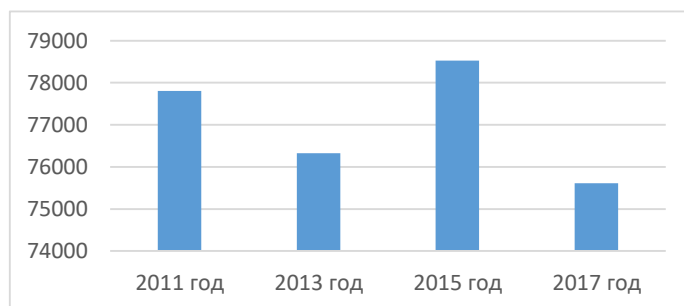


Рис. 4. Площадь пахотных земель, тыс. га

Сельское хозяйство – это значимая отрасль экономики, которая является основой народного хозяйства любой страны. В развитых странах огромные средства идут на развитие агропромышленного комплекса, который обеспечивает население страны необходимыми продуктами.

Агропромышленный комплекс России сосредотачивает в себе свыше 17 % валового общественного продукта, а также 23 % всего национального дохода. В данной ситуации, а именно во времена санкций и кризиса, агропромышленные предприятия выходят из затянувшегося кризиса.

В настоящее время наблюдаются глобальные изменения в аграрной сфере. Государство уже более пяти лет увеличивает свои расходы на поддержку АПК. Согласно мнению Министерства сельского хозяйства, в данной отрасли за последние годы произошли большие качественные изменения, которые обеспечили устойчивый производственный рост во всех видах сельскохозяйственной продукции. Они улучшили социальную ситуацию в сельской местности, увеличили доступность финансовых ресурсов для производителей, а также сделали отрасль наиболее привлекательной для инвестиций, как зарубежных, так и отечественных. Кроме того, повысилась результативность использования средств, выделенных из федерального бюджета.

Государственные программы по модернизации сельского хозяйства обеспечили рост сельхозпроизводства на 10 %, производительности труда – на 16 % . Основной проблемой сельскохозяйственных предприятий является плохая техническая оснащенность [4, с. 96]. Решение задачи технического оснащения сельского хозяйства России также является приоритетным направлением модернизации, как отрасли, так и всего агропромышленного комплекса страны в целом. Необходимо отметить, что за последние годы в АПК усилились процессы горизонтальной и вертикальной интеграции, создаются крупные интегрированные комплексы, кооперативные объединения малых форм агробизнеса.

Реализация политики импортозамещения в России нацелена на решение следующих экономико-политических проблем:

- снижение зависимости отечественного рынка от импортной продукции и увеличение инвестиций в различные отрасли и направления развития сельского хозяйства;
- развитие конкурентоспособного отечественного рынка товаров и услуг посредством внедрения новой техники и технологий;
- снижение зависимости отечественной экономики от сырьевой отрасли и активное разработка инновационных отраслей производства;
- расширение номенклатуры выпускаемой продукции и увеличение ее объемов в целях привлечения новых потребителей;
- развитие и модернизация собственного производства, что приводит к увеличению объема инвестиционного капитала и улучшению инновационной составляющей страны;
- расширение отечественного производства, в результате которого откроется перспектива выхода на мировые рынки, а также увеличится число новых рабочих мест.

Однако на пути реализации политики импортозамещения стоят существенные барьеры в виде текущих экономических реалий и особенностей создания условий для внедрения новых проектов. И здесь необходимо выделить несколько первоочередных проблем, с которыми сталкивается российская экономика.

Во-первых, проблема доступа финансовых ресурсов и целесообразность процедур их использования.

Во-вторых, проблема возможного снижения конкуренции в результате концентрации государственной поддержки на развитие отдельных предприятий.

В-третьих, проблема низкого уровня спроса на отечественную импортозамещаемую продукцию.

Для решения обозначенных выше проблем в России реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Согласно Доктрине продовольственной безопасности России главным критерием оценки продовольственной безопасности определена доля собственного производства продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов на внутреннем рынке. В табл. 1 приведены объемы государственной финансовой поддержки в 2018–2020 гг.

Таблица 1

Объем государственной финансовой поддержки АПК [5]

| Год | Объем финансовой поддержки, млрд руб. |
|------|---------------------------------------|
| 2018 | 298,3 |
| 2019 | 297,2 |
| 2020 | 293,8 |

Динамика развития АПК на период до 2020 г. будет формироваться под воздействием разнонаправленных факторов. С одной стороны, скажутся меры, которые были приняты в последние годы по повышению устойчивости агропромышленного производства, с другой – сохраняется сложная макроэкономическая обстановка в связи с последствиями кризиса, что усиливает вероятность проявления рисков для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора экономики.

Библиографический список

1. Дубинина Е. Д. Продовольственная обеспеченность населения Волгоградской области продукцией сельского хозяйства. // Финансы населения региона: сегодня и завтра. Волгоград, 2015. С. 72–78.
2. Федотова Г. В. Риски реализации стратегии импортозамещения в российском агропромышленном комплексе // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. № 3. С. 28–38.
3. Шмарко А. П., Маханько Г.В. Проблемы АПК Российской Федерации в условиях экономических санкций и пути их решения // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 132. С. 798–817.
4. Перспективы инновационного развития аграрного сектора Поволжья / М. С. Юркова, Л. В. Сердобинцев, Е. А. Лиховцева, О. К. Котар // Аграрный научный журнал. 2017. № 2. С. 94–100.
5. Росстат: Поддержка отечественного производства. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.03.2019).

УДК 004.94

Н. И. Данилкин

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ВЫБОР CRM-СИСТЕМЫ ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

В современном бизнесе необходимость автоматизации различных процессов стала уже привычным явлением. Сегодня сложно представить складской или бухгалтерский учет без применения специализированного программного обеспечения, торговые представители используют специальные приложения для оформления и отправки заказа в офис прямо с планшета или мобильного телефона, достаточно большая часть заказов приходит с сайта уже в виде готовых к обработке документов. Но при этом взаимоотношения с клиентами, в особенности, в среднем и малом бизнесе, достаточно часто ведутся без внедрения автоматизации и должного внимания к учету.

Одним из возможных решений проблемы стандартизации и управления отношениями с клиентами является внедрение CRM-системы (Customer Relationship Management). Подобные системы служат для отладки взаимодействия с заказчиками. CRM при помощи автоматизации процессов помогает эффективнее выстраивать диалог с покупателем, не допускать ошибок в работе и в итоге продавать ему больше [1]. Системы данного типа также помогают решать следующие задачи:

- получение общей для компании стандартизированной базы контактов (клиентов, контрагентов);
- эффективное осуществление контроля качества работы отдела продаж в любой момент времени;
- получение статистики и аналитики эффективности работы с входящими звонками, запросами;
- планирование повышения качества работы и разработка стратегии развития бизнеса.

С учетом неизменно растущих потребностей во внедрении подобных систем и расширении перечня альтернатив на рынке зачастую возникают сложности при выборе программы.

В статье рассматриваются перспективы создания системы для подбора оптимального варианта программного обеспечения (ПО) из номенклатуры, представленной на рынке, на основании четырех критериев.

