



XXXIII Международная  
Научно-практическая конференция

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И  
ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И  
РАЗРАБОТКИ»**

# **СБОРНИК Тезисов**

1 часть

20.05.2015

г. Санкт-Петербург



**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXIII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ  
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ  
УЧЕНЫХ**

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И  
РАЗРАБОТКИ»**

(20.05.2015г.)

**1 часть**

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований по материалам международной научно-практической конференции: «Современная экономика и финансы: исследования и разработки» г. Санкт-Петербург: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 88с.  
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

**Контактная информация Организационного комитета конференции:**

Центр экономических исследований  
*Электронная почта:* [info@cer-spb.ru](mailto:info@cer-spb.ru)  
*Официальный сайт:* [www.cer-spb.ru](http://www.cer-spb.ru)

**Содержание**  
**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ,**  
**КОМПЛЕКСАМИ**

Абрамов Н.П. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ .....	5
Албагачиева А.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН .....	8
Беспалова О.В., Исаева О.В. КОНТРОЛЛИНГ КАК СРЕДСТВО ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	11
Волосевич Н.В. К ВОПРОСАМ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	13
Довыденко К.В. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	15
Жаворонкова М.Г. РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА .....	18
Кислицын Е. В. РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ МОДЕЛИ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА.....	23
Коваль К.А. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВОСТОЧНОГО ПОЛИГОНА».....	26
Ларионова О.Б., Яковлев В.А., РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА И IT-ТЕХНОЛОГИИ.....	29
Левченко А.А. МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВОСТОЧНОГО ПОЛИГОНА».....	33
Матузов Д.Ю. ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНЫХ РЕСУРСОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ .....	36
Мусаева Н.М. РОЛЬ КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ. ....	41
Осипов В.Л. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ-УСТОЙЧИВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА .....	43

Потоцкий О.В. ЕМКОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА FMCG КАТЕГОРИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ .....	49
Прокофьев Н.М. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ.....	52
Прощалыгина А.Ю. ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА КАЧЕСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СТРУКТУРНАХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОАО «РЖД» .....	55
Родионова С. В. РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИЙ .....	58
Великанова Л.О., Ткаченко В.В. МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННО – ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ РАСТЕНИЕВОДСТВОМ.....	63
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ</b>	
Mukatay B.N. ABOUT THE FINANCIAL DERIVATIVES TRADED ON THE STOCK EXCHANGE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN .....	68
Всяких М.В., Медведева Ю.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	71
Всяких Ю.В., Кульшина А.А. ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ БАНКОМ РОССИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	75
Мочалина О.С., Лобачева Я.А., ИНТЕРГАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В ФИНАНСОВУЮ И БАНКОВСКУЮ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	79
Савельева Н.К. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ .....	81
Хоконова М.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	83
Хон О.Д. СУБЪЕКТИВНО-ОБЪЕКТИВНОЕ ОРИЕНТИРОВАНИЕ ЗАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ .....	86

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

**Абрамов Н.П.**

*магистрант 2го курса Инженерно-экономического факультета  
Сибирский Государственный Университет Путей Сообщения  
г. Новосибирск, РФ*

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Риск – деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [1, с. 19].

Выявление рисков является первой и наиболее сложной стадией управления риском необходимой для его дальнейшей оценки и определения методов управления. Она включает в себя два основных этапа: сбор информации о структуре объекта риска и выявление опасностей или инцидентов. Некоторые методы выявления рисков носят универсальный характер, а некоторые являются специфическими, применимы только в определенных видах деятельности.

Следует отметить, что при планировании мероприятий по уменьшению риска в процессе воплощения уже принятого решения должно быть предусмотрено повторение аналогичного комплекса работ на всех более или менее ответственных стадиях реализации решения.

Очевидно, что программой реализации мероприятий по снижению риска должны задействованы ресурсы, соответствующие уровню анализируемого пробного решения.

На рисунке 1 представлена схема алгоритма оценки операционных рисков в системе управления организацией, представляющей цепь с обратной связью. Обратную связь замыкает функция «координация процесса управления риском». Также обозначены взаимодействия с другими подсистемами [2, с. 11].

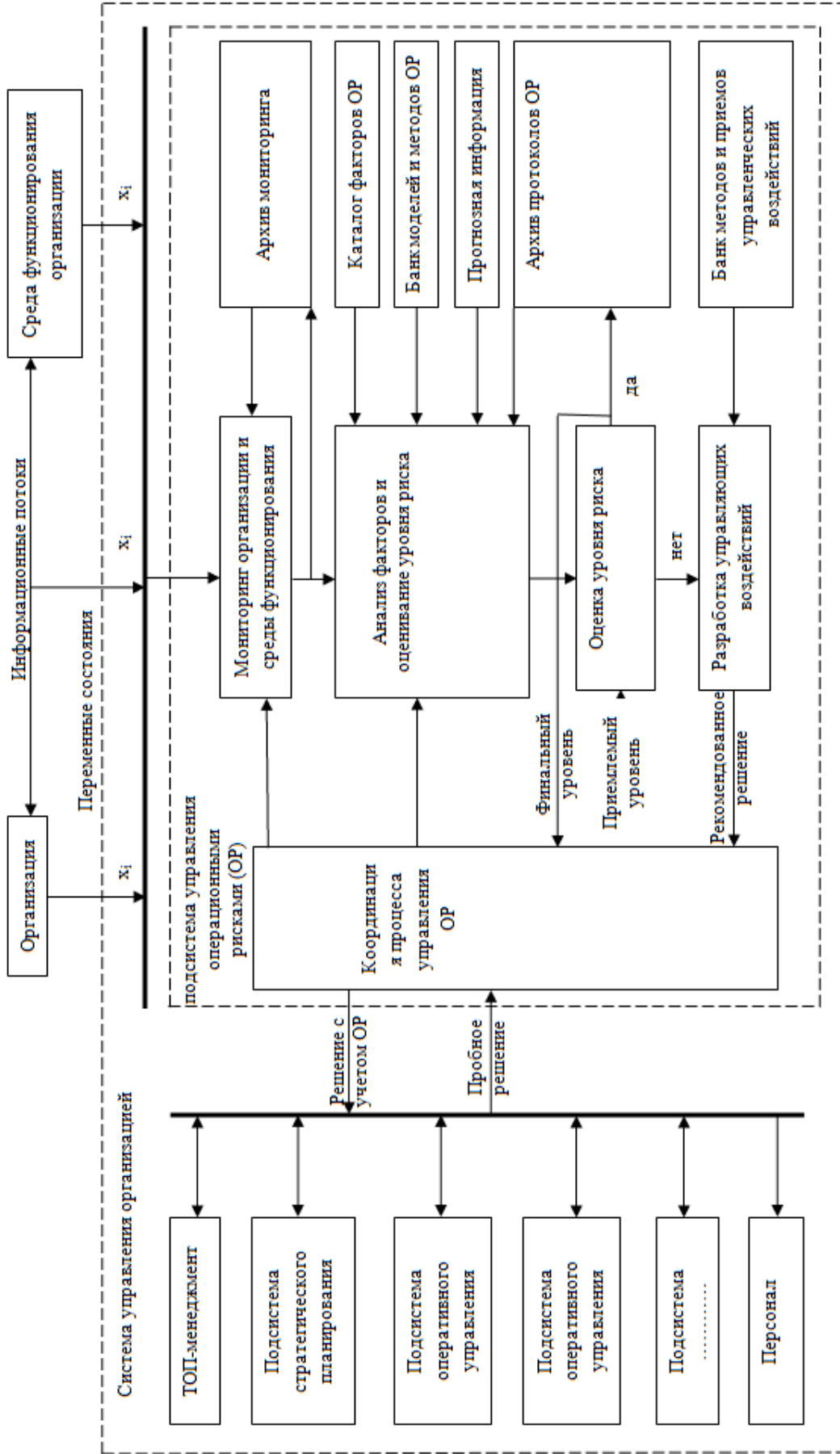


Рисунок 2 – Блок-схема алгоритма оценки операционных рисков



В общих чертах контроль риска функционирования организации происходит следующим порядком. Информация о переменных, характеризующих состояние организации, а также окружающие ее среды, собирается и перерабатывается блоком «мониторинг». Результаты передаются в блок «анализ факторов и оценивания уровня риска».

В блоке «анализ факторов и оценивания уровня риска» эта информация вместе с необходимыми нормативно-справочными данными обрабатывается с помощью соответствующих методов.

Блок «анализ факторов и оценивания уровня риска» проводит идентификацию внешних и внутренних факторов риска, оценивает возможность их проявления, ранжирует по актуальности и значимости для рассматриваемого периода времени и прогнозируемой хозяйственной ситуации. Полученная новая информация сопоставляется с содержанием протоколов предыдущих актов анализа риска, а обнаруженные отклонения анализируются.

Конкретный состав и порядок процедур работы блока «анализ факторов и оценивания уровня риска» могут изменяться в зависимости от конкретной задачи, конкретного положения организации, состояния среды функционирования и момента проведения работ. В целом, можно выделить некоторую типовую последовательность этапов.

На первом этапе создается список потенциально возможных нежелательных финальных событий, к которым может привести реализация пробного стратегического решения в организации. Для полученного списка формируется набор количественных и качественных характеристик нежелательных рискованных событий, приводящих к нежелательным итогам, на основе которого будут выбраны показатели риска.

На втором этапе определяется набор исходных ситуаций – факторов риска и комбинаций факторов риска, возможность реализации которых будет приниматься в расчет при дальнейшем анализе, и описывается степень возможности проявления факторов. На этом этапе выбирается математическая модель неопределенности ситуации принятия решения.

На третьем этапе на основе ранее определенных количественных и качественных характеристик и с учетом типа математической модели выбираются показатели риска.

На четвертом этапе определяются цепочки неблагоприятных рискованных событий, которые могут быть следствием данной исходной ситуации, вследствие, чего строится модель, оцениваются полученные значения выбранных показателей риска данного пробного решения [2, с. 12-14].

На получении характеристик риска пробного решения работа по анализу риска заканчивается. На основании разработанных моделей и показателей ставится и решается задача о поиске адекватных мер управления уровнем риска. Эта задача реализуется в блоке «разработка управляющих воздействий», который занимается созданием программы мероприятий по предотвращению нежелательного развития событий или компенсации их отрицательных последствий. Программой мероприятий по снижению риска должны

задействоваться ресурсы, соответствующие уровню анализируемого пробного решения.

Основная часть информации, включаемой в состав указанных баз данных и знаний, формируется заблаговременно, в ходе работы постоянно дополняется.

По завершении очередного анализа риска и разработки управляющих воздействий результаты оценок, выбранные мероприятия по снижению и ликвидации риска, исходные данные, а также другая необходимая информация отражаются в документе – «Протокол риска».

Завершенные протоколы передаются руководству, а также сохраняются в архиве протокола и обязательно принимаются во внимание при следующих мероприятиях по снижению риска. При этом протоколы прошлых периодов не уничтожаются и не корректируются, так как несут важную информацию и позволяют оценить динамику изменения риска.

#### **Список использованной литературы**

1. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни – М.: «Мысль»; 1989 г. – 187 с.
2. Владимирова Т.А., Чепига Ю.В. Концептуальные основы оценки стратегических рисков организаций // Наука, образование, общество. – 2014. - № 2, с. 10 – 17

**Албагачиева А.А.**

*Аспирант*

*Ингушский государственный университет*

*г. Магас*

### **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН**

В настоящее время значительная часть предпринимателей нашей страны не имеет необходимых теоретических и практических знаний сложного механизма ценообразования на товары и услуги. В результате они зачастую допускают серьезные просчеты при установлении цен, что ведет в ряде случаев к существенным убыткам, а иногда и к банкротству предприятий.

Этим определяется актуальность изучения проблем ценообразования. Ценовая политика многих фирм, особенно в России, нередко оказывается недостаточно эффективной. Наиболее часто встречаются следующие ошибки: ценообразование чрезмерно ориентировано на издержки; цены слабо приспособлены к изменению рыночной ситуации; цена используется без связи с другими элементами маркетинга; цены недостаточно структурируются по различным вариантам товара и сегментам рынка. Данные недостатки вызваны во многом наследием плановой экономики, когда цены определялись директивно или только на основе издержек, недостаточностью знаний российских руководителей в области маркетинга. В настоящее время одной из главных целей руководства коммерческого предприятия является изучение маркетинговых подходов, заключающихся в установлении зависимости между ценовыми стратегиями и такими динамическими эффектами, как конкуренция,

объем сбыта, текущие цены, затраты и разработки дальнейших ценовых стратегий на основе методов ценообразования. [1]

Управление предприятием в условиях кризиса (общий кризис экономики или кризис отдельной отрасли и предприятия) является предметом заботы не только его руководителей и собственников, а множества взаимодействующих с ним предприятий и организаций. Кризисное управление по своей природе – управление, возлагающее дополнительные риски на множество экономических структур, без участия которых предприятие не может выжить.

Оценка текущей и перспективной платежеспособности предприятия, затрат, необходимых для поддержки предприятия, его санации внутренних резервов, могущих обеспечивать успешное внешнее управление; диагностика общего финансового положения – вот те задачи, которые придется решать на различных стадиях внесудебной или судебной процедуры банкротства.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. В рыночной экономике финансовое состояние предприятия по сути дела отражает конечные результаты его деятельности. Именно конечные результаты деятельности предприятия интересуют собственников предприятия, его деловых партнеров, налоговые органы.

Цель диагностики финансового состояния предприятия – подробная характеристика имущественного и финансового положения предприятия, результатов его деятельности в отчетном периоде, а также возможностей развития субъекта на перспективу.