Основным инструментом при разработке системы является нечеткая логика, данная система зарекомендовала себя достаточно давно и хорошо подходит для решения прикладных задач бизнеса [2, 3].

В общем виде схема нечеткого вывода показана на рис. 1.

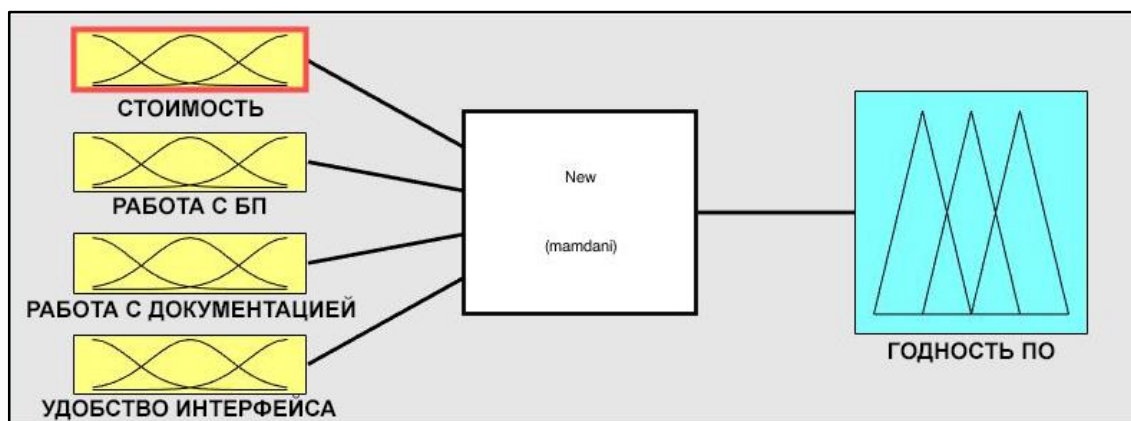


Рис. 1. Общая схема нечеткого вывода

На входе располагаются четыре основных параметра, каждый из которых выражен четкой величиной (балльной оценкой или стоимостью):

- стоимость лицензии для одного пользователя;
- удобство работы с бизнес-процессами;
- качество функционала для работы с документацией.;
- удобство пользовательского интерфейса.

В качестве вывода данной системы служит степень годности конкретного рассматриваемого варианта ПО в балльном выражении (рис. 2).

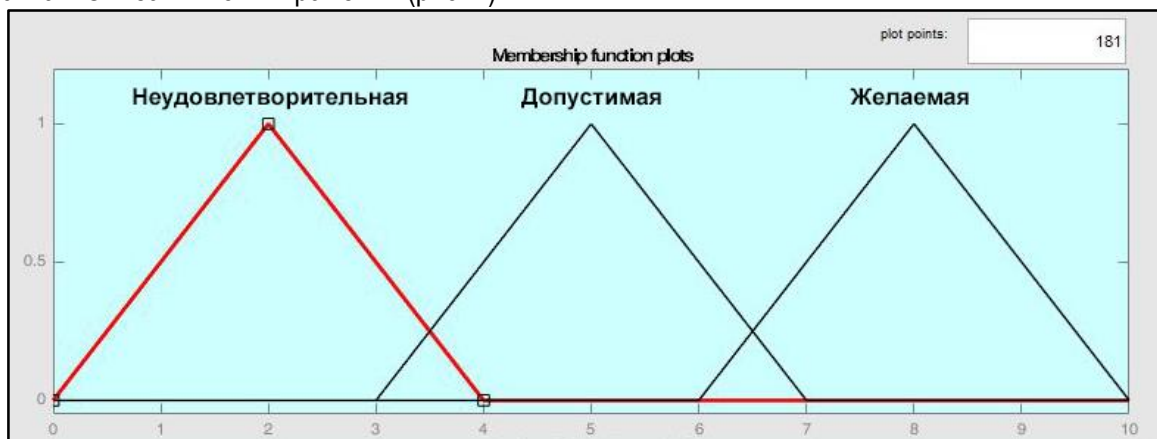


Рис. 2. Выходная переменная «Годность ПО»

Для работы системы была создана база правил, состоящая из 23 позиций, на основании которой происходит обработка входных данных. Ниже рассмотрена работа системы при следующих вводных переменных: стоимость лицензии для одного пользователя – 7 тыс. у. е.; удобство работы с бизнес-процессами – 6 баллов; качество функционала для работы с документацией – 8 баллов; удобство пользовательского интерфейса – 4 балла. Итоговая оценка степени годности – 5 баллов, что соответствует категории «допустимого» ПО, т. е. выбор данного типа обеспечения возможен, однако не является оптимальным (рис. 3).

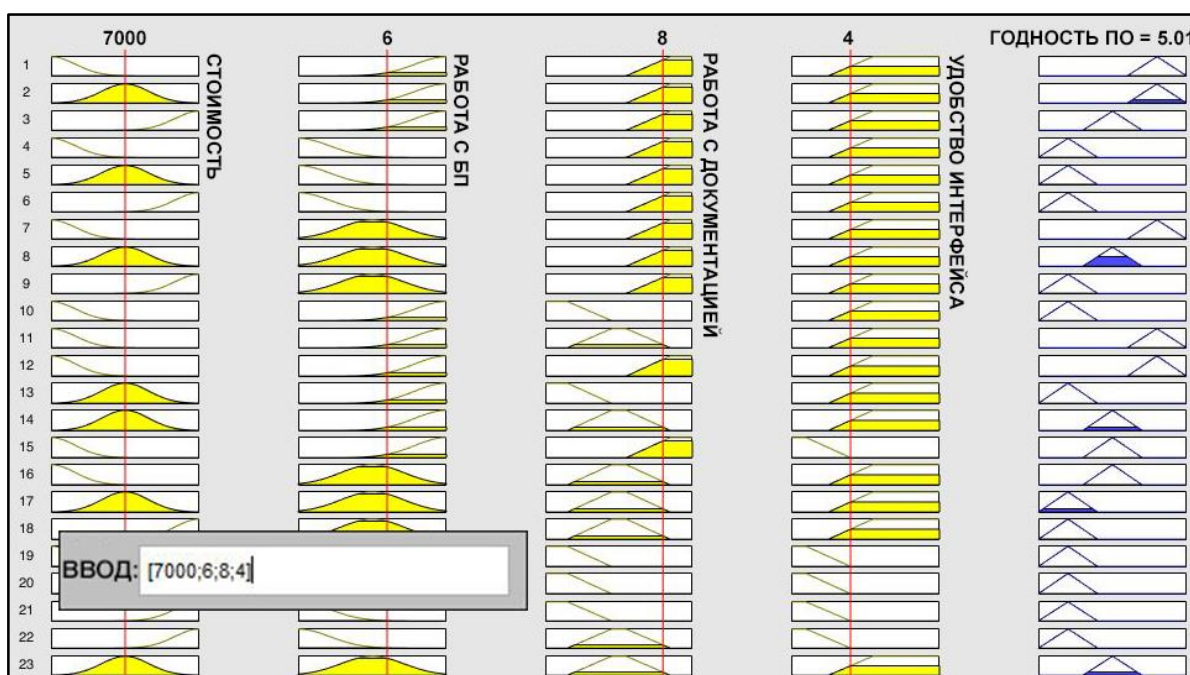


Рис. 3. Результат работы системы

Созданная система в большей степени носит демонстрационный характер и в первую очередь призвана показать возможности и перспективы для применения нечеткой логики для решения подобных задач в практике реального бизнеса.