Основным источником для диагностики финансового состояния хозяйствующего субъекта является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной. Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и деловыми партнерами – пользователями информации о деятельности предприятия.

Прежде чем проводить анализ финансового состояния предприятия необходимо очистить баланс от регулирующих статей и объединить некоторые статьи (уплотнить баланс). Это связано с тем, что действующая в настоящее время отчетная форма в отдельных случаях недостаточно корректна. Перечень процедур преобразования отчетной формы баланса в аналитический баланс зависит от конкретных условий [3, с.23].

Устойчивое финансовое положение предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы. Наиболее общее представление об имевших место качественные изменения в структуре средств и их источников, а также динамике этих изменений можно получить с помощью вертикального и горизонтального анализа отчетности. Вертикальный анализ показывает структуру средств предприятия и их источников. Горизонтальный анализ отчетности заключается в определении абсолютных и относительных темпов роста статей баланса.

При диагностике финансового состояния оценивается имущественное состояние предприятия; степень предпринимательского риска, в частности,

возможность погашения обязательств перед третьими лицами; достаточность капитала для текущей деятельности и долгосрочных инвестиций; потребность в дополнительных источниках финансирования; способность к наращиванию капитала; рациональность привлечения заемных средств и др.

При анализе платежеспособности и ликвидности внимание акцентируется на определении понятия ликвидности, методах оценки внешними и внутренними пользователями бухгалтерской информации способности фирмы к платежам, на формальных признаках банкротства фирмы.

В оценке платежеспособности предприятия особое место занимает анализ денежных средств, который позволяет контролировать текущую платежеспособность, принимать оперативные меры по ее стабилизации, оценивать возможность долгосрочных инвестиций и более объективно подходить к политике распределения прибыли. Кредиторы на основании анализа движения денежных потоков предприятия имеют возможность составить заключение о его способности генерировать денежные средства, необходимые для осуществления платежей.

Показатели ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства, реализуя свои текущие активы. В ходе финансового анализа используются следующие показатели: коэффициент текущей (общей) ликвидности или коэффициент покрытия; коэффициент быстрой ликвидности или «критической оценки»; коэффициент абсолютной ликвидности.

Анализ безубыточности основан на учете зависимости проведения затрат от объема производства и реализации. В практической деятельности такой анализ дает возможность определить критический объем продаж (объем реализации, при котором достигается полное покрытие издержек предприятия), от критического, оценить воздействие на прибыль того или иного изменения продажных цен или затрат, целесообразность принятия дополнительных заказов.

Для получения данных для анализа потребуется достаточная и достоверная информация, характеризующая финансовое состояние фирмы. Это обуславливает необходимость изучения финансовых отчетов, возможности появления непредвиденных обстоятельств и положения со страхованием.

Источниками информации, характеризующей финансовое состояние фирмы, могут служить:

- финансовая отчетность предприятия;
- данные бухгалтерского учета предприятия.

Качество финансового анализа существенно зависит от методики анализа – алгоритма расчета показателей и величины критериев, по которым предприятие может быть отнесено к разряду благополучных или неблагополучных. [2]

Успех любого предприятия во многом зависит от того, как правильно они будут устанавливать цены на свои товары и услуги. В свою очередь, на цены оказывает существенное влияние комплекс политических, экономических, психологических и социальных факторов. С одной стороны, цена может

определяться количеством затрат на производство товара, с другой – ее уровень может зависеть от психологии поведения покупателей.

Следовательно, предприниматель при установлении цены на товар должен учитывать все факторы, влияющие на ее уровень, и установить цену таким образом, чтобы получить прибыль.

### **Литература**

1. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. – М. Высшая школа, 2011. – 390 с.
2. Герасименко В.В. Эффективное ценообразование. Учебник для вузов.- М.: Финстатинформ, 2000.- 569 с.
3. Князева И.В. Маркетинг. УМК – Новосибирск: СибАГС, 2011. – 379 с.
4. Крейнина М.А. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – М.: ДИС, МВ-Центр, 2011. – 453 с.
5. Моисеева Н.К., Анискин Ю.П. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. - Внешторгиздат, 1993. - 232 с.

**Беспалова О.В.**

*доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин  
Воронежский институт ГПС МЧС России г. Воронеж РФ*

**Исаева О.В.**

*доцент кафедры экономики и управления на  
предприятии машиностроения  
Воронежский государственный технический университет г. Воронеж РФ*

## **КОНТРОЛЛИНГ КАК СРЕДСТВО ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Отсутствие эффективной системы управления инновационной деятельностью предприятия является одной из основных причин коммерческого неуспеха нововведений. Необходимо отметить, что инновационная деятельность и другие виды деятельности предприятия сопряжены с неопределенностью и рисками.

Автор Карминский А.М. отмечает: «Чем крупнее проект и дороже инновационный проект, тем большие требования предъявляются к системе управления проектами. Необходимо использовать современную концепцию управления, включающей все компоненты современного менеджмента и отвечающей требованиям к системам управления в условиях высокой динамичности рынков. В качестве такой концепции предлагается использовать концепцию контроллинга» [1, с.189].

Контроллинг включает в себя установление целей организации, сбор и обработку информации для принятия управленческих решений, осуществление контроля отклонений фактических показателей от плановых, а также подготовку рекомендаций для принятия управленческих решений.

Следовательно, контроллинг выступает как система управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы.

В современных условиях большое значение приобретает служба контроллинга, на которую возлагается ответственность за целенаправленную реализацию данного процесса. Во многом успех ее функционирования определяет кадровый состав - специалисты контролеры, непосредственно выполняющие функции управления реализацией рассматриваемого процесса. В результате в современных условиях нестабильной, динамичной среды эффективность механизма находится в прямой зависимости от уровня подготовки, способностей и личностных характеристик специалистов.

Одной из основных проблем является механизм формирования службы контроллинга инновационной деятельности. Прежде чем руководство предприятия примет решение о создании службы целесообразно провести анализ внешней среды, целей, стратегии предприятия, проанализировать результирующие показатели деятельности предприятия.

Анализ зарубежной и отечественной практики показывает, что не следует принимать решение о разработке системы контроллинга в условиях резкого снижения основных показателей деятельности предприятия, так как для реализации данного мероприятия требуются со стороны руководства предприятия большие финансовые потоки.

Если руководство принимает решение о создании самостоятельной службы предприятия, то и определяет степень ее централизации. Децентрализация позволяет данной службе делегировать ее полномочия другим структурным подразделениям.

По мнению Поникарова В.А. «контроллинг- равноправная управленческая функция среди следующих: планирование, организация, управление кадрами» [2, с.24].

Таким образом, контроллинг не координирует, а предполагает методологию и методику координации. Поэтому специалисты данной службы должны обладать соответствующим образованием, квалификацией, методическими способностями и иметь необходимый практический опыт.

Важно отметить, что в современных условиях изменения внешней среды, цели выступают главным структурообразующим фактором. Соответственно, обладая способностью к адаптации, должна меняться организационная структура, являясь контролируемой, перестраиваемой по воле руководства предприятия характеристикой. Однако в отличие от изменений среды, реорганизация не может быть непрерывным процессом. Следовательно, изменения организационной структуры будут происходить лишь в дискретном режиме, требуя значительных средств и времени.

#### **Список использованной литературы**

1. Карминский А.М. Контроллинг: Учебник [Текст] / А.М. Карминский, С.Г. Фалько и др. - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009 - 336с.
2. Поникаров В.А. Понятие контроллинга применительно к условиям функционирования российских промышленных предприятий [Текст] / В.А. Поникаров, О.И. Голышкин // Контроллинг – 2004. - №2. –С.22-30

З.Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с нем. / Под ред. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича.- М.: Финансы и статистика, 1997. -799с.

**Волосевич Н.В.**

*аспирант кафедры анализа хозяйственной деятельности и аудита  
Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова*

## **К ВОПРОСАМ УПРАВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

На этапе современного функционирования коммерческой организации невозможно обойтись без дифференцированного подхода к управлению хозяйственной и финансовой деятельностью организации. На сегодняшний день имеется достаточное количество методов и методик оценки результативности деятельности хозяйствующих субъектов, позволяющих не только интерпретировать те или иные процессы прошлого и текущего временного интервала, но и определить как возможные будущие перспективы, так и возможные угрозы дальнейшего функционирования организации.

Под финансовой устойчивостью можно понимать такое состояние организации, при котором величина активов и пассивов находится в сбалансированном состоянии, обеспечивающим и гарантирующим платежеспособность организации, тем самым повышая инвестиционную привлекательность, в условиях допустимого уровня финансового риска [1,99].

Вариативное положение финансовой устойчивости (устойчивое, неустойчивое или кризисное) выступает главным постулатом внутреннего контроля и анализа деятельности организации, а обеспечение оценки финансовой устойчивости организации, в свою очередь, возможно при наличии анализа многих аспектов его функционирования.

Одним из таких аспектов выступает платежеспособность, которая также характеризуется несколькими показателями, например, анализ платежеспособности тесно связан с анализом ликвидности компании, который, как правило, осуществляется по данным бухгалтерского баланса путем определения степени ликвидности оборотных активов, выбора и расчета базовых оценочных абсолютных и относительных показателей: в абсолютном выражении – величин текущих активов и текущих обязательств, рабочего капитала; в относительном – коэффициентов текущей, быстрой и абсолютной ликвидности, а также путем оценки риска утраты ликвидности [2,82].

Также оценить степень платежеспособности позволяет анализ денежных средств, как процесс управления денежными потоками организации, где соблюдаются все его функции: планирование (определения прогнозных значений притока, оттока и денежной наличности); учет (сбор, регистрация, обработка и систематизация фактических данных о движении и остатке денежных средств в оперативном порядке); контроль (сопоставление

прогнозных и фактических значений и выявление отклонений от запланированных результатов); анализ (выяснение причин полученных отклонений факта от запланированных величин притока, оттока денежных средств и остатка денежной наличности); регулирование (разработка мероприятий по ликвидации отклонений и принятие решений об их реализации) [3,217].

Достаточный объем денежных средств, возможность генерировать денежные потоки, поддержание их сбалансированности во времени оказывают влияние на стоимость фирмы и способность получать дополнительные инвестиции. Вследствие чего вопросы управления платежеспособностью и прогнозирования финансового состояния и платежеспособности являются актуальными.

Из множества подходов к прогнозированию денежных потоков на предприятиях можно выделить наиболее часто встречающиеся способы, такие как:

- способ, в основе которого лежат пропорциональные зависимости;
- способ экспертных оценок – наиболее простой и довольно популярный;
- способ обработки пространственных, временных и пространственно-временных совокупностей данных о денежных потоках и другие.

Все имеющиеся способы по объективным причинам, чаще из-за воздействия внешней среды, могут иметь приближенные, иногда условные значения, но любая вероятность и есть следствие прогнозирования, и чем больше вариантов вероятностей будет иметь аналитик, тем проще определить дальнейшую стратегию.

Аналитику при оценке финансовой устойчивости организации важно обосновать и применить такую методику для анализа платежеспособности, которая позволит получить наиболее приближенные или точные значения, характеризующие как степень ликвидности, так и уровень платежеспособности организации, а также выявить, каким негативным факторам подвержено предприятие, в дальнейшем трансформирующимся в неплатежеспособность, что неизбежно может привести хозяйствующего субъекта к банкротству [1,102].

### **Список использованной литературы**

1. Волосевич Н.В. Теория и практика общественного развития // (2014, № 16).С. 98-102.
2. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник М.: Юрайт, 2013. 462 с.
3. Карпова Т.П., Карпова В.В. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: Учеб. пособие – М.: Вузовский учебник: ИНФРА -М, 2014. – 302 с.



**Довыденко К.В.**

*студентка 3 курса факультета менеджмента и предпринимательства  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

## **ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Сектор малого и среднего предпринимательства является фундаментальным и необходимым элементом социально-экономической системы страны, в значительной степени обеспечивающим устойчивость ее развития. В условиях кризисных тенденций и структурной перестройки хозяйственных отношений устойчивое функционирование малых и средних предприятий является приоритетной задачей как на региональном уровне, так и на уровне всей страны в целом.

Особые надежды возлагаются на малый и средний бизнес в условиях кризисных тенденций. Малые и средние предприятия в силу присущей им мобильности и гибкости позволяют нивелировать негативные процессы в сфере обеспечения занятости населения, снизить проблемы социальной адаптации высвобождающихся с крупных предприятий работников, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста.

Вместе с тем малое и среднее предпринимательство, как базовый элемент социально-экономической системы, подтвердивший на практике свою эффективность и жизнеспособность, является также уязвимым субъектом хозяйственных отношений, что обусловлено незначительной величиной индивидуального капитала, недостаточным количеством квалифицированных кадров и их подготовкой в соответствии с условиями рынка, нормативно-правовыми и административными барьерами, отсутствием четкой долгосрочной стратегии, инвестиционными ограничениями и многими другими факторами.

В настоящее время вклад малого и среднего бизнеса в общие экономические показатели в России существенно ниже, чем в большинстве не только развивающихся, но и развитых стран. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП находится на уровне 20-21%. На малые и средние компании приходится только 5-6% от общего объема основных средств и 6% от объема инвестиций в основной капитал в целом по стране.

В целях реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации могут предусматриваться следующие меры [1]:

- 1) специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- 2) упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности;

3) упрощенный порядок составления субъектами малого и среднего предпринимательства статистической отчетности;

4) льготный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество;

5) особенности участия субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд;

6) меры по обеспечению прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора);

7) меры по обеспечению финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

8) меры по развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

9) иные направленные на обеспечение реализации целей и принципов Федерального закона меры.

В 2013-2014 гг. на реализацию мероприятий поддержки малого и среднего предпринимательства из средств федерального бюджета выделено более 135 млрд. рублей.

Однако целый ряд принимаемых в 2012-2014 гг. мер шли в разрез с интересами малых и средних предприятий и вместо стимулирования предпринимательской деятельности ограничивали предпринимательскую инициативу. В качестве отдельных примеров можно привести увеличение страховых платежей увеличивших фактически в два раза с 1 января 2013г. финансовую нагрузку на всех индивидуальных предпринимателей (ФЗ от 3 декабря 2012 года № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования»).

Согласно информации, предоставленной ФНС России за первое полугодие 2013-го года наблюдалось существенное снижение числа ИП (на 11,5 % или на 474,1 тыс. чел.).

Нельзя не отметить в качестве негативных примеров также отмену льготы по налогу на имущество организаций для плательщиков специальных налоговых режимов, введение торгового сбора, предъявление новых требований по проведению специальной оценки условий труда и т.д.

На основании анализа эффективности отдельных инструментов поддержки сектора МСП можно выделить следующие основные факторы, влияющие на развитие малого и среднего предпринимательства в РФ.

1. Наличие устойчивого спроса на продукцию, производимую сектором МСП. Реализация данного условия в значительной степени зависит от совокупности макро- и микроэкономических характеристик, в частности, уровня платежеспособности населения, наличия рынков свободной конкуренции, свободного доступа предпринимателей к государственным закупкам и закупкам государственных компаний.

2. Сформированная и поддерживаемая на государственном уровне идеология, представляющая сектор МСП в качестве основы экономики Российской Федерации, позволяющей обеспечить стабильные темпы роста ВВП, требуемый уровень занятости населения, инновационную направленность бизнеса, гибкость и мобильность экономической системы в периоды кризисных тенденций и т.д.

3. Адекватная и доступная финансовая поддержка предприятий сектора со стороны государства, включающая в себя программы доступного кредитования (в том числе микрокредитования), создание фондов, осуществляющих инвестирование в сектор МСП, гарантийных фондов. В январе 2015 года правительством был утвержден антикризисный план (план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности), который делает явный акцент на поддержку банковской системы страны. В соответствии с ним значительные суммы предусмотрены на поддержку кредитования — 1,3 трлн рублей на докапитализацию банков, 230 млрд рублей на предоставление госгарантий по кредитам на проектное финансирование и по кредитам и облигациям отобранных правительством компаний. К тому же 20 млрд рублей из федерального бюджета правительство готово выделить на компенсацию расходов по уплате процентов предприятиям, работающим над импортозамещением.

4. Уровень административной нагрузки, выражающийся в ограничении контрольно-надзорной деятельности органов власти и сокращении административных барьеров для субъектов МСП, упрощении процедур получения разрешений, сертификатов, лицензий и т.д.

5. Наличие адекватной и стабильной налоговой нагрузки, базирующихся на принципах справедливости и целесообразности в установлении ставок и налоговой базы, стремящаяся к минимизации количества налогов и сборов в отношении предприятий МСП, упрощении форм отчетности, создании специальных налоговых режимов, привлекающих трудоспособное население в предпринимательство.

6. Наличие развитой инфраструктуры поддержки предпринимательства, включающей совокупность институтов, зоны ответственности которых, охватывают все вопросы, связанные с регулированием и поддержкой предпринимательской деятельности, нацеленной на достижение ключевой стратегической цели – формирование благоприятного предпринимательского климата в стране.

В текущих экономических условиях безусловным приоритетом в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления должно стать решение задачи по возрождению интереса к предпринимательской деятельности при проектировании и реализации государственных решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности.

При этом необходимо не только оказать помощь в становлении нового поколения предпринимателей, но и создать возможности для развития

действующих малых и средних компаний, обладающих потенциалом для роста, деятельность которых стимулирует обновление экономики.

#### **Список использованной литературы:**

1. ФЗ №209 от 24.07.07г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ
2. Борисов С.Р. Успешные компании надо выращивать. [Текст] / С.Р. Борисов // Российская бизнес-газета. - №44 (922). - 12.11.2013г.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/mines>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>;
5. ФЗ №209 от 24.07.07г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ

**Жаворонкова М.Г.**

*ассистент кафедры экономики предприятий  
Казанский (Приволжский) Федеральный университет  
г. Набережные Челны, РФ*

#### **РИСКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА**

В Российской Федерации малый бизнес неразрывно связан с большим количеством рисков, вплоть от его создания до ежедневного решения насущных проблем. Области возникающих на предприятии рисков, могут быть следующие:

- уровень знаний, опыт работы предпринимателя или нескольких предпринимателей, решивших открыть совместное дело;
- экономически целесообразный выбор системы налогообложения предприятия;
- правильный поиск сегмента потенциальных покупателей;
- финансовая грамотность в пользовании юридических документов;
- постоянный мониторинг спроса и предложения своей продукции на рынке товаров и услуг;
- оперативные решения в конкурентной среде и другие немаловажные риски.

Риски предприятий классифицируют исходя из характерных для предпринимательской деятельности промышленных предпринимательских структур (Рисунок 1).



Рисунок 1 – Классификация промышленных предпринимательских рисков  
Выделенные классы рисков образуют пирамидальную структуру, обусловленную причинно-следственными связями между ними.

Классификация предпринимательских рисков позволяет выявить прямые связи между отдельными группами рисков и подгруппами рисков, а также обратных связей между различными классами рисков.

Из общего числа предпринимательских рисков необходимо выделить хозяйственные риски. Ведь именно они характерны для процессов поставки (снабжения), производства и сбыта, что играет важную роль в малых предприятиях (Рисунок 2) [1].

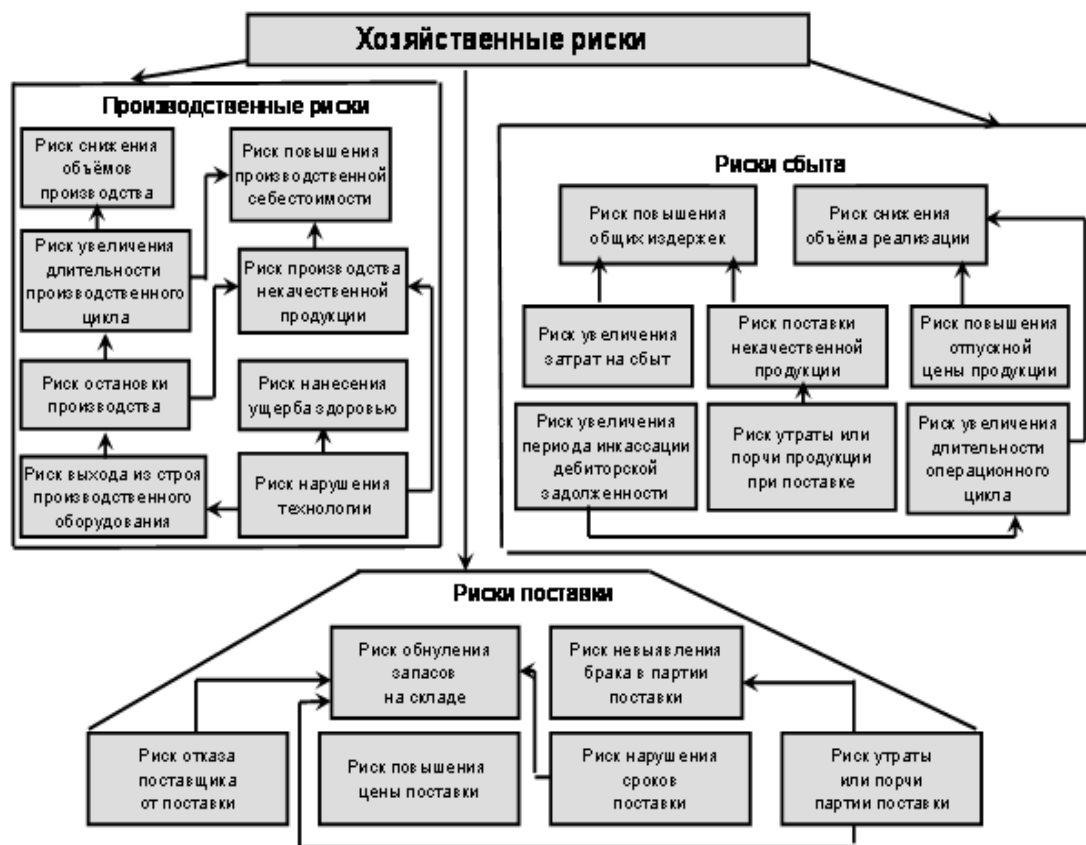


Рисунок 2 – Классификация хозяйственных рисков

В процессе своей работы компаниям малого и среднего бизнеса приходится регулярно сталкиваться с подобными рисками, которые угрожают их финансовой устойчивости. Вот лишь некоторые риски, которые негативно влияют на деятельность малых компаний:

- упадок спроса на произведенную и/или реализованную продукцию покупателей;
- отказ крупных компаний в партнерстве;
- отказ других фирм от совместного сотрудничества (в том числе, отсутствие НДС в фирме, когда у любой другой она имеется);
- оперативные действия конкурентов и т.п. [2, с. 5-6].

На малых предприятиях выделяют следующие сферы распространения рисков: закупочная деятельность предприятия, производство продукции, отдел продаж, логистика и логистические системы, бухгалтерский и налоговый учет, человеческие ресурсы, IT-технологии, экономическая безопасность, партнерство, взаимодействие с государственными органами.

Известна статистика приоритетов данных областей рисков в первой половине 2013 года путем опроса предпринимателей Ассоциацией Молодых Предпринимателей (Рисунок 3) [4]:

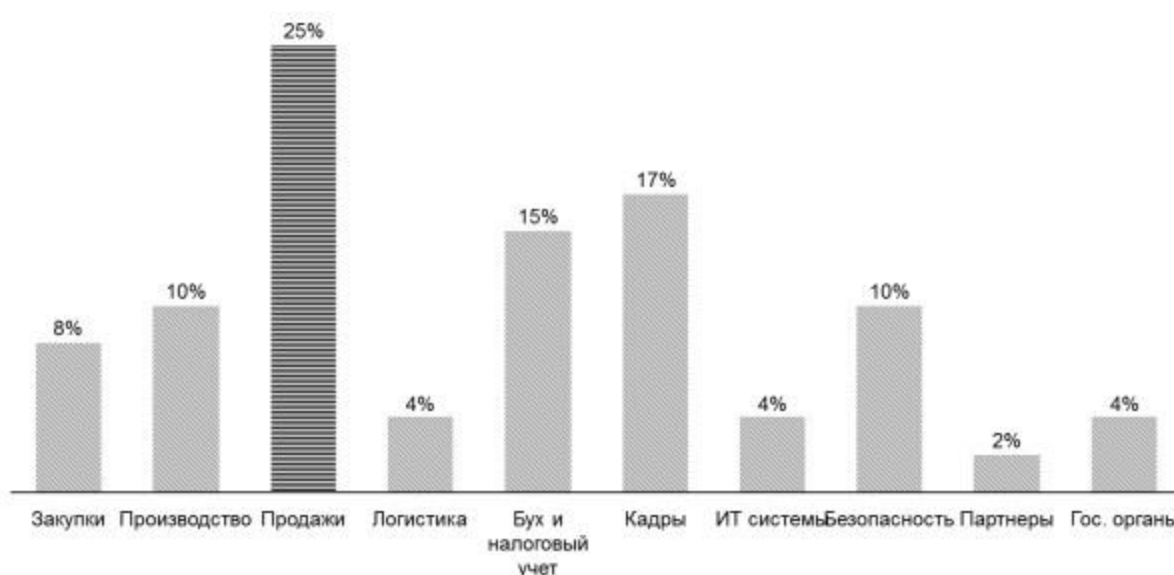


Рисунок 3 – Результаты опроса предпринимателей на вопрос, в каких сферах деятельности своего предприятия они видят риск, 2013 год, Ассоциация Молодых Предпринимателей

Часто высокий показатель определенного риска превышает устойчивость предприятий к возможным потерям или предрасположенность предпринимателей к рискам, приводя к ликвидации фирм или существенным финансовым потерям. Это обусловлено действием ряда факторов, к которым можно отнести:

- высокую степень уязвимости к неблагоприятным изменениям микроэкономики, нежели для крупного бизнеса,
- узкую специализацию и нацеленность на небольшой круг потребителей, незначительные возможности диверсификации бизнеса,
- ограниченный капитал и, как следствие, высокая зависимость от заемных средств,
- ограниченные человеческие ресурсы, компетентные в деятельности фирмы.

Несмотря на все ограничения, на рынке существовали и продолжают существовать малые и средние компании, которые эффективно стараются управлять своими рисками. Малый размер предприятий и отсутствие бюрократизированных процедур позволяют руководству таких компаний более оперативно выявлять и реагировать на рискованные события. При этом систему управления рисками в малом и среднем бизнесе характеризует максимальная упрощенность. Внедряемая система управления рисками должна быть интуитивна, доступна не только специалисту и не должна требовать большого количества времени и ресурсов.

Многие российские компании малого и среднего бизнеса уже находятся в процессе внедрения элементов управления рисками, что позволяет им не только снижать операционные потери и защищать репутацию компании, но и эффективно запускать свои продукты на новых рынках, оперативно

реагировать на действия конкурентов и привлекать финансирование на более выгодных условиях (Рисунок 4) [3, с. 18-20].