Стоит также отметить, что для рассматриваемой системы возможна интеграция с другими системами. Так, при использовании архитектуры ANFIS (Adaptive Neuro-Fuzzy Inference System) может быть осуществлен переход к нейронечеткой системе с возможностями для автоматического создания правил. Подобное усовершенствование системы позволит облегчить процесс работы и повысить ее точность [4, 5]. Потребности каждой фирмы уникальны, и это отражается на процессе выбора программного обеспечения. Возможность автоматического создания правил может в будущем способствовать повышению степени адаптивности системы к имеющимся практическим задачам.

Библиографический список

1. Куликова М. М., Исабекова О. А. Актуальность внедрения CRM-систем // Московский экономический журнал. 2018. № 4. С. 600–604.
2. Паклин Н. Нечеткая логика – математические основы. URL: <https://basegroup.ru/community/articles/fuzzylogic-math> (дата обращения: 25.03.2019).
3. Масалович А. Нечеткая логика в бизнесе и финансах. URL: <http://www.tora-centre.ru/library/fuzzy/fuzzy-.htm> (дата обращения: 30.03.2019).
4. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2016. 296 с.
5. Кричевский М. Л. Прикладные задачи менеджмента. М.: Креативная экономика, 2018. 210 с.

УДК 331.444

А. Н. Ларин

магистрант кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

СВЕРХУРОЧНАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Сверхурочная занятость (СЗ) довольно частое явление в практике российского бизнеса. Данный метод зарекомендовал себя как наиболее простой способ поддержания операционной деятельности во время усиления давящих на организацию негативных факторов, как внутренней, так и внешней среды. В кризисное время сверхурочный труд (СТ) применяется наиболее активно, что является логичным решением для многих предприятий, но также увеличивает процент безработицы в стране. В данной работе по ряду приведенных ниже симптомов показана проблема снижения производительности труда (ПТ) из-за чрезмерного использования СЗ, как в скрытом, так и явном виде. Также представлен метод, связанный с данным фактором, для определения неэффективно используемого времени работы.

В 2018 г. в среднем на одного занятого работника в России приходилось 1970 часов. В сравнении со странами Европейского союза (пример: Германия – 1356 часов, Латвия – 1690 часов) или такими странами как США и Япония (1780 часов, 1710 часов), российские работники находятся в менее выгодном положении. По данным организации по экономическому развитию за 2017 г., среди всех исследуемых стран Россия находится в конце рейтинговой таблицы по количеству отработанных часов в год [1].

Такая ситуация дает возможность усомниться в высокой ПТ российских работников. Учитывая официальную статистику за 2017 г., в среднем на одного занятого приходится 38,1 часа в неделю [2]. На основе данных Росстата наиболее перерабатывающие категории занятости приведены табл. 1.

Желание работодателя получить максимум отдачи от своих работников понятно, однако стоит учитывать тот факт, что производительность плохо отдохнувших сотрудников заметно снижается, и в конечном итоге отражается на результатах труда и не приносит желаемой прибыли.

Так, по данным аналитического агентства НАФИ [3]:

- основная причина недосыпания россиян – необходимость сверхурочной работы;
- среднее количество дней недосыпания в неделю в 2018 г. – 3,86 дня;
- средняя субъективная оценка собственной работоспособности – 60–80 % от нормальной.

Таблица 1

Наиболее перерабатывающие категории занятости

| Классификация занятий | В среднем на одного занятого, ч/нед. | Доля перерабатывающих (более 40 ч/нед.), % |
|---|--------------------------------------|--|
| Руководители | 39,2 | 7,9 |
| Работники сферы обслуживания и торговли, охраны граждан и собственности | 38,6 | 8 |
| Квалифицированные рабочие промышленного строительства, транспорта и рабочие родственных занятий | 39,4 | 7,69 |
| Операторы производ. установок и машин, сборщики и водители | 39,8 | 9,8 |

В работе [4], опубликованной экспертами РАНХиГС, стратегию повышения трудовых нагрузок путем сверхурочной или дополнительной работы называют широко распространенной среди работающих россиян как наиболее доступный способ сохранения или повышения доходов.

Контраст между ситуацией, которая должна соответствовать данным Росстата, и реальным ощущением происходящего у работников может возникнуть по ряду причин:

- несистематический учет сверхурочной работы на предприятиях;

- перенос недоделанной работы «на дом»;
- недобросовестное отношение работодателей к учету рабочего времени подчиненных;
- добровольная задержка на работе: «офис – второй дом».

Из приведенных данных исследований можно предполагать существование неучтенной СЗ в России. К несчастью, отсутствие измерителей ПТ, связанных с эффективно использованным временем работы, позволяют работодателем игнорировать недостатки длительной СЗ. Такой подход вынуждает искать крайнего в снижении качества, текучести кадров, возникающих конфликтах и низкой мотивации, но все перечисленное вполне может являться лишь симптомами более крупной проблемы [5].

Для измерения эффективного времени работы необходимо высчитать индекс ПТ по формуле:

$$ПТ_{индекс} = \frac{ПТ_{факт.}}{ПТ_{план.}}$$

где ПТ – это производительность труда.

Результаты проведенного анализа снижения ПТ во времени ассоциацией Mechanical Contractors Association of America приведены в табл. 2.

Таблица 2

Индекс ПТ в зависимости от времени переработки в неделю

| № недели | Трудовая нагрузка, ч/нед. | | | | | |
|----------|---------------------------|-------|------|------|-------|------|
| | 50 | 54–56 | 60 | 63 | 70–72 | 84 |
| 1 | 0,95 | 0,94 | 0,91 | 0,89 | 0,86 | 0,75 |
| 2 | 0,93 | 0,9 | 0,88 | 0,84 | 0,8 | 0,7 |
| 3 | 0,92 | 0,86 | 0,85 | 0,78 | 0,73 | 0,65 |
| 4 | 0,91 | 0,83 | 0,81 | 0,73 | 0,68 | 0,6 |
| 5 | 0,85 | 0,79 | 0,76 | 0,67 | 0,63 | 0,55 |
| 6 | 0,8 | 0,75 | 0,72 | 0,62 | 0,58 | 0,5 |
| 7 | 0,76 | 0,72 | 0,67 | 0,58 | 0,54 | 0,47 |

Сравнивая затраты на наем новых сотрудников и затраты на выплаты сверхурочных с упущенной выгодой от снижения ПТ, можно понять, насколько действительно необходимо использовать сверхурочный труд. Зная стоимость одного часа работы сотрудника, довольно просто высчитать упущенную выгоду организации.

По проделанной работе можно сделать вывод о существовании проблемы снижения производительности труда из-за использования СЗ в России. Суммарно российские предприятия переплачивают ежемесячно 174 млрд руб. (данные исследования НАФИ). Чрезмерное использование СТ увеличивает безработицу, что отрицательным образом отражается на экономике в целом.