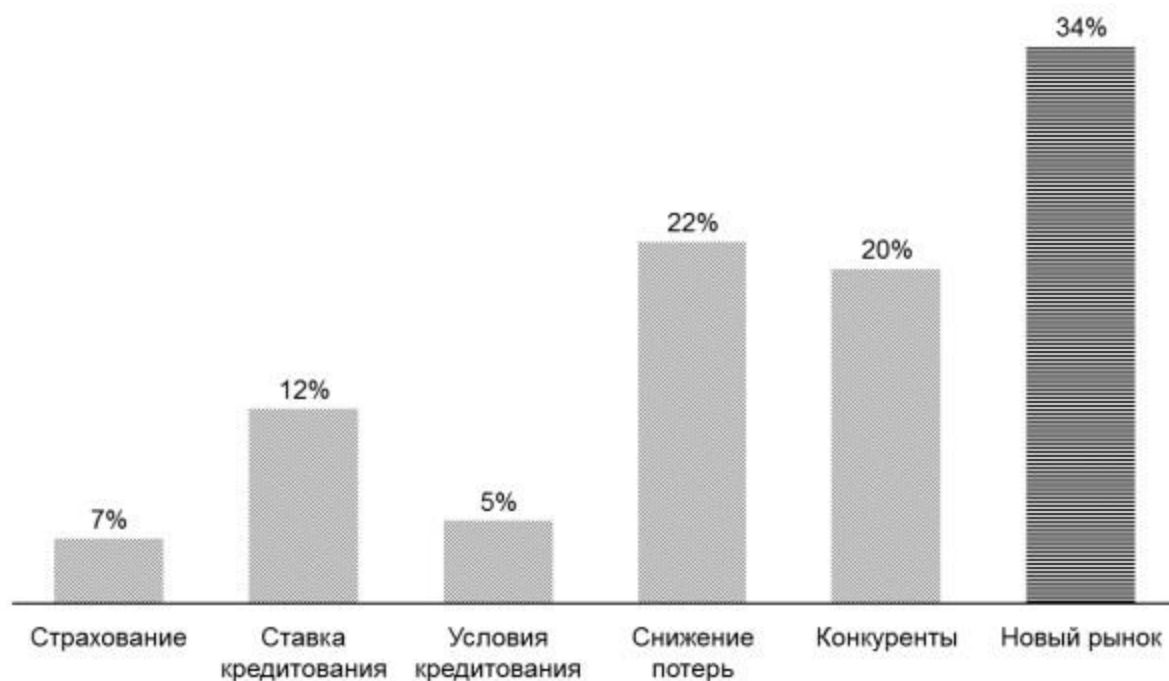


Рисунок 4 – Результаты опроса предпринимателей. Ответы на вопрос: основные выгоды от эффективного управления рисками в МСБ, 2013 год, Ассоциация Молодых Предпринимателей

Создание работоспособных систем управления рисками позволяет повышать рентабельность предприятий и, как следствие, привлекательность бизнеса в его инвестирование. В конечном итоге, это приведет к укреплению сектора малого бизнеса в России и оздоровлению экономики в целом.

В условиях нестабильной экономики основой эффективного управления рисками промышленного предпринимательства является разработка и реализация скоординированных упреждающих действий, нацеленных на предотвращение и минимизацию ущерба от воздействия рисков и максимизацию возможностей субъекта предпринимательства при позитивном воздействии рисков, другими словами, - превентивное управление [2, с. 25-34].

#### **Список использованной литературы**

1. Бизнес. Толковый словарь экономических терминов – URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-15/>

2. Кунин В.А. Превентивное управление рисками промышленного предпринимательства: Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05; [Место защиты: Санкт – Петербургская академия управления и экономики]. – 2011. – 40 с.

3. Лопатина Е.Ю. Особенности формирования системы риск-менеджмента в малом торговом предпринимательстве: Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05; [Место защиты: Волгоградский государственный технический университет]. – 2013. – 28 с.

4. Алексей Сидоренко, Алексей Кутырев // Роман-газета Школа Бизнеса // 2013. – 25 с.



**Кислицын Е. В.**

*ассистент кафедры статистики, эконометрики и информатики  
Уральский государственный экономический университет  
г. Екатеринбург, РФ*

## **РАЗВИТИЕ ТЕОРЕТИКО-ИГРОВОЙ МОДЕЛИ ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА ПРИРОДНОГО ГАЗА**

В 2013 году Россия экспортировала в Западную Европу приблизительно 197 миллиардов кубических метров газа в покупательной силе \$68 миллиардов. Экспорт природного газа в страны Европейского союза является важнейшим источником дохода для Российской Федерации. С другой стороны, для стран Европы Россия является крупнейшим импортером природного газа. На данный момент доля поставок российского природного газа в Европу составляет чуть более 26%. [1]

На сегодняшний день природный газ поступает из России в Европу по трем основным газопроводам: Братство, Ямал-Европа и Северный поток. [2] На данном этапе условия торговли природным газом между Россией и странами Европы сложны, так как в данный процесс вовлечены многие страны. Такой процесс может иметь несколько подходов для экономического анализа. Можно рассмотреть данный рынок как рынок совершенной конкуренции, рассматривая всех его участников как неспособных влиять на цену напрямую. Можно придерживаться другой точки зрения, полагая, что рынок природного газа является монополистическим. Но данные подходы не совсем пригодны для современных реалий.

Рассмотрим газовую торговлю как олигополистическую игру с тремя игроками с информационной асимметрией и поведенческой координацией. Здесь в качестве игроков будут рассмотрены: производитель (Российская Федерация), транзитер (страны-транзитеры, такие как Украина, Беларусь) и потребитель (страны Западной Европы). Естественно, на данном этапе такая модель является упрощенной. Все страны-транзитеры и, соответственно, газопроводы рассматриваются как один абстрактный транзитер. Каждый из игроков может влиять на ряд параметров, которые, в свою очередь, потенциально могут изменять ходы других игроков и газовой торговли в целом. Одно из главных решений, принимаемых Россией – это цена, которую она бы могла взимать за экспортируемый природный газ (в рублях). Обозначим данный параметр  $PR$ . Для транзитера таким решением является установление платы за транзит (тариф), который обозначим как  $T$ . Для страны-импортера существенным решением является количество газа, которое импортер хочет купить у России, то есть спрос, обозначаемый как  $G$ . Таким образом, предполагая известными курсы валют  $eD$  и  $eR$ , можно составить следующее уравнение:

$$eD * PG = T + eR * PR (1)$$

где  $PG$  – это цена на российский газ на границе страны-транзитера и страны-импортера.

Цель каждого игрока в игре состоит в том, чтобы выбрать свою лучшую стратегию и максимизировать функцию выплат. Для страны-импортера в качестве такой функции можно принять индекс благосостояния импортера ( $U$ ), который будет зависеть от спроса на российский газ и от потребления других товаров из других источников. Функцией выплат для страны-транзитера будет являться прибыль ( $\Pi^T$ ), которую участник получает от транзита российского газа по своей территории. Для страны-производителя такой функцией также будет являться прибыль ( $\Pi^R$ ), полученная от продажи российского газа Европе.

Введем в данную модель несколько параметров, предложенных Вафиком Грэйсом и Кэнгбином Зенгом, характеризующих текущее состояние системы. [3] Вышеназванные авторы разделили все параметры на две группы: эндогенные и экзогенные. Также, все экзогенные параметры поделены на четыре группы, в зависимости от того, к какому игроку они относятся: параметры производителя, транзитера, потребителя и внешней среды. В качестве экзогенных параметров потребителя выделяются: расходы на иностранный газ ( $Y$ ), коэффициент эластичности замены одного товара (российского газа) другим (природным газом из других стран) ( $\sigma$ ), коэффициент склонности к покупке российского газа ( $\alpha$ ). К экзогенным параметрам транзитера относятся постоянные и переменные затраты на транзит природного газа –  $S$  и  $FT$  соответственно. В качестве экзогенных параметров производителя также взяты постоянные и переменные затраты на добычу и производство природного газа –  $C$  и  $FR$  соответственно. Экзогенными параметрами внешней среды являются курсы валют и цена на природный газ другого производителя ( $PO$ ). Таким образом, сформирован ряд параметров, которые так или иначе могут варьировать соответствующие игроки и ожидать отклика от других игроков.

Все эндогенные параметры данной модели разделены на основные, которые вычисляются первично и второстепенные, которые находятся по уже известным первичным эндогенным параметрам. В качестве основных (первичных) взяты три параметра: цена поставщика ( $PR$ ), тариф на транзит ( $T$ ) и спрос на российский газ ( $G$ ). Ко второй группе относятся цена на газ импортера ( $PG$ ), доля России на рынке природного газа в Европе ( $r$ ), спрос на газ других производителей ( $O$ ), индекс благосостояния импортера, прибыль транзитера и производителя и другие.

После проведенного анализа работы [3] были выведены формулы для расчета эндогенных параметров модели с введением новых относительных переменных.

$$G = \left(\frac{Y}{PO}\right) * \left(\frac{1}{\gamma}\right) * \left(\frac{1}{1 + x * \gamma^{\sigma-1}}\right) \quad (2)$$

где  $\gamma = PG/PO$  – отношение цены российского газа к цене газа других стран;

$x = (1-\alpha)/\alpha$  – параметр импортера.

$$\frac{T}{eD * PO} = \gamma * \frac{(x * \gamma^{\sigma-1} + 1)}{\sigma * x * \gamma^{\sigma-1} + 1} + \frac{S}{eD * PO} \quad (3)$$

$$\frac{t}{\gamma} = (\sigma - 1)^2 * \Delta * \frac{\sigma * \Delta^2 - 1}{(\sigma * \Delta + 1)^2} \quad (4)$$

где  $t = (S + eR * C) / eD * PO$

$$\Delta = x * \sigma^{\gamma-1}$$

Таким образом, в уравнениях (2) – (4) представлены функции отклика всех трех игроков: спрос на российский газ, плата за транзит и цена поставщика. Суть модели на данном этапе состоит в том, чтобы проследить, как изменение одного из экзогенных параметров отражается на эндогенных параметрах, то есть, как должны вести себя участники данной игры, при изменении одного условия одним из игроков.

Допустим, у стран-импортеров появилась возможность увеличить объем расходов денежных средств на покупку природного газа. Существует три варианта развития событий, при соблюдении всех стратегических договоренностей, то есть при неизменных соотношениях, представленных в уравнениях (2) – (4).

Первый вариант развития событий. Страна-импортер увеличивает объем денежных средств  $Y$  на 1%. Производитель и транзитер не реагируют на данное изменение. Тогда, исходя из (2) изменение  $Y$  влечет за собой изменение  $G$ . Параметр  $x$  зависит от  $\alpha$ , который является экзогенным параметром, а, по принятому условию, меняется только один такой параметр. Отсюда следует, что изменение  $Y$  не влечет за собой изменение  $x$ .  $\gamma$  – это отношение цены импортера к цене на другой газ. Если принимается условие, что транзитер и поставщик не реагируют на изменение, то и цена  $PG$  не меняется.  $PO$  является экзогенным параметром. Значит, изменение  $Y$  не влияет и на параметр  $\gamma$ . Аналогично,  $Y$  не влияет и на эластичность  $\sigma$ . Таким образом, при изменении  $Y$  изменяется только параметр  $G$ .

Перейдем к уравнению (3). Параметры  $PO$ ,  $eD$  и  $S$  являются экзогенными, значит не подвержены изменению. Параметры  $x$ ,  $\gamma$  и  $\sigma$  также не изменяются. Таким образом, в (3) никаких изменений не происходит.

В уравнении (4) появляются еще два параметра:  $t$  и  $\Delta$ . Параметр  $t$  содержит только экзогенные параметры, значит, не изменяется. Параметр  $\Delta$  содержит параметры  $x$ ,  $\gamma$  и  $\sigma$ , которые, как уже было объяснено выше, не изменяются при данных условиях. Таким образом, доказано, что при увеличении расходов Европы на покупку природного газа и отсутствии реакции со стороны транзитера и производителя реагирует сам импортер увеличением спроса на российский газ.

Рассмотрим другой случай. Импортер вновь изменяет параметр  $Y$ , то есть увеличивает расходы на покупку иностранного газа. Но теперь вводится условие, что на данное изменение реагируют все три игрока. Взглянем на уравнение (2), предполагая, что теперь могут изменяться все эндогенные параметры. Тогда, параметр  $x$  зависит от  $\alpha$ , который является экзогенным параметром, а, по принятому условию, меняется только один такой параметр. Отсюда следует, что изменение  $Y$  не влечет за собой изменение  $x$ , как и в предыдущем случае. Аналогично,  $Y$  не влияет и на эластичность  $\sigma$ .  $\gamma$  – это

отношение цены импортера к цене на другой газ. Так как принято предположение, что и транзитер, и поставщик реагируют, то и цена импортера, как сумма цены поставщика и тарифа транзитера, может измениться. Тогда меняется и параметр  $\gamma$ .

В уравнениях (3) и (4) ситуация аналогичная. При изменении параметра  $\gamma$  изменяется и тариф  $T$  и цена  $PR$ . В таблице 2 представлены изменения эндогенных параметров при изменении экзогенных на 1% с данным условием.

Рассмотрим третий случай, когда при изменении параметра  $Y$  реагируют только два игрока: поставщик и транзитер. Смотря на уравнение (2) сразу видно, что такой случай невозможен, так как при изменении параметра  $Y$  изменяется и параметр  $G$ , который является откликом импортера.

Таким образом, остается только два случая. В первом случае при изменении  $Y$  реагирует только импортер, а во втором случае – все три игрока. В обоих случаях при увеличении  $Y$  выигрывают все три игрока. Таким образом, всем трем игрокам выгодно, чтобы на изменение расходов Европы на покупку природного газа реагировала только Европа, так как это принесет дополнительную прибыль поставщику и транзитеру и увеличит индекс благосостояния импортера.