Библиографический список

1. Hours Worked: Average annual hours actually worked. URL: <https://data.oecd.org/emp/hours-worked.htm> (дата обращения: 26.04.2019).
2. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 26.04.2019).
3. Россияне стали хуже высыпаться из-за работы сверхурочно. URL: <https://www.nafi.ru/analytics/rossiyane-stali-khuzhe-vysypatsya-iz-za-raboty-sverkhurochno/> (дата обращения: 26.04.2019).
4. Аврамова Е. М., Логинов Д. М., Каравай А. В. Адаптационные стратегии населения в 2017 году // Мониторинг экономической ситуации в России. Тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2018. № 4 (65). С. 22–24.
5. A Reasonable method to estimate loss of labor productivity due to overtime. URL: <https://ur-l.ru/j8s> (дата обращения: 26.04.2019).

УДК 338.2

В. Е. Лепехин

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОНЕЧЕТКОЙ СИСТЕМЫ

Модель выбора стратегии развития предприятия Игоря Ансоффа была представлена еще в 1957 г. в журнале Harvard Business Review. Однако даже до сих пор данный инструмент стратегического менеджмента активно используется для того, чтобы определить основные направления развития бизнеса [1]. Сама матрица изображена на рис. 1.

| | | Описание продукта | |
|----------------|--------------------|--------------------------|-----------------------------|
| | | Существующий продукт | Новый продукт |
| Описание рынка | Существующий рынок | Стратегия проникновения | Стратегия развития продукта |
| | Новый рынок | Стратегия развития рынка | Стратегия диверсификации |

Рис. 1. Матрица Ансоффа

Основная задача данной работы – показать, как нейронечеткая система (ННС) может помочь выбрать основное направление развития бизнеса. Нейронечеткие системы объединяют в себе достоинства нейронных сетей и нечеткой логики. Такая *гибридная сеть* представляет собой многослойную нейронную сеть специальной структуры без обратных связей, в которой используются обычные (не нечеткие) сигналы, веса и функции активации. Главная идея, используемая в модели гибридных сетей, заключается в том, чтобы применить существующую выборку данных для определения параметров функций принадлежности, которые лучше всего соответствуют конкретной системе нечеткого вывода. Для нахождения параметров функций принадлежности используются известные процедуры обучения нейронных сетей. Сущность ННС состоит в определении параметров нечетких систем посредством методов обучения, принятых в нейронных сетях [2].

Так как в реальной жизни количество входных параметров может достигать большого количества, создать базу правил для нечеткой логики собственноручно практически невозможно. Именно поэтому ННС отлично подойдет для решения данной задачи.

Вначале необходимо сгенерировать базу примеров, на основе которой ННС обучится подбирать необходимую стратегию. В качестве входных параметров выбраны следующие 13 признаков: темпы роста текущего рынка, уровень потребления товара компанией среди целевой аудитории, наличие эффекта экономии от масштаба, возможности к высокому уровню инвестиций, успешность компании на текущем рынке, количество игроков на новом рынке, темпы роста нового рынка, входные барьеры на новый рынок, устарелость товара, уровень внутриотраслевой конкуренции, уровень обновления ассортимента у конкурентов, наличие компетенций для развития нового бизнеса, возможность роста на текущих рынках с текущими кадрами. Для простоты модели каждый параметр оценивается по 10-балльной шкале экспертным путем.

В итоге база примеров состоит из 50 строк (вариантов розыгрыша стратегий) и 14 столбцов (13 – для значений признаков; 14 – для указания вида стратегий). В последнем столбце закодированы

следующие виды стратегий: 1 – проникновение на рынок; 2 – развитие рынка; 3 – развитие товара; 4 – диверсификация. Вся выборка разделена на две части: 35 строк – обучающая; 15 строк – тестовая.

Воспользуемся программным пакетом Matlab для построения ННС. Алгоритм работы в этом пакете при создании ННС представляет собой следующую последовательность шагов:

- 1) загрузка данных (обучающей и тестовой выборок);
- 2) генерация системы нечеткого вывода;
- 3) обучение системы;
- 4) тестирование системы.

Результат последнего шага показан на рис. 2, где имеются 15 пар точек: тестовые данные и результаты, полученные ННС.

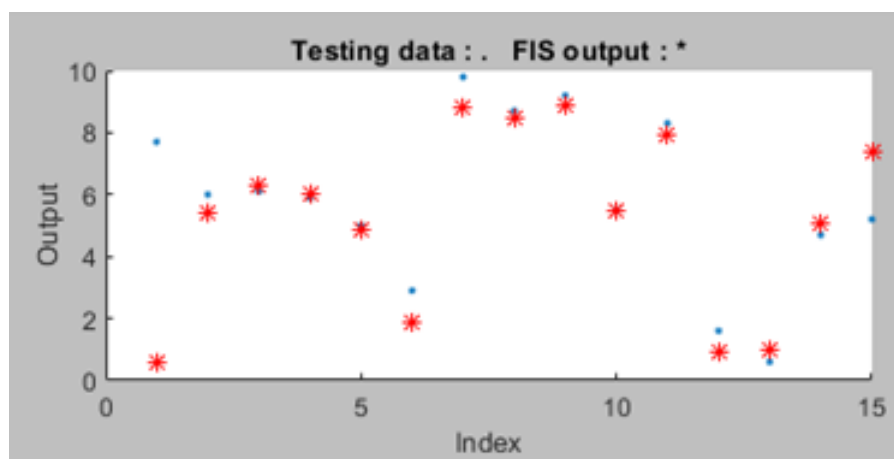


Рис. 2. Результаты тестирования

Далее, переходя к нечеткой части гибридной системы, получаем инструмент, который определяет необходимое направление роста бизнеса.

Безусловно, данная модель является только грубым примером, так как в реальной жизни количество переменных намного больше. Однако данный пример демонстрирует возможность применения нейронечеткой системы для определения стратегии развития предприятия.

Библиографический список

1. Матрица Ансоффа и стратегии роста бизнеса. URL: <https://blog.iteam.ru/matritsa-ansoffa-i-strategii-rosta-biznesa> (дата обращения: 22.04.2019).
2. Кричевский М. Л. Прикладные задачи менеджмента. М.: Креативная экономика, 2018. 210 с.

УДК 005.95.96

К. Р. Меньшикова

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В связи с активным развитием масс-медиа и интернета, имидж организации напрямую зависит от отзывов и мнения о компании ее клиентов и сотрудников. Ввиду этого акции многомиллионной компании могут обвалиться только от новости о недобросовестном поведении компании по отношению к обществу. Одним из важнейших элементов имиджа организации является ее корпоративная социальная ответственность (КСО) перед сотрудниками как основополагающими заинтересованными сторонами. Поэтому важно понимать роль КСО в процессах управления человеческими ресурсами (УЧР) в организации.