#### **Список использованной литературы**

1. Газ летит в Европу // Российская Бизнес-газета, № 904 от 9 июля 2013 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/07/09/postavki.html>
2. Газпром экспорт. Транспортировка // Официальный сайт «Газпром» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.gazpromexport.ru/projects/transportation/>
3. W. Grais, K. Zheng. Strategic Interdependence in the East-West Gas Trade. A Hierarchical Stackelberg Game Approach // The World Bank Europe and Central Asia, Country Department IV, Country Operations Division 2, August 1994.

**Коваль К.А.**

*Студентка кафедры экономика транспорта  
Петербургского Университета Путей Сообщения Императора  
Александра I  
г. Санкт-Петербург, РФ*

### **ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВОСТОЧНОГО ПОЛИГОНА»**

В соответствии со «*Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года*», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.06.2008 г. N 877-р и *Федеральной целевой программой «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года*», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 15.04.1996 г. N 480 реализуется инвестиционный проект **«Развитие железнодорожной инфраструктуры**

**Восточного полигона»**, утвержденный распоряжением Правительства РФ от 27.12.2014 г. № 2744-р, направленный на решение таких задач, как: развитие пропускных способностей существующей инфраструктуры РФ; строительство новых развязок, увеличение грузооборота и объема перевозок на полигоне Байкало – Амурской железнодорожной магистрали. [1][2]

В данном докладе рассмотрена технико-экономическая модель проекта «Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона»; риски, связанные с его реализацией и основные результаты его реализации.

В настоящее время идет работа над строительством железнодорожной инфраструктуры направления Тында - Комсомольск-на-Амуре - Советская Гавань. На строительство железнодорожной инфраструктуры данного участка планируется потратить 4 года и завершить работы на этом участке в 2017 году, но эксплуатация этого направления начнется только с 2018 года. [3, с.2 ]

Общая стоимость инвестиционного проекта составляет 42,3 млрд. руб. без учета НДС. Размер собственного капитала ОАО «РЖД» в реализации этого проекта равен 29,1 млрд. руб. (68,8%), оставшиеся 13,2 млрд. руб. (31,2%) - заемные средства, за счет выпуска облигаций ОАО «РЖД». Из них в 2014 году - 5,7 млрд. руб., в 2015 году – 7,5 млрд. руб., выкупаемых за счет средств Фонда Национального Благосостояния или за счет средств кредитных организаций, привлечших средства ФНБ посредством субординированных депозитов. [3, с.2]

Главным участником, реализующим инвестиционный проект является Открытое Акционерное Общество «Российские Железные Дороги», учредителем которого, непосредственно является Российская Федерация. Также в реализации инвестиционного проекта принимают участие Фонд Национального Благосостояния и кредитные организации.

Модель инвестиционного проекта по его завершению генерирует следующие результаты:

- Внутренняя норма доходности инвестиционного проекта составит 18%;
- Дисконтированный срок окупаемости для ОАО «РЖД» - 13 лет;
- Чистая приведенная стоимость инвестиционного проекта составит 17 млрд. руб.;
- Стоимость заемного капитала рассчитана по формуле: «Инфляция за 12 мес. + 1%». [3, с.3]

За время реализации инвестиционный проект, направленный на развитие железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона, может столкнуться с различной степени рисками (*низкие, средние и высокие*), оценка которых является важнейшей для принятия решений по реализации проекта. Самый высокий и опасный риск - не размещение облигаций ОАО «РЖД» в 2015 году, что приведет к недостатку финансирования инвестиционного проекта на 7,5 млрд. руб. [3, с.3] Средние риски могут понести контрагенты - инициаторы инвестиционного проекта, в виде не предъявления грузоотправителям заявленных объемов грузов. Низкие риски с которыми возможно столкнуться за время реализации проекта:

- Технические риски, связанные с реализацией и последующей эксплуатацией проекта, - риски техногенных аварий;
- Конкурентоспособность проекта, подверженность рыночным рискам – изменение сроков реализации проекта, в том числе по причине нестабильной макроэкономической ситуации.

Также любой инвестиционный проект за время своей реализации сталкивается с множеством различных угроз. Реализуемый инвестиционный проект, конечно же не является исключением и может понести следующие угрозы:

1. Строительство железнодорожного пути в обход Российской Федерации, при существенном увеличении торгового грузооборота между Азией и Европой;

2. При недостаточном финансировании проекта, в том числе не размещение облигаций ОАО «РЖД» в 2015 году, приостановка реализации проекта до момента получения необходимого финансирования.

Но несмотря на столь серьезные угрозы и различной степени риски у рассматриваемого инвестиционного проекта есть большие возможности, которых он достигнет за время реализации, если все пойдет «по намеченному плану». Так, одной из главных и самых важных особенностей, является вывоз дополнительных объемов грузов с основных месторождений Восточного полигона в направлении морских портов, а также переориентирование на Байкало-Амурскую железнодорожную магистраль логистических схем грузоотправителей и грузополучателей из стран Азии и Европы.

Реализация инвестиционного проекта позволит развить и обновить железнодорожную инфраструктуру в направлении Тынды – Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань, а также увеличить к 2018 году провозную способность Ванино – Совгаванского транспортного узла до 32,6 млн. тонн грузов в год, за счет таких грузоотправителей как: ООО «ТЭПК», ООО «Евраз Холдинг», ОАО «СУЭК», ОАО «ГМК «Норникель», ООО «УК «Колмар», ОАО «ГМК «Тимир», ООО «Холдинг Сибуглемет», ООО «Байкальская горная компания», ООО «Рубикон». [3, с.2]

В завершении хотелось бы отметить, что проект, направленный на развитие железнодорожной инфраструктуры Восточного полигона высокоэффективный и строительство транспортной инфраструктуры в этом направлении является реализацией национального благосостояния России.

#### **Список использованной литературы:**

1. *«Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года»* (утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 июня 2008 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?id=3997&layer\\_id=5104&STRUCTURE\\_ID=704#5455](http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?id=3997&layer_id=5104&STRUCTURE_ID=704#5455)

2. Федеральная целевая программа *«Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2018 года»* (утверждена Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 1996 г.)

[Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_155829/?frame=1](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155829/?frame=1)

3. Паспорт инвестиционного проекта «Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточной части БАМа» (утвержден распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2014 г. N 2744-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=609685;frame=89>

**Ларионова О.Б.,**

*доцент кафедры «Информационные системы»,*

**Яковлев В.А.**

*студент 5 курса специальности*

*«Прикладная информатика (в экономике)»*

*Ульяновский государственный технический университет*

*г. Ульяновск, РФ*

## **РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА И ИТ-ТЕХНОЛОГИИ**

Руководитель проекта за прошедшее десятилетие превратился из обычного управленца в менеджера, владеющего различными информационными технологиями. Технологии позволяют передавать огромное количество информации на расстоянии. Данные факторы позволили производить такие мобильные гаджеты как умные телефоны (смартфоны), а так же планшетные компьютеры. Перемены произошли не только с техникой, но и с программным обеспечением, в том числе и прикладным. Раньше разработкой мог заниматься один программист, который должен был обладать навыками маркетолога, технолога, а так же специфичными знаниями, которые необходимы для автоматизации производственных процессов. В современном мире информационные процессы усложняются, делая данную модель неконкурентоспособной. Теперь не только информационные системы, но даже простые прикладные программы создаются командой разработчиков. У данной модели есть свои требования, и одно из них - это наличие хорошего менеджера, который должен координировать и максимально эффективно использовать потенциал команды. Менеджер, или же руководитель проекта - это связующее звено между заказчиком и командой разработки. Он осуществляет поиск заказчиков проектов, согласует задания, которые необходимо выполнить, грамотно заполняет техническую документацию и доводит концепцию задачи до команды разработки. Руководителем проекта может быть внешнее физическое лицо или сотрудник фирмы, полностью отвечающий за достижение целей проекта, выполнение объёма работ проекта, получение утверждённых результатов и управляющий всеми процессами проекта в течение его жизненного цикла. К руководителю проекта (РП) предъявляется ряд серьезных требований - должен знать специфику фирмы, соизмерять свои тактические действия со стратегией фирмы, ориентироваться на выгоду предприятия; обладать междисциплинарными навыками и знаниями, уметь планировать и организовывать процессы, обладать чрезвычайной мобильностью (с учётом

временного характера выполнения проекта), должен быть морально готовым по его завершении формально остаться без работы (до вступления управлением новым проектом), учитывать множество факторов со сложными взаимосвязями, оценивать совместимость, непротиворечивость отдельных решений, регулировать связи между целями проекта, брать на себя ответственность за взвешенные решения. [1, стр. 196]

Предприятие, для которого реализуется данная разработка, имеет большое количество заказчиков, многие из которых находятся в других городах. Для заключения договора руководителю проекта необходима личная встреча с заказчиком для согласования заданий. В данный момент бизнес-процесс строится следующим образом:

1) Руководитель проекта приезжает к заказчику: выясняются цели создания информационной системы (ИС), задачи, которые должны быть выполнены для функционирования ИС, составляется договор, который является начальной точкой создания ИС.

2) Руководитель проекта приезжает в офис и заносит информацию о проекте в 1С: ERP управление предприятием 2.0. Проект разбивается на подсистемы, которые в свою очередь разбиваются на задания. Каждое задание закрепляется за отдельным программистом.

3) После выполнения задания программистом формируется лист учета рабочего времени (ЛУРВ) - фиксация затраченного времени.

4) Руководитель проекта отслеживает выполнение задания с помощью различных отчётов, формирующиеся в системе на основе ЛУВР в том числе.

5) При возникновении проблемных ситуаций (задание не выполнено в срок, технические сложности в реализации задания) руководителем проекта выясняется причина проблемы, корректируется план работ и смена приоритетов выполнения заданий.

6) При завершении разработки подсистемы она сдаётся заказчику. После сдачи всех подсистем проект считается сданным.

У такой организации работы есть существенный недостаток – руководителю проекта очень часто нужно возвращаться в офис для отслеживания состояния выполнения проекта (ERP находится на стационарном компьютере). Время, затраченное менеджером на дорогу в офис для просмотра отчётов, могло быть использовано для решения других насущных задач. Для устранения данного недостатка было решено создать мобильное приложение, которое бы позволило просматривать отчёты на мобильном устройстве в любом месте – как дома, так и по дороге на совещание.

Мобильное приложение даёт определённые преимущества по сравнению с обычным приложением на стационарном компьютере.

1) Мониторинг выполнения заданий в реальном времени. Как только задание выполнено, руководитель проекта может сразу увидеть это на своём мобильном устройстве. Если же задание ещё не выполнено, то имеется различная информация о состоянии выполнения задания: насколько процентов оно выполнено, скоро ли его крайний срок и прочая дополнительная информация.



2) Удаленное согласование документов. Благодаря своевременному мониторингу заданий появляется возможность моментального реагирования при возникновении проблемных ситуаций. Обладая информацией, полученной с помощью мобильного приложения, можно сделать выводы о причине, породившей проблему и переставить приоритеты выполнения заданий.

3) Удобство работы с клиентами. Моменты, когда руководитель проекта вынужден удалённо узнать информацию о состоянии задания от программиста, а потом передать её заказчику не имеют место при использовании мобильного приложения. Руководитель проекта всегда будет обладать актуальной информацией, которую он может незамедлительно предоставить клиенту, что благоприятно скажется на репутации компании и в свою очередь это приведёт к положительным отзывам и увеличению клиентской базы.

В качестве платформы для мобильного приложения была выбрана мобильная платформа “1С: Предприятие” по ряду причин: основное приложение ERP управление предприятием 2.0 так же написано на платформе 1С: Предприятие 8, простая настройка обмена данными между основным и мобильным приложением с помощью XDTO – XML Data Transfer Objects (XML объекты переноса данных). XDTO – механизм разработанный фирмой 1С для обмена данными с другими программными системами посредством XML, мобильное приложение должно работать на мобильном устройстве под управлением операционной системы Android или iOS. В качестве мобильного устройства руководитель проекта будет использовать планшетный компьютер с использованием технологии мобильной связи 3G.

В ходе реализации мобильного приложения были проведены следующие шаги:

1. Основное приложение ERP управление предприятием 2.0 было доработано: добавлены функции обмена данными с мобильным приложением; добавлены планы обмена с мобильным приложением; созданы XDTO пакеты и web-сервис для описания передаваемых данных; основное приложение опубликовано на web-сервере.

2. Мобильное приложение было написано: были созданы справочники, документы, обработки (отчёты), которые необходимы для полноценного функционирования и предоставления информации о заданиях руководителю проекта; планы обмена и команды обмена с центральной базой; мобильное приложение опубликовано на web-сервере. Благодаря публикации основного приложения на web-сервере появилась возможность получить доступ к базе данных удалённо: не только через разработанное мобильное приложение, но и через обычный браузер. Основное различие между этими режимами: просмотр через браузер предоставляет излишнюю информацию, которая не требуется руководителю проекта. В режиме просмотра через браузер используется очень много мобильного трафика, мобильное приложение позволяет сократить его использование до минимума. Публикация мобильного приложения на web-сервере позволяет обновлять мобильное приложение моментально при выходе новой версии. Пользователю будет необходимо лишь подтвердить загрузку обновления и после загрузки мобильное приложение будет автоматически

обновлено до последней версии. Настройка мобильного приложения происходит только один раз при первом подключении. В свойствах мобильного приложения указывается адрес к опубликованному мобильному приложению. Адрес может иметь разный формат, в зависимости используется ли шифрование (*https://*) или нет (*http://*), *ip/* - адрес web-сервера на котором опубликовано мобильное приложение, *каталог web-сервера*, где лежат файлы публикации *1sema.xml* и *1semarun.xml*. Так же необходимо указать имя пользователя, от лица которого будет послан запрос на соединение, и его пароль. При правильной комбинации логин/пароль мобильное приложение запустится, и после синхронизации будет содержать данные, доступные для роли зашедшего пользователя. Используя мобильное приложение, руководитель проекта может получить различные отчёты.