Все больше исследований показывают, что КСО повышает приверженность и лояльность сотрудников к компании. Исследование PWC показывает, что более высокий уровень вовлеченности сотрудников приводит к повышению производительности, удовлетворенности клиентов, лояльности и доходов [1]. Исследование, проведенное в 2010 г. Корпоративным исполнительным советом, показало, что работники, наиболее преданные своим организациям, на 57 % больше прикладывают усилий и на 87 % реже увольняются, чем работники, которые чувствуют себя отстраненными. Помимо этого, опрос Deloitte о влиянии КСО в странах центральной Европы показал, что 65 % респондентов считают, что деятельность в сфере КСО и устойчивого развития способствует повышению уровня вовлеченности сотрудников [2]. Исследование Hewitt показало взаимосвязь между положительным отношением сотрудников к деятельности по КСО их работодателя и тем, насколько они гордятся своей компанией [3]. Аналогичным образом была обнаружена положительная корреляция между политикой в области КСО и удовлетворенностью сотрудников, намерением сотрудников оставаться в организации и их готовностью рекомендовать организацию своим друзьям в качестве хорошего работодателя. Вовлеченные и лояльные к работодателю сотрудники способны обеспечить: производство более качественных продукции и услуг, новаторство в организации, адаптивность к изменениям, командный дух, вовлекать и удерживать клиентов.

Также КСО играет большую роль в развитии HR-бренда компании, способствуя привлечению талантов. В ситуации, когда на рынке идет борьба за хороших специалистов, применение практик КСО в процессах управления персоналом может являться конкурентным преимуществом компании. Так, миллениалы¹ считают, что КСО в деятельности организации очень важна. Поскольку большая часть глобальной рабочей силы на рынке труда сейчас состоит из этого поколения, КСО становится все более важным инструментом для бизнеса в привлечении и удержании талантов. Исследования IBM показали, что КСО является определяющим фактором при выборе бизнеса для 50 % миллениалов [4]. Кроме того, 44 % респондентов не будут работать на работодателя с плохой репутацией в сфере КСО.

Можно выделить несколько категорий КСО, которые относятся к интеграции КСО и УЧР: обучение и развитие, вовлеченность сотрудников, безопасность работы, здоровье и благополучие сотрудников, равные возможности, условия труда. Кроме того, интеграция УЧР и КСО может быть достигнута, если оказывается поддержка со стороны работодателей, инвесторов и государственных учреждений.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что КСО играет большую роль в процессах УЧР. Это аргументируется ссылками на академические источники и результаты исследований. Данный вывод можно обосновать тем, что корпоративные социальные мероприятия по управлению персоналом успешно применяются многими компаниями. Действия КСО могут удовлетворить психологические потребности сотрудников, также интеграция УЧР и КСО может принести потенциальную прибыль за счет повышения удовлетворенности работой, повышения организационной приверженности, повышения

¹ Миллениал – представитель маркетинговой возрастной группы родившихся на рубеже тысячелетий, примерно с 1980 по 2000 г.

эффективности работы сотрудников и снижения текучести кадров. Наконец, КСО способствует созданию HR-бренда компаний, тем самым помогая работодателям нанимать и удерживать сотрудников.

Библиографический список

1. PricewaterhouseCoopers. The keys to corporate responsibility employee engagement. 2014. URL: <https://www.pwc.com/us/en/about-us/corporate-responsibility/assets/pwc-employee-engagement.pdf> (дата обращения: 04.04.2019).
2. Deloitte. Отчет по итогам опроса 2015 года, проведенного среди менеджеров, работающих в сфере корпоративной социальной ответственности в странах Центральной Европы. Влияние корпоративной социальной ответственности на экономику и общество стран Центральной Европы. Достигнутые результаты и тенденции будущего развития. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/risk/csr-managers-survey-2015-in-central-europe-ru.pdf> (дата обращения: 04.04.2019).
3. Hewitt, 2010. CSR as a Driver of Employee Engagement. URL: https://ccua.com/~media/CCUA/member_corner/CUSR/Hewitt%202010%20Best%20Employers%20in%20Canada%20Study%20-%20Corporate%20Social%20Responsibility%20Research%20Findings%20-%20final.pdf?la=en (дата обращения: 04.04.2019).
4. IBM. IBM Study: The Real Story Behind Millennials in the Workplace. 2015. URL: <http://www.multivu.com/players/English/7428151-ibm-millennials-workplace-myths/> (дата обращения: 04.04.2019).

УДК 331.108.2

Н. А. Орешкова

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

НЕЙРОСЕТЕВОЙ МЕТОД ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

Подбор персонала – это важный процесс в деятельности любой организации. Нужно найти подходящего кандидата на должность, который оправдает все возлагаемые на него надежды и поможет в достижении целей предприятия. Вследствие этого подбор персонала требует времени, знаний и навыков самого менеджера. В науке о подборе персонала выделяют семь способов сбора информации:

- резюме;
- тест на профпригодность;
- тесты на способности;
- изучение биографии;
- личностное тестирование;
- беседа;
- изучение рекомендаций.

Самым действенным и решающим из вышеперечисленных вариантов является беседа. В ходе ее можно узнать намного больше о характере человека, его манере поведения, умениях, опыте и т. д.

Подбор персонала можно осуществлять с помощью нейронных сетей (НС). НС представляют собой математическую модель, построенную по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей. Это система соединенных и взаимодействующих между собой простых моделей – искусственных нейронов. В настоящее время НС широко применяются для решения задач классификации, распознавания образов, прогнозирования. Здесь рассмотрим операции, связанные с подбором кандидата на должность.



Рис. 1. Решение задачи подбора персонала с помощью нейронных сетей

При разработке нейросетевого модуля в составе автоматизированной системы массового подбора персонала необходимо определить данные, которые нужны для работы автоматизированной системы. Это данные, которые можно легко выделить из резюме. Например: дата рождения, пол, город

проживания. Кроме того, необходимы данные, для передачи которых в нейросетевой модуль нужна предварительная обработка дополнительными алгоритмами.

Выполнение работы по подбору персонала производится с программным пакетом Statistica, модуль «Нейронные сети». В качестве решателя о приеме на работу используется нейронная сеть в виде трехслойного персептрона [1]. Входной слой сети содержит количество нейронов, равное числу требований к соискателю, например, такие как общительность, обучаемость, пунктуальность, знание иностранных языков и пр. На выходе сети выбирается два нейрона, соответствующих двум классам: принять и отказать (рис. 1). Результаты работы сети в дальнейшем показывают, что НС относит новые наблюдения к классу «отказать» или же, наоборот, «принять».

Менеджер по персоналу сможет с легкостью классифицировать кандидатов, и из тех, кого программа выбрала в первый класс (принять) отобрать тех, кто по ее мнению подходит компании по личностным качествам, которые не сможет проверить ни одна технология.

В заключение можно сказать, что нейронные сети имеют хороший потенциал для моделирования процесса подбора персонала и являются помощниками в выборе правильного решения, которое в итоге все же остается за HR-менеджером. Программа лишь указывает на варианты, которые могут подходить по заданным критериям. Но также следует помнить, что ошибки не исключаются, следовательно, важно, чтобы менеджер был квалифицированным работником.

Библиографический список

1. Кричевский М. Л. Методы исследований в менеджменте. М.: Кнорус, 2016. 296 с.

УДК 001.31

В. А. Пикта

студент кафедры менеджмента наукоемких производств

М. Л. Кричевский – доктор технических наук, профессор – научный руководитель

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MS OFFICE EXCEL ДЛЯ ЗАДАЧ РЕКРУТИНГА

Бизнес – это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли, в которой основной движущей силой является человек:

- руководитель, который формирует стратегию, а также ставит цели и задачи;
- сотрудники, которые эти задачи выполняют.

Очевидно, что подбор персонала и управление им - это основа любой предпринимательской деятельности. Таким образом, большое значение имеет оценка личных качеств и деловых компетенций сотрудников. Решение этой задачи требует приложения усилий HR-менеджеров и затрат рабочего времени. Сейчас очень активно используются различные методы электронного тестирования, которые помогают собрать и систематизировать информацию о сотруднике, ответившем на ряд вопросов. Это сокращает время, затраченное оператором, и снижает влияние человеческого фактора на результат.

Однако повсеместного применения тестирование пока не получило. Одной из возможных причин является ограниченная доступность электронного программного обеспечения и уровень подготовки сотрудников, задействованных в процессе оценки персонала. На сегодняшний день далеко не в каждом офисе установлена интерактивная система Matlab, и не все HR-менеджеры помнят, как пользоваться пакетом Statistica. Но решение в данном случае можно реализовать, используя стандартный набор средств, входящих в MS Office.

Поставленная задача:

- сократить трудозатраты менеджера по персоналу;
- передать функции сбора и систематизации информации компьютеру, оперируя стандартными средствами MS Office.

Работаем в программе Excel. Создаем оболочку билета тестирования, рассмотрим вариант, наиболее сложный для реализации:

- быть правильными или неправильными ответы не могут, они лишь определяют выбор испытуемого, характеризуя его с определенной стороны;
- допускается установить степень уверенности в сделанном выборе.

Прописываем формулы и взаимосвязи, которые помогут реализовать поставленную задачу (рис. 1).

Для редактирования будет доступна только одна ячейка – D7. Соответственно, с нее необходимо снять защиту (вкладка «Защита» всплывающего меню «Формат ячеек»), а также ограничить диапазон вводимых данных. Пользователь может обозначить степень уверенности или, так скажем, степень своего согласия с правильностью утверждения, присвоив ему положительные или отрицательные баллы:

- «-2» – категорически не согласен;
- «2» – полностью поддерживаю.

Для этого задаем диапазон допустимых значений в свободных ячейках и устанавливаем соответствующий формат для D7, используя вкладку «Данные», раздел «Проверка данных» (рис. 2). Таким образом, справа от редактируемой ячейки появляется раскрывающийся список, а при вводе неподходящих данных Excel выдает ошибку (рис. 3). Для диапазона значений выбираем белый шрифт, чтобы сделать его незаметным.