«Выполнение заданий». Руководитель проекта в данном отчете имеет возможность посмотреть состояние заданий за определённый период. Отчёт удобно группирует задания по сотрудникам, а так же по контрагентам, которые являются заказчиками. Наглядно представлена информация о дате начала работ, дате завершения работ (если задание завершено), а так же крайний срок, до которого задание должно быть обязательно выполнено. Кроме сроков можно увидеть трудоёмкость, статус задания подсвечивается различным цветом. Отчёт предоставляет информацию о самом задании, что требуется сделать и каковы критерии его выполнения. У отчёта имеется возможность расшифровки полей, например, подробная информация по контрагенту: контактные лица, телефоны, адреса и прочее.

«Выполненные работы». Используя данный отчет, руководитель проекта может посмотреть завершённые задания. Отчёт предоставляет информацию в разрезе по сотрудникам и видам работ, содержит подробную информацию по заданию, а так сумму, полученную от контрагента по каждому заданию за определённый период.

«План-фактный анализ». Отчёт предоставляет информацию о заданиях за выбранный промежуток времени, на сколько часов было отклонение от плана, а так же отклонение запланированной прибыли от полученной фактически.

Результатом разработки стало мобильное приложение «Рабочее место руководителя проекта», позволяющее выполнять удалённое согласование документов, вести мониторинг заданий в режиме реального времени. Благодаря данному приложению бизнес процесс руководителя проекта претерпел положительные, эффективные изменения.

### **Список литературы**

1. Фунтов В.Н. Управление проектами фирмы. Теория и практика. – Питер: IMSP; 2009. – 480 с.
2. Хрусталёва Е.Ю. Знакомство с разработкой мобильных приложений на платформе “1С: Предприятие 8”. – М.: «1С-Публишинг»; 2014 – 292 с.
3. Гончарова Д.И., Хрусталёва Е.Ю. Решение специальных прикладных задач в “1С:Предприятие 8.2” / Под ред. М.Г.Радченко. – М.: «1С-Публишинг»; СПб. 2012 – 299 с.

4. Радченко М.Г. 1С:Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. – М.: «1С-Публишинг»; 2013 – 962 с.
5. Габеев А.П. Профессиональная разработка в системе 1С:Предприятие 8 / Под ред. М.Г.Радченко. – М.: «1С-Публишинг»; СПб.: Питер, 2011. – 808 с.
6. Алексеев А. 1С:Предприятие 8.2. Клиент-серверный вариант. Руководство администратора. – М.: «1С-Публишинг»; 2009. – 160 с.
7. Алексеев А. 1С:Предприятие 8.3. Руководство администратора. – М.: «1С-Публишинг»; 2013. – 362 с.
8. Е.В. Филиппов Настольная книга 1С:Эксперта по технологическим вопросам – М.: «1С-Публишинг»; 2014. – 247 с.

**Левченко А.А.**

*Студент кафедры экономика транспорта  
Петербургского Университета Путей Сообщения Императора  
Александра I  
г. Санкт-Петербург, РФ*

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВОСТОЧНОГО ПОЛИГОНА»**

Теория и практика оценки рисков инвестиционных проектов достаточно разработана и представлена в экономической литературе. Тем не менее, оценка рисков проектов развития железнодорожной инфраструктуры, имеющих специфические особенности их реализации, требует дополнительных исследований. В частности, в данном докладе представлена модель оценки рисков проекта развития и обновления железнодорожной инфраструктуры направления Тында – Комсомольск-на-Амуре – Советская Гавань.

Цель проекта - создания необходимой провозной способности к 2018 году (в направлении Ванино-Совгаванского транспортного узла) в размере до 32,6 млн. тонн грузов в год.[1]

Участниками проекта являются:

- ОАО «РЖД»;
- Фонд национального благосостояния (ФНБ);
- Кредитные организации.

Объем инвестиций составляет 42,3 млрд. рублей (без налога на добавленную стоимость), в том числе в 2015 году - 7,5 млрд. рублей за счет выпуска облигаций ОАО «РЖД».[1]

Дисконтированный срок окупаемости инвестиционного проекта для открытого акционерного общества "Российские железные дороги" составляет 15 лет.

Основными рисками проекта являются инвестиционные ресурсы; поскольку проекты данного типа имеют длинные сроки окупаемости.

В качестве источников заемных средств проекта рассматривается размещение облигаций ОАО «РЖД» сроком обращения до 30 лет, выкупаемых за счет средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) или кредитных

организаций, привлечших средства ФНБ посредством субординированных депозитов (субординированных облигаций).[1]

Инвестиционные проекты относятся к будущему периоду времени, поэтому с уверенностью прогнозировать результаты их осуществления проблематично. Такие проекты должны выполняться с учетом возможных рисков. Инвестиционное решение называют рискованным или неопределенным, если оно имеет несколько возможных исходов.

**Инвестиционный риск** - это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Риски рассматриваемого проекта:

**Низкие риски:**

- технические риски, связанные с реализацией и последующей эксплуатацией проекта, - риски техногенных аварий;
- конкурентоспособность проекта, подверженность рыночным рискам – изменение сроков реализации проекта, в т.ч. по причине возможного изменения макроэкономической ситуации.

*(определены сложными климатическими, инженерно-геологическими и гидрологическими условиями и зависимостью грузовой базы от макроэкономической ситуации в РФ и мире).* [1]

**Средний риск:**

- риски контрагента инициатора инвестиционного проекта – изменения в сроках реализации проектов по добыче полезных ископаемых, непредъявление грузоотправителями заявленных объемов грузов.[1]

**Высокий риск:**

- риск неразмещения облигаций ОАО «РЖД» в 2015 году (7,5 млрд. руб.).[1]

Также возможными средними рисками являются (на основе инвестиционного проекта: «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей»):

- риски контрактной схемы – изменение или неполный объем финансирования проекта за счет средств федерального бюджета и ФНБ, отсутствие возможности размещения инфраструктурных облигаций в связи с дефицитом пенсионных накоплений в расширенном инвестиционном портфеле государственной корпорации Внешэкономбанка;
- риски изменения рыночной стоимости привилегированных акций ОАО «РЖД», вызванные возможным ухудшением финансового положения компании в связи с явлениями стагнации в экономике РФ и недостаточностью индексации тарифов на перевозки пассажиров, а также дальнейшим удержанием тарифов на грузовые перевозки ниже экономически обоснованного уровня;
- риск невыплаты (несвоевременной выплаты) дивидендов по привилегированным акциям в связи с возможным ухудшением

финансового положения ОАО «РЖД» и отсутствием (недостаточностью) необходимого объема чистой прибыли;

- риск нереализации в полном объеме проекта внешнего энергоснабжения территории расположения жд инфраструктуры, обеспечивающего деятельность объектов ОАО «РЖД» на полигоне БАМа и Транссиба.[2]

Несмотря на оцениваемые риски проекта, он генерирует достаточные параметры эффективности (выручка от реализации - 513 518 млн. руб., прибыль от продаж - 223 525 млн. руб., прибыль до налогообложения - 210 736 млн. руб.)[3]. Основные риски вызваны недостаточным финансированием. Дополнительные инвестиции позволят максимально сократить сроки реализации проекта и обезопасить от некоторых основных рисков. Основные риски хеджированы. Также, сильными сторонами проекта являются:

- наличие прогнозируемого спроса;
- положительный мультипликативный эффект (экономический и социальный) для РФ в целом.

Возможности проекта:

- вывоз дополнительных объемов грузов с основных месторождений Восточного полигона в направлении морских портов;
- переориентирование на БАМ логистических схем грузоотправителей и грузополучателей из стран Азии и Европы.[1]

#### **Список использованной литературы:**

4. Паспорт инвестиционного проекта «Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточной части БАМа» (утвержден распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2014 г. N 2744-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=609685>

5. Паспорт инвестиционного проекта «Модернизация железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской и Транссибирской железнодорожных магистралей с развитием пропускных и провозных способностей» (утвержден распоряжением Правительства РФ от 24 октября 2014 г. N 2116-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=602534>

6. Методика расчет объемных и качественных показателей для оценки коммерческой эффективности проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<http://www->

[wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/20/000333037\\_20140120130250/Rendered/PDF/840800WP0Box380ey0Analysis00PUBLIC0.pdf](http://wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/20/000333037_20140120130250/Rendered/PDF/840800WP0Box380ey0Analysis00PUBLIC0.pdf)

**Матузов Д.Ю.**  
*аспирант кафедры управления,  
организации производства и отраслевой экономики  
Воронежский Государственный Университет Инженерных Технологий  
г. Воронеж, Россия*

## **ПОНЯТИЕ И СТРУКТУРА КОРПОРАТИВНЫХ РЕСУРСОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Трансформация экономической среды России, связанная с изменением прежде всего социально-политической системы, а также с изменениями мирового хозяйства в условиях глобализации, сопровождается значительным усилением роли экономической безопасности предприятия как фундаментальной основы экономически эффективного государства. Мировой финансовый кризис предопределил необходимость формирования в нашем государстве отлаженной системы экономической безопасности, обеспечивающей развитие бизнеса законными и эффективными методами.

Экономическую безопасность можно рассматривать на макроуровне — как безопасность государства и на микроуровне — как экономическую безопасность предприятия [1, С. 13].

В российской экономической науке до сих пор остается дискуссионным вопрос о сущности экономической безопасности отдельного предприятия. К настоящему времени насчитывается не менее двух десятков определений, различных по смысловой нагрузке. Среди российских авторов, уделявших в своих работах значительное внимание аспектам экономической безопасности предприятия, можно выделить В. Алексеенко, М. Бендикова, Т. Владимирову, В. Забродского, А. Крысина, Т. Кутьенкову, В. Тамбовцева, А. Шаваева, А. Шихова, В. Шлыкова, В. Ярочкина. Определения экономической безопасности предприятия, содержащиеся в трудах этих ученых, приведены в таблице 1.

Приведенные определения понятия экономической безопасности предприятия содержат основные положения теории безопасности. При обеспечении экономической безопасности предприятию не угрожает опасность или имеется защищенность от внутренних или внешних угроз, а также оно имеет возможность стабильно функционировать на рынке и достигать поставленных целей бизнеса.

Таблица 1 - Подходы авторов к определению понятия «экономическая безопасность»

Автор	Определения	Примечания
В. Алексеенко	Обеспечение условий сохранения коммерческой тайны и других секретов организации	Признавая, что сохранность информации является одним из важных аспектов
В.И.Ярочкин, А. Г. Шаваев	Защита информации. Степень надежности всей системы сохранности информации определяется уровнем безопасности самого слабого ее звена, которым считается персонал организации. Обеспечение экономической безопасности организации строилось в форме двухуровневой системы защиты информации. Первый уровень предполагал сохранность секретов силами службы безопасности организации, а второй предусматривал формирование психологической атмосферы «бдительности и ответственности» персонала организации с помощью так называемых координаторов.	экономической безопасности предприятия, необходимо отметить, что сведение проблемы экономической безопасности предприятия только к защите коммерческой тайны представляет собой слишком упрощенный вариант решения такой проблемы. Вполне очевидно, что столь узкое понимание экономической безопасности не учитывает всего спектра влияния внешней среды как основного источника угроз для деятельности предприятия
А. Крысин	Защищенность деятельности организации от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить разновариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые сказываются отрицательно на его деятельности.	Признавая внешние угрозы, как основной фактор, влияющий на экономическую безопасность предприятия, не акцентировано внимание на внутренних факторах. Оценка внутренних угроз позволяет мобилизовать все ресурсы предприятия на формирование его экономической безопасности.
В. Забродский	Экономическая безопасность - количественная и качественная характеристика свойств фирмы, отражающая способность самовыживания и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической	Наиболее полное, по нашему мнению, определение экономической безопасности предприятия

	угрозы. Экономическая безопасность фирмы определяется совокупностью факторов, отражающих независимость, устойчивость, возможности роста и т.д.	
В.Л. Тамбовцев	Экономическая безопасность это состояние предприятия, которое означает, что вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды невелика (меньше определенного предела). В зависимости от того, какое сочетание параметров жизнедеятельности предприятия является для него желательным, будет меняться и конкретное наполнение понятия «нежелательные изменения». В общем случае к ним относятся те, которые отдаляют предприятие от его желаемого состояния	Приведенное понимание экономической безопасности предприятия предполагает и практически основывается на признании возможности стабильности внешней среды, с чем нельзя согласиться, поскольку именно изменчивость внешней среды следует рассматривать как ее постоянное состояние, а ее постоянство в течение некоторого времени как временное состояние. Кроме того, в практической деятельности предприятий весьма затруднительно определить вероятность нежелательных изменений, которые еще необходимо четко сформулировать

Основными функциональными элементами обеспечения экономической безопасности предприятия его стабильного, устойчивого развития являются корпоративные ресурсы. Корпоративные ресурсы — факторы бизнеса, используемые владельцами и менеджерами предприятия для выполнения целей бизнеса.

В разных источниках авторы выделяют разные классификации корпоративных ресурсов предприятия. Так, Л. П. Гончаренко [2, С. 60] выделяет следующие составляющие корпоративных ресурсов: ресурс капитала, персонала, информации и технологии, техники и оборудования, ресурс прав. Иванов С. А. [3, С. 112] выделяет следующий набор ресурсов: материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы, В. В. Козивкин [4, С.88] выделяет финансовые, интеллектуальные и кадровые, технико-технологические, политико-правовые, информационные, экологические и силовые ресурсы.