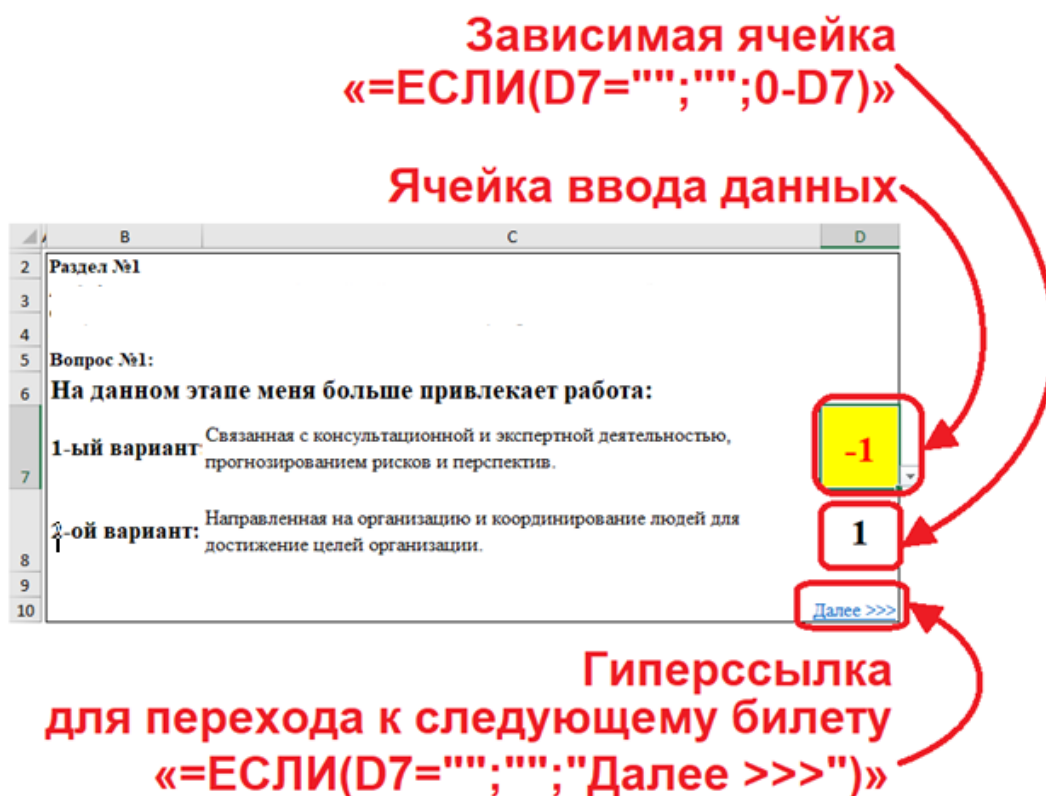


Рис. 1. Билет тестирования

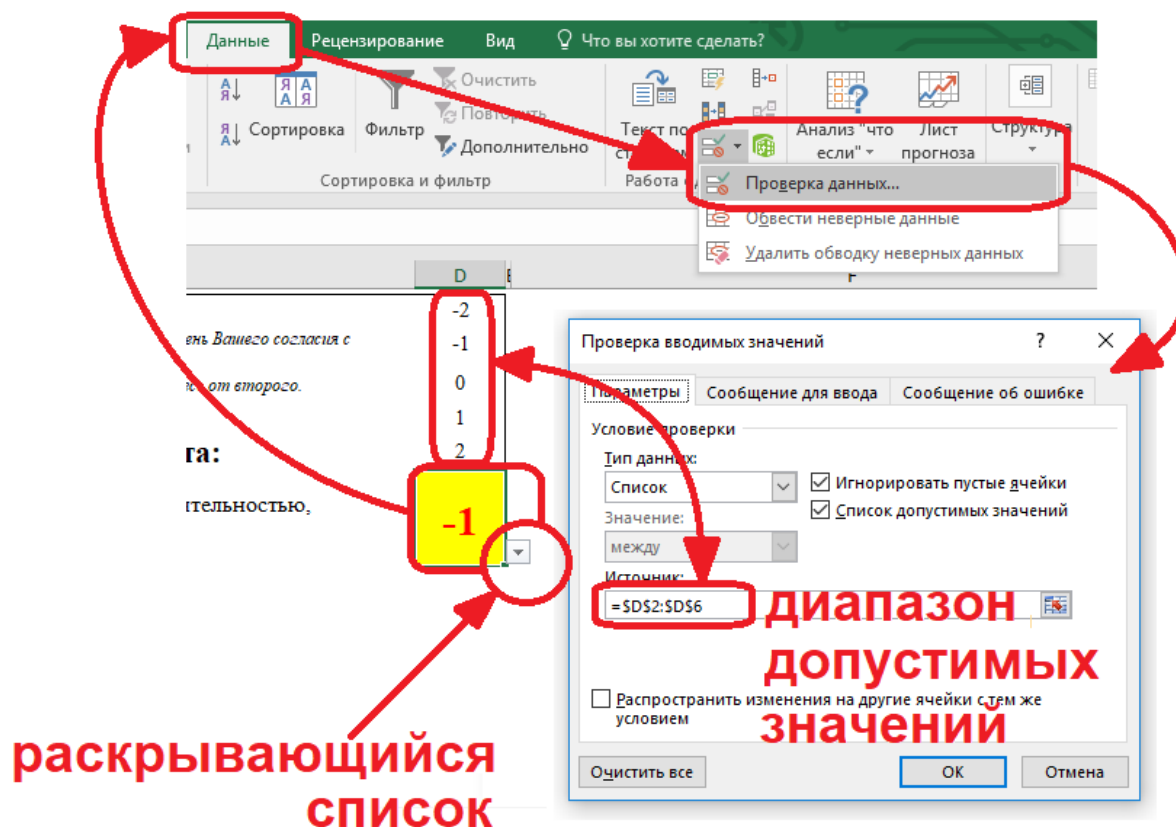


Рис. 2. Создание раскрывающегося списка

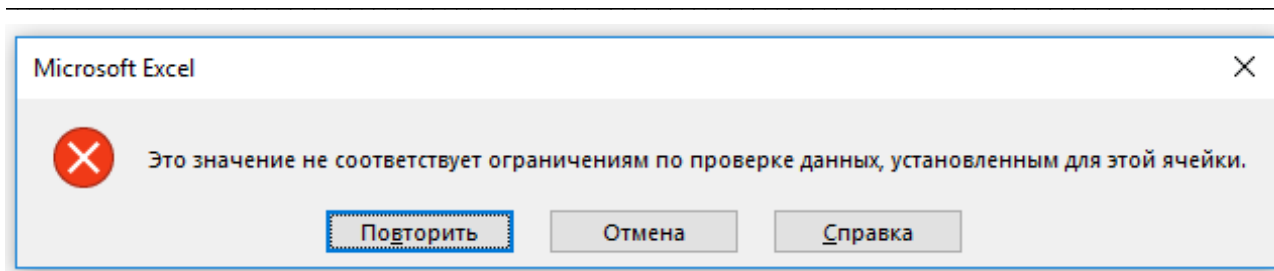


Рис. 3. Ошибка при вводе данных

Через формулу «Если» прописываем появление текста, который будет использован для перехода к следующему билету и добавляем к ячейке гиперссылку. Текст должен появляться после ввода данных в ячейку D7, пример формулы приведен на рисунке. До отображения текста гиперссылка не работает.

Ответы имеют взаимную обратную связь, поэтому выбор, сделанный в отношении варианта 1, показывает отношение к варианту 2. Форма выполняется на Листе 1, далее, копируя его, создаем нужное количество билетов и переходим к подведению итогов. Здесь, зная влияние использованных вопросов на исследуемые характеристики, строим итоговую таблицу (рис. 4), суммируя соответствующие ячейки.

| Творческая деятельность | Руководящая деятельность | Исполнительная деятельность |
|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| 15,00% | 50,00% | 35,00% |



Рис. 4. Итоговая таблица

Полученные данные позволяют сделать вывод о личных качествах и деловых навыках, на анализ которых направлено тестирование. Их также можно визуализировать, построив диаграмму, или использовать как исходные для последующего изучения, в том числе с применением прочего софта.

Тестирование готово. Целесообразно убрать сетку и ярлычки листов в настройках документа, а также поставить защиту во вкладке «Рецензирование». Подводя итоги, стоит заметить, что помимо выполнения поставленной задачи, описанная методика обладает таким важным преимуществом, как Универсальность – пройти тестирование можно не только за компьютером, но и на экране смартфона или планшета.

Содержание

| | |
|---|-----------|
| ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА | 3 |
| Экономика высокотехнологичных производств | 3 |
| <i>Артеменко М. П. ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО УЧАСТИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ.....</i> | <i>3</i> |
| <i>Артеменко М. П. ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РФ</i> | <i>5</i> |
| <i>Градова Ю. В. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ</i> | <i>7</i> |
| <i>Градова Ю. В. РОЛЬ ВЕНЧУРНЫХ ФОНДОВ В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ</i> | <i>9</i> |
| <i>Григорьева Е. С. ИННОВАЦИИ В РОССИИ</i> | <i>12</i> |
| <i>Григорьева Е. С. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ</i> | <i>15</i> |
| <i>Иванова И. А. КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ</i> | <i>18</i> |
| <i>Ковальчук М. В. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЭТАПА ИХ РЕАЛИЗАЦИИ.....</i> | <i>20</i> |
| <i>Ковальчук М. В. ВИДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ НАД ПРОЦЕССОМ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА.....</i> | <i>23</i> |
| <i>Лунева Е. И. РОЛЬ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА.....</i> | <i>25</i> |
| <i>Лунева Е. И. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУКОЕМКОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА.....</i> | <i>27</i> |
| <i>Онушков Д. К. ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ...</i> | <i>30</i> |
| <i>Онушков Д. К. ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РФ.....</i> | <i>34</i> |
| <i>Сакович Е. С. РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> | <i>37</i> |
| <i>Сакович Е. С. ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i> | <i>39</i> |
| <i>Смирнов А. В. ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i> | <i>41</i> |
| <i>Смирнов А. В. ХЕДЖИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i> | <i>44</i> |
| <i>Стрельникова М. И. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2019 Г.</i> | <i>47</i> |
| <i>Стрельникова М. И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i> | <i>51</i> |
| <i>Хватова Е. А. ОБЗОР НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ОБРАЗОВАНИЕ».....</i> | <i>56</i> |
| <i>Хватова Е. А. ОСОБЕННОСТИ ОБЪЕКТНОГО И ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ИННОВАЦИЙ</i> | <i>58</i> |
| <i>Чернов Г. М. ОБЗОР ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О НАУКЕ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ»</i> | <i>60</i> |
| Информационные технологии предпринимательства..... | 63 |
| <i>Антонова А. А. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИНЦИДЕНТАМИ IMS</i> | <i>63</i> |
| <i>Арсеньев М. Д. ЦИФРОВЫЕ ЭКОНОМИКИ МИРА.....</i> | <i>66</i> |