Согласно классификациям С. А. Иванова, Л. П. Гончаренко и В. В. Козивкина, мы выделим следующие составляющие корпоративных ресурсов обеспечения экономической безопасности предприятия:

производственные ресурсы;



трудовые ресурсы;  
 финансовые ресурсы;  
 информационные ресурсы [5, С.550].

Таким образом, под экономической безопасностью предприятия следует понимать такое состояние хозяйствующего субъекта, которое характеризуется совокупностью корпоративных ресурсов, обеспечивающих данной системе защиту от нежелательных воздействий и повышение уровня экономического потенциала. Для обеспечения своей экономической безопасности предприятие должно использовать всю совокупность корпоративных ресурсов (рис. 1).

В процессе обеспечения экономической безопасности предприятий мы выделяем основные ресурсы, подлежащие рассмотрению в качестве источников финансового благополучия предприятий.



Рисунок 1 - Модель обеспечения экономической безопасности предприятия

Организационная деятельность предприятия подразумевает определение состава корпоративных ресурсов экономической безопасности, их анализ и разработку мер по обеспечению экономической безопасности предприятия в целом (таблица 1).

Таблица 1 – Состав корпоративных ресурсов экономической безопасности предприятия и мероприятия для их реализации

Корпоративные ресурсы	Состав корпоративных ресурсов	Мероприятия для реализации корпоративных ресурсов
1	2	3
производственные ресурсы;	использование основных и оборотных средств; структура, состояние основных средств; структура себестоимости; система контроля качества	управление операционными рисками; широкое использование технических средств различного назначения, обеспечивающих реализацию мероприятий по обеспечению экономической безопасности и обеспечение контроля за их исполнением;

Окончание табл. 1

1	2	3
трудовые ресурсы;	мотивация персонала; организационная структура управления; структура персонала; квалификация персонала; уровень оплаты труда.	подбор кадров соответствующей квалификации, повышение квалификации персонала организации, обеспечение системы стимулирования менеджмента проверка персонала фирмы;
финансовые ресурсы;	структура капитала; структура, ликвидность активов; обеспеченность собственными оборотными средствами; уровень рентабельности.	эффективное управление финансовыми потоками; жесткий финансовый контроль, включая внутренний аудит, консалтинг управление доходностью
информационные ресурсы.	безопасность договорных отношений; коммерческая тайна; информация об изменении политической, социальной, экономической и экологической ситуации.	соблюдение санкционированности доступа к информации содержащей коммерческую тайну, получение сведений необходимых для решения задач обеспечивающих эффективное функционирование системы меры по защите конфиденциальной и коммерческой информации; юридическая защита.

Таким образом, имея в своем распоряжении совокупность корпоративных ресурсов, предприятие способно не только удовлетворить запросы потребителей, но и способно обеспечить свою устойчивость.

### Список использованной литературы

- 1 Суглобов А. Е. Экономическая безопасность предприятия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 271 с.
- 2 Гончаренко Л. П. Процесс обеспечения экономической безопасности предприятия // Справочник экономиста. 2014. № 12. – С. 58 – 66.
- 3 Иванов С. А. Система экономической безопасности организации : структура и основные функциональные направления обеспечения // Экономика, системы управления. 2014. № 2. – С. 112 - 116.
- 4 Козивкин В. В. Экономическая безопасность промышленного предприятия // Бизнес, менеджмент и право. 2012. № 4. – С. 86 – 94.
- 5 Дуванова Ю. Н. Корпоративные ресурсы обеспечения экономической безопасности предприятия / Ю. Н. Дуванова, Л. Н. Дмитриева, Д. Ю. Матузов // Экономика и предпринимательство. 2014. № 5. – С. 550 – 555.

**Мусаева Н.М.**

*Ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита  
Чеченский Государственный Университет  
г. Грозный, Чеченская Республика, РФ*

### **РОЛЬ КРЕСТЬЯНСКОГО (ФЕРМЕРСКОГО) ХОЗЯЙСТВА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.**

Крестьянское (фермерское) хозяйство - это объединение граждан, которые совместно владеют имуществом и осуществляют производственную или другую хозяйственную деятельность. После государственной регистрации крестьянско-фермерского хозяйства, его Глава является индивидуальным предпринимателем - фермером. Имущество фермерского хозяйства принадлежит его членам на праве совместной собственности.

Само по себе крестьянское (фермерское) хозяйство наряду с семейными предприятиями, где имущество также принадлежит членам на праве общей совместной собственности, является частным унитарным предприятием, но граждане, ведущие совместную деятельность на основе соглашения о крестьянском (фермерском) хозяйстве, вправе создать юридическое лицо — крестьянское (фермерское) хозяйство. [1]

В соответствии с ГК РФ, крестьянское (фермерское) хозяйство, создаваемое в качестве юридического лица — это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности в области сельского хозяйства, основанная на их личном участии и объединении членами крестьянского (фермерского) хозяйства имущественных вкладов.

В пункте 1 статьи 19 Федерального закона № 74-ФЗ перечислены основные виды деятельности фермерского хозяйства: производство и переработка сельскохозяйственной продукции, а также транспортировка

(перевозка), хранение и реализация сельскохозяйственной продукции собственного производства. [2]

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике на 01.01.2015 года в республике зарегистрировано глав КФХ 3708 ед. [3]

На их долю приходится значительный объем производства сельскохозяйственной продукции. Более 14% крупного рогатого скота и 30% овец и коз выращивается фермерами. Возделывается КФХ около 24% посевов озимых культур и 30% посевов яровых культур.

Такие результаты стали возможны благодаря государственной поддержке малых форм хозяйствования республики со стороны Главы Чеченской Республики Кадырова Р.А., руководства Минсельхоза России и эффективной работе Минсельхоза ЧР.

Достижения указанных выше показателей – это успешная реализации подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Чеченской Республике на 2014 - 2020 годы». Основные мероприятия подпрограммы включают в себя такие важные для сельхозпроизводителей направления как поддержка начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм. [4]

Объем освоенных средств в рамках подпрограммы за 2014 год составил – 383,1 млн. руб., из них: ФБ – 293,9 млн. руб., РБ – 48,7 млн. руб. и ВИ – 40,5 млн. руб.

Министерством сельского хозяйства Чеченской Республики оказана поддержка фермерским хозяйствам, путем предоставления им семенного материала, сельскохозяйственной техники, средств защиты растений, удобрений и грант на развитие малых форм хозяйствования.

В рамках подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» конкурсной комиссией в 2014 году отобраны из 485 заявителей по мероприятиям «Поддержка начинающих фермеров» - 130 глав КФХ и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» - 6 КФХ.

Средства в сумме 169,2 млн. руб. перечислены на счета фермеров, в том числе: 130,0 рублей - начинающим фермерам и 39,2 млн. руб. - семейным животноводческим фермам.

За отчетный период фермерским хозяйствам в рамках господдержки выделено: семян яровых культур – 513,9 тонн; минеральных удобрений – 1 684,7 тонн; гербицидов для химпрополки – 142,3 кг.

На несвязанную поддержку в отрасли растениеводства выделено – 10,6 млн. рублей.

По оперативным данным крестьянскими (фермерскими) хозяйствами республики под урожай 2015 года посеяно 29 422 га озимых культур, под посев яровых культур вспахано – 14 700 га.

В целях грантовой поддержки фермеров Минсельхозом ЧР начата работа по приему заявок в Конкурсную комиссию для проведения в 2015 году мероприятий по поддержке начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм.

Проведена работа по подготовке заявок на конкурсный отбор в Минсельхоз России в 2015 году по предоставлению субсидий из федерального бюджета на реализацию ведомственных программ «Поддержка начинающих фермеров на 2015-2017гг.» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2015-2017гг.».

Объем запланированных средств на реализацию подпрограммы на 2015 год составляет – 472,9 млн. руб., в том числе: ФБ – 285,1 млн. руб., РБ – 33,2 млн. руб. и ВИ – 154,6 млн. руб.

Сегодня нужно развивать и укреплять фермерство, увеличивать количество малых форм хозяйствования в АПК, создавать рабочие места, привлекать участников фермерского движения на получение грантов, путем отбора на конкурсной основе.

Гранты – это наиболее эффективная система государственной поддержки малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе. В наше время важно, чтоб развитие фермерства и его государственная поддержка были наравне с другими сельхозтоваропроизводителями.

#### **Список использованной литературы**

1. Гражданский кодекс (ГК РФ) № 51 – ФЗ от 30.11.1994 с последними изменениями, 2013 год.

2. Федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ (ред. от 23.06.2014) "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" (11 июня 2003 г.) / Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_168304](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_168304) 11.04.2015 г.

3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике / Официальные статистические публикации ТОГС / Режим доступа: [http://chechenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/chechenstat/ru/publications/official\\_publications/electronic\\_versions/](http://chechenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chechenstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/) 11.04.2015 г.

4. Министерство экономического, территориального развития и торговли Чеченской Республики / Государственные программы Чеченской Республики / Режим доступа: <http://economy-chr.ru/?p=78> 11.04.2015 г.

**Осипов В.Л.**

*старший преподаватель СФРЭУ им. Г.В. Плеханова*

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ- УСТОЙЧИВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Исторический анализ показал, что следствием неустойчивого развития является стагнация социальной системы с последующей ее деградацией и гибелью. Невыполнение условия сохранения развития порождает ситуацию прекращения роста, что приводит к стагнации. Дальнейшее уменьшение эффективности использования полной мощности приводит к деградации, а это,

в свою очередь, порождает ситуацию неспособности за определенное время производить полезную работу, что означает гибель социально-экономического организм.

**Ключевые слова:** регион, экономический потенциал, экономическая система, устойчивость.

Использование категории «экономически-устойчивый потенциал» в практике планирования и управления предполагает ее количественную интерпретацию. Методологические и методические проблемы, связанные с формализацией данного понятия, выбором критериев оценки и адекватных оценочных показателей, являются предметом дискуссий не одного десятилетия. Первоначальная ориентация на решение задачи определения максимально возможного объема производства благ и услуг с использованием всех ресурсов, которыми располагает территория не нашла практического воплощения.

Так выделялось два уровня реализации возможностей экономической системы – фактически достигнутый и потенциальный (перспективный). При этом под достигнутым потенциалом понималась «совокупность основных фондов и величины валовой продукции отраслей или Валового общественного продукта страны, созданного при фактически достигнутом организационно-техническом уровне развития производительных сил и степени использования потенциальных возможностей производственного аппарата» [5, с. 13]. Степень использования экономического потенциала определялась путем соотношения фактического и перспективного уровня.

Очевидно, что такая постановка задачи оценки экономически-устойчивого потенциала носит условный, абстрактный характер и имеет слишком много переменных. Действительно, если рассматривать потенциальные возможности региона как «предел человеческих познаний о максимально возможном масштабе результативности использования ресурсов территории в идеальных условиях организации конкретной хозяйственной деятельности при наиболее полном удовлетворении многообразных потребностей общества» [4, с. 5], то экономический потенциал необходимо признать практически непознаваемой характеристикой.

Проблема заключается в том, что экономические возможности общества находятся в непрерывном развитии: появляются новые технологии, увеличивающие эффективность производства, новые сферы экономической деятельности (например, информационные услуги), способы использования сил природы, не задействованных ранее в производственной деятельности (солнечная энергия). Возможности, которые сегодня были максимальными, завтра могут оказаться далекими от максимума в связи с новым научно-техническим открытием.

Первый – ресурсный подход – основан на том положении, что носителями потенциальных экономических способностей являются экономические ресурсы. Делается вывод о том, что чем большим объемом экономических ресурсов лучшего качества располагает территория, тем выше ее экономический потенциал. Развитие экономического потенциала связывается с

величиной дополнительно вовлеченных в хозяйственную деятельность ресурсов.

При исследовании сущности экономически-устойчивого потенциала нами отмечалось, что объем ресурсов не может рассматриваться как экономический потенциал территории. Он характеризует ресурсные возможности, т.е. предпосылки экономической деятельности, и дает искаженное представление об экономических возможностях территории. Вместе с тем, ввиду значимости влияния ресурсной составляющей на экономический потенциал территории, необходимо осветить проблемы, связанные с определением ресурсного потенциала.

Прежде всего, это проблемы сопоставимости экономических ресурсов, имеющих различную природу. Здесь возможно использование системы бальных оценок. Однако наиболее приемлемой формой оценки всех видов ресурсов признана стоимостная, позволяющая использовать полученные результаты для различных сопоставлений. Несоизмеримость используемых денежных оценок природных, трудовых и капитальных ресурсов требует серьезных исследований в данном направлении.

Проблема экономической (стоимостной) оценки природных ресурсов является наиболее обсуждаемой в рассматриваемом блоке проблем, так как имеет самостоятельную значимость для создания действенного механизма природопользования. Интерес к данному вопросу возник в начале 60-х годов в связи с дискуссией о содержании национального богатства и правомерности учета природных ресурсов в его составе. В настоящее время, с усилением экологической составляющей в оценке качества экономического роста, проблема оценки природных ресурсов приобретает новое звучание.

Под экономической оценкой природных ресурсов понимается «денежное выражение их хозяйственной ценности, обусловленной природными особенностями» [5, с. 112]. Существуют два методологических подхода к оценке природных ресурсов: по затратам на освоение и воспроизводство ресурсов, и на основании величины дифференциальной ренты. Существовавшее противопоставление затратной (С.Г. Струмилин, Л.Л. Зусман) и рентной (Л.В. Кантарович, Т.С. Хачатуров, В.С. Немчинов, Н.П. Федоренко, М.Н. Лойтер) концепции привело к появлению смешанного подхода, когда суммируются в той или иной форме дифференциальная рента и затраты освоения (Е.С. Карнаухова, К.Г. Гофман).