| | |
|--|-----|
| <i>Балясников В. В.</i> СРАВНЕНИЕ СТАНДАРТОВ И РУКОВОДСТВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ СО СВОДОМ ЗНАНИЙ РМВОК | 68 |
| <i>Белюсова Д. Д.</i> РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ | 72 |
| <i>Васильева В. С.</i> ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ MOODLE ВЕРСИИ 3.5.4 | 74 |
| <i>Гарцева А. М., Крупнов Д. Л.</i> ОТ ГАРАЖА ДО ШТАБ-КВАРТИРЫ В ПАЛО-АЛЬТО | 77 |
| <i>Грибова Ю. В.</i> ОБЗОР СИСТЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА | 80 |
| <i>Гурко Е. А.</i> СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ XVIII–XIX ВВ. | 84 |
| <i>Демидова К. А.</i> ОЦЕНКА КОНКУРЕНЦИИ И РИСКОВ НА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОМ РЫНКЕ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ АПТЕКИ..... | 86 |
| <i>Журавлёва Ю. В.</i> ОБЗОР ERP- И CRM-СИСТЕМ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ | 89 |
| <i>Иванова А. А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНОВ ПРОЕКТОВ..... | 92 |
| <i>Кокорина Н. А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЛЕМ..... | 95 |
| <i>Коробкин А. Ю.</i> РОЛЬ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ В ЭЛЕКТРОННОМ ДОКУМЕНТООБОРОТЕ | 98 |
| <i>Лабадзе Е. И.</i> ОДИННАДЦАТЫЙ В РУНЕТЕ | 100 |
| <i>Ларионова К. В.</i> ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ | 103 |
| <i>Лисюков Д. С.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ CSS-ФРЕЙМВОРКА TWITTER BOOTSTRAP | 105 |
| <i>Мальнев А. О.</i> ОБЗОР МЕТОДОЛОГИЙ И ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ IT-ПРОЕКТОВ..... | 110 |
| <i>Матвеева А. О.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ЭКОНОМИКЕ | 113 |
| <i>Молчанова Р. В.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФЛЯЦИИ ВО ВРЕМЯ МЕДНОГО БУНТА | 115 |
| <i>Николаева К. В.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА НАБОРА ПЕРСОНАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА 1С: КАДРОВОЕ АГЕНТСТВО | 117 |
| <i>Новикова Ю. М.</i> ИСТОРИЯ СОЗДАНИЯ И ПРИЧИНЫ ПОПУЛЯРНОСТИ «1С» | 120 |
| <i>Оксани А. Г.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ И НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ ПРИ ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ | 124 |
| <i>Перелётова А. В.</i> ГИГАНТ ИЗ МАЛЕНЬКОЙ КОРЕЙСКОЙ ЛАВОЧКИ | 126 |
| <i>Плотников Г. А., Скворода Д. В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ВЫПОЛНЕНИЯ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ В ВЫСШЕМ УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ | 130 |
| <i>Прокофьева Д. А.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ XX В. | 134 |
| <i>Романов А. Д.</i> ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЗНАЧИМЫЙ МЕХАНИЗМ МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СТРУКТУРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .. | 136 |
| <i>Санджи-Горяева А. С.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РОССИИ | 140 |
| <i>Стрешнев В. А.</i> «УМНЫЙ ДОМ»: ИДЕОЛОГИЯ, ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ, СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ | 142 |
| <i>Тарасюк Ю. А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ ЗАКУПОК | 145 |
| <i>Урахчина Д. Д.</i> СТАНДАРТ РМВОК: НАЗНАЧЕНИЕ, ОБЩЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ, СВЯЗЬ ПРОЦЕССОВ И ОБЛАСТЕЙ ЗНАНИЙ | 148 |
| <i>Филимонов А. А.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНТЕРНЕТ-ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ | 153 |
| <i>Худенко Д. А.</i> УСЛОВИЯ И ФАКТОРЫ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА | 157 |

| | |
|---|------------|
| Чичеваева В. А. РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОФИСА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ ЗРЕЛОСТИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ | 161 |
| Шарова М. В. МЕТОДЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРОЕКТЕ | 164 |
| Шекунова У. В. АНАЛИЗ ОКРУЖЕНИЯ И РЕЙТИНГ ПРОЕКТА | 166 |
| Международное предпринимательство | 168 |
| Драган Е. В. МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ИГОРНЫЙ БИЗНЕС | 168 |
| Коваленко А. А. УЧАСТИЕ ЮЖНОЙ КОРЕИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ | 171 |
| Безопасность высокотехнологичных систем | 174 |
| Белова Д. А. МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ КОМПЛЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СОСТОЯНИЕ, ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ РАЗВИТИЯ | 174 |
| Бурцева А. И. СРЕДНИЙ КЛАСС КАК ОСНОВА СТАБИЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА | 178 |
| Губарева Д. А. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ВЛИЯНИЕ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ | 180 |
| Дзюдзир С. П. СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 183 |
| Жукова Е. П. РАЗЛИЧИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ | 185 |
| Зубач Н. С. ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ | 188 |
| Зубач Н. С. СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ | 192 |
| Иванова К. И. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ КАЗНАЧЕЙСКОГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ | 195 |
| Ишмукова Э. Е. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА | 199 |
| Карнаухова Ю. В. БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ | 202 |
| Кокарев Г. А. ВОПРОСЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДЕЛА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ В КОНТЕКСТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ | 206 |
| Конанова А. Н. БЕДНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ | 210 |
| Кузнецов А. М. СРЕДНИЙ КЛАСС И ЕГО ВКЛАД В ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ | 213 |
| Кузнецова А. Н. БОРЬБА С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ И ФИНАНСИРОВАНИЕМ ТЕРРОРИЗМА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ | 216 |
| Литвинко Е. Л. НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА США | 219 |
| Осипова Ю. Д. ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ | 222 |
| Палий Н. А. ТЕХНОПАРКОВЫЕ СТРУКТУРЫ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 226 |
| Петкевич Э. Л. ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА | 230 |
| Самойленко С. М. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ | 234 |

| | |
|--|------------|
| <i>Сидненко Д. Б.</i> ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ | 237 |
| <i>Смольницкая Д. И.</i> ТЕРРОРИЗМ КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА | 240 |
| <i>Смольницкая Д. И.</i> ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ | 243 |
| <i>Стецун Е. П.</i> НАЛИЧНО-ДЕНЕЖНЫЕ ОПЕРАЦИИ С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 247 |
| <i>Урвина Н. Е.</i> СИСТЕМА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ | 251 |
| <i>Яловая Г. В.</i> АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ | 255 |
| Менеджмент наукоемких производств | 259 |
| <i>Данилкин Н. И.</i> ВЫБОР CRM-СИСТЕМЫ ПОСРЕДСТВОМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ | 259 |
| <i>Ларин А. Н.</i> СВЕРХУРОЧНАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА | 262 |
| <i>Лепехин В. Е.</i> ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОНЕЧЕТКОЙ СИСТЕМЫ | 264 |
| <i>Меньшикова К. Р.</i> РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ | 266 |
| <i>Орешкова Н. А.</i> НЕЙРОСЕТЕВОЙ МЕТОД ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА | 268 |
| <i>Пикта В. А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ MS OFFICE EXCEL ДЛЯ ЗАДАЧ РЕКРУТИНГА | 270 |

Научное издание

СЕМЬДЕСЯТ ВТОРАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ
НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ГУАП

Часть 4

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Сборник докладов
15–19 апреля 2019 г.

Ответственный за выпуск:
А. В. Бобович

Редакторская подготовка *В. А. Черникова*
Компьютерная верстка *А. Н. Колешко*

Подписано к печати 24.10.19. Формат 60x84 1/16.
Усл. печ. л. 16,5. Уч.-изд. л. 31,5. Тираж 150 экз. Заказ № 417.

Редакционно-издательский центр ГУАП
190000, Санкт-Петербург, ул. Б. Морская, д. 67