В настоящее время признанно, что все три метода не являются альтернативными и могут использоваться для различных целей: «затратная концепция - для установления стоимости природного ресурса, рентная – для его экономической оценки, смешанный подход – для определения цены и установления платы за его использование» [6, с. 115]. Констатируя, что современная теория экономической оценки природных ресурсов и объектов природопользования в основном сложилась, ученые осознают наличие нерешенных вопросов ее практической реализации.

При доминировании в теории рентного подхода, практические попытки оценки экономических ресурсов носят, в основном, затратный характер ввиду

трудностей исчисления замыкающих затрат, отсутствием необходимой статистической базы. Несоответствие между теорией и практикой определяет необходимость дальнейших поисков в данном направлении.

В отношении трудовых ресурсов, достаточно полно разработаны и широко используются в той или иной интерпретации оценки, основанные на демографических показателях. Учитывается численность и половозрастная структура населения, уровень занятости по полу и возрасту, уровень накопленных знаний, степень соответствия демографической структуры работающих условиям повышения эффективности труда, социальная мобильность населения в его территориальном и профессиональном аспекте. Интегральным показателем оценки состояния человеческих ресурсов регионов является индекс человеческого развития (ИЧР), разработанный ПРООН. Адаптированная к региональному уровню методика основана на девяти взвешенных компонентах: демографическом развитии, развитии рынка труда, материальном благосостоянии, условиях проживания населения, состоянии и охране здоровья, уровне образования, социальной среде, финансировании человеческого развития и экологической ситуации. Однако проблема соизмерения с другими видами ресурсов сохраняется.

Интерес представляет работа К.С. Миско, где осуществляется апробация метода оценки составляющих ресурсного потенциала на основе капитализации затрат общественного труда. Это обеспечивает, по мнению автора, корректное соизмерение природных и трудовых ресурсов с собственно капитальными ресурсами, которые всегда определялись аналогичным образом. В качестве критерия капитализации рассматривается временной цикл полного воспроизводства накопленных затрат, или период обновления запасов ресурсов в каждом конкретном регионе [4].

Предлагается измерять ресурсный потенциал в единицах конечного производственного результата, в качестве которого рассматриваются валовой общественный продукт, валовой внутренний продукт, конечный продукт и национальный доход.

Ресурсный потенциал региона оценивается авторами на основе следующей модели (1):

$$Y = \sum L_i \times R_i + Z, (1)$$

где  $Y$  – конечный продукт (или национальный доход),

$R_i$  – количество ресурсов определенного вида,

$L_i$  – частная эффективность ресурса,

$Z$  – конечный продукт (или национальный доход), полученный за счет прочих факторов.

Вызывает вопрос правомерность применения средних по стране показателей эффективности к условиям конкретного региона. Эффективность использования, в частности, природных ресурсов ограничена объективными особенностями территории. Использование при этом средних значений завышает либо занижает ресурсные возможности территории. Вместе с тем, модель, используемая при оценке ресурсного потенциала в подаваемой



авторами интерпретации, может быть полезна при определении величины экономического потенциала регионов.

Второй подход, который можно назвать ориентированным на результат, основан на том, что возможности территории реализуются в каждом цикле экономической деятельности, и величину экономического потенциала можно оценить по объемным показателям производства благ, услуг. Критерий оценки: чем выше результаты – тем больше потенциал. В качестве обобщенной оценки при таком подходе используется ВРП, анализируется его поэлементная и отраслевая структура. Предлагаются экономико-математические модели оптимизации использования природных ресурсов в соответствии с применяемыми технологическими способами производства с целью максимизации результирующей функции [2, с. 305-309].

Ограниченность данного подхода связана с тем, что он позволяет оценить возможности территории по производству товаров и услуг, а не экономические во всей их полноте. Объем произведенных благ и услуг далеко не всегда соответствует конечному результату, который представляет собой доход от экономической деятельности всех заинтересованных ее участников: занятых работников - в виде заработной платы, дохода, регионов (государства) – в виде налогов и поступлений, субъектов хозяйствования – в виде прибыли.

По нашему мнению, исходный методологический подход, рассматривающий результаты функционирования экономической системы как проявление количественной величины экономического потенциала, соответствует смыслу оцениваемой категории. Однако при этом необходимо оценивать результаты в соответствии с конечной целью функционирования экономической системы – получением дохода всеми участниками экономической деятельности.

В последние годы довольно широко стал использоваться функциональный подход, основанный на оценке различных функциональных составляющих экономического потенциала. Исследователями произвольно рассматриваются различные виды частных потенциалов: природно-ресурсный, трудовой, фондовый, информационный, финансовый, организационно-управленческий, инвестиционный, научно-технический, рекреационный, потенциал межрегиональных взаимодействий, потенциал внутрирегиональных взаимодействий и т. д.

В настоящее время методы исследования частных потенциалов довольно глубоко изучены, тогда как комплексная оценка экономического потенциала на основе частных потенциалов требует разработки специализированного аппарата [6].

Как правило, функциональный подход используется при изучении экономических потенциалов группы регионов, их сравнении между собой. Оценка осуществляется на базе обобщенных показателей, полученных путем индексирования либо ранжирования значений частных потенциалов. Кроме того, что такие оценки имеют узкую сферу применения, большой вопрос вызывает правомерность агрегирования различных функций экономической

системы, каждая из которых важна для нормальной ее жизнедеятельности и не может заменить другие.

Таким образом, первый подход характеризует предпосылки экономической деятельности, второй – фактические результаты производства, последний – место региона в группе регионов. В каждом направлении проделана значительная исследовательская работа, благодаря которой категория «экономически-устойчивый потенциал» приобретает конкретные количественные очертания. Отметим, что первоначальная ориентация на абстрактные возможности уступила место поискам в направлении фактических оценок. Указывая на чрезвычайную сложность количественной интерпретации рассматриваемой характеристики, современные исследователи признают необходимость ориентации применяемых показателей на решение практических аналитических задач региональной экономики [6, с. 72].

Изучение научно-исследовательской литературы, посвященной теоретическим и практическим вопросам оценки экономически-устойчивого потенциала региона, позволяет сделать *следующие выводы*:

Современная региональная наука имеет значительный опыт оценки экономических возможностей территориальных систем, существующие приемы и методы позволяют осуществлять сравнительную оценку экономического потенциала различных территорий с целью распределения трансфертных средств, воздействия на предпочтения инвесторов;

Вместе с тем, применяемые системы оценок не достаточно результативны при решении задач управления, связанных с определением направлений экономической деятельности, наиболее соответствующих целям устойчивого развития региона, поиском источников его саморазвития, выбором приоритетов в использовании экономических ресурсов;

Предлагаемые для решения перечисленных задач аналитические приемы строятся на диагностике сложившейся в регионе ситуации, индексном анализе выбираемых стратегий экономического развития, индикативном мониторинге структурных диспропорций и лишь опосредованно учитывают экономические возможности конкретной территории;

Существующие в настоящее время оценки экономического потенциала региона носят описательный характер и используют произвольный перечень обобщающих и частных показателей, который формируется в зависимости от наличия и доступности той или иной информации на уровне региона;

Основным обобщающим показателем, используемым для оценки экономических возможностей регионов в международной практике, является валовой региональный продукт, для исчисления которого в ряде стран создана постоянно действующая система сбора и обработки статистической информации; цели развития региона выражаются максимизацией объема получаемого валового регионального продукта, что противоречит принципам устойчивого развития.

Таким образом, создание системы оценки экономически-устойчивого потенциала, позволяющей решать практические задачи регионального уровня управления, является насущной потребностью регионов. Такая система может

стать базой для выполнения запросов и других заинтересованных сторон. Очевидно, что знание того, насколько полно задействованы региональные факторы развития, позволяет более объективно распределять средства финансовой поддержки. Оценка перспектив развития экономического потенциала, может заинтересовать и потенциальных инвесторов.

#### **Список использованной литературы**

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник, — М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Карнаухова Е. Экономическая оценка земли в сельском хозяйстве // *Вопр. экономики*. 2008. – № 8.
3. Канторович Л. В. Дальнейшее развитие математических методов и перспективы их применения в планировании и экономике / Л. В. Канторович. - С. 310 – 353.
4. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методические аспекты исследования). — М.: Наука, 2011.
5. Мусин Б.М. Интерпретация категории ренты в «Экономикс» [Текст] / Б.М. Мусин, В.К. Нусратуллин // *Экон. науки*. - 2009. - № 8 (57). - С. 78-84.
6. Струмилин С.Г. О цене «даровых благ» природы. // *Вопросы экономики*, 2007, № 8, С. 60-72.

**Потоцкий О.В.**

*Соискатель на ученую степень кандидата экономических наук,  
директор департамента компании Лидер Тим,  
г. Москва, РФ*

### **ЕМКОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА FMCG КАТЕГОРИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ**

В связи с априорной ограниченностью ресурсов перед любой коммерческой компанией всегда «стоит задача выбора наиболее выгодных с точки зрения реализации ее продукции территорий и оптимального распределения между ними маркетингового бюджета» [1, с. 195]. Для оценки экономического потенциала региона чаще всего используется такой показатель как «емкость рынка». Корректная же оценка данного показателя компанией-производителем или розничным продавцом, планирующей свое присутствие на конкретном региональном рынке, критично для оценки планируемых инвестиций (в маркетинг, основные фонды, систему дистрибуции, логистику и т.д.) и сроков их окупаемости.

Стоит заметить, что в экономической литературе на сегодня однозначного определения такого понятия как «емкость рынка» нет, а его наполнение все еще является предметом обсуждения экономистов. При этом так же как понятие «спрос» делится на «потенциальный спрос» - как желание приобрести что-либо, и «платежеспособный спрос» – спрос, подкрепленный финансовыми возможностями потребителя, так и понятие «емкость рынка» делится на «потенциальную» и «реальную». В частности Ж.Ж. Ламбен рассматривает емкость рынка в этих двух плоскостях: «текущий потенциал рынка, зависящий

от уровня маркетингового давления, оказываемого конкурентами» - это фактически и есть реальная емкость рынка, и «абсолютный потенциал рынка, соответствующий максимальному уровню спроса с учетом предположения, что потенциальные потребители эффективно потребляют товаров в оптимальном объеме при каждом использовании» - по своей сущности данная категория является потенциальной емкостью рынка [2, с. 20].

При этом видно, что в данном определении используется денежное содержание этой категории и практически не разделяется понятия «спрос» и «емкость рынка». Подобный подход к категории «емкость рынка» хоть и очевиден, но делает ее производной от категории «спрос», что в таком случае не позволяет рассматривать ее в качестве независимого показателя при анализе потребительского рынка.

Второй вариант – это рассмотрение категории «емкость рынка» с точки зрения товарного предложения или другими словами – количества товара в физическом выражении (килограммы, литры, штуки), потребляемые за определенный период. Например, И.К. Беляевский говорит об оценке емкости рынка с двух точек зрения: с точки зрения «производственного потенциала», понимая под этой категорией «весь объем товаров, который предложен на товарном рынке в течение определенного периода времени», а так же одновременно и с точки зрения «потребительского потенциала» (или спроса), где емкость рынка представляется как «возможность рынка поглотить определенное количество товаров» [3, с.165] в течение такого же периода (обычно в течение года). Т.е. в ряде случаев в определение «емкости рынка» добавляется временной показатель. Похожее определение емкости рынка дает и Большой экономический словарь: «Емкость рынка - это совокупный платежеспособный спрос покупателей, представляющий собой один из основных объектов исследования в маркетинге, определяемый объемом (в физических единицах или в стоимостном выражении), реализуемых на нем товаров обычно в течение года» [4].

Хотелось бы обратить внимание на замечание об объеме «в физических единицах или в стоимостном выражении», употребленное как эквивалентные понятия при определении категории «емкость рынка». Чаще всего в практике расчета рыночного потенциала территории емкость рынка в физических единицах и стоимостное выражение его емкости не являются аналогами, т.к. потребление в физических единицах имеет физический же предел, достигнув которого объем расти уже не будет, и который зависит в первую очередь от количества потребителей и традиций потребления того или иного продукта на данной территории. А стоимостное выражение объема (емкости) рынка предела фактически не имеет и зависит от среднего уровня доходов населения и уровня инфляции, т.е. емкость рынка в стоимостном выражении будет расти даже после достижения предела емкости рынка (потребления) в физическом выражении.

Таким образом, согласно существующих на сегодня мнений экономистов как в нашей стране, так и за рубежом по поводу определения такой категории как «емкость рынка», существует два ее вида:

- реальная – объем продаж определенного товара на данном рынке страны (региона) в течение определенного периода времени (обычно в течение года) при данном уровне и соотношении цен и предложения,

- потенциальная – максимально возможный объем продаж потребительских товаров на рынке страны (региона) исходя из максимально возможного уровня потребления товаров независимо от реальных бюджетных ограничений потребителей.

В случае потенциальной емкости рынка большая часть ученых говорит об ее абсолютном уровне, что определяет создание количественной модели потребления базируясь на нормативных методах калькуляции с учетом оптимальных (рациональных) запросов потребителей. В количественном выражении это можно показать в виде формулы [1, с. 194]:

$$Q = nqr,$$

где

Q – общая емкость рынка,

n – число покупателей при заданных условиях,

q – среднее число покупок в год,

p – цена средней единицы покупки.

Согласно закону соотношения спроса и предложения фактор рыночной цены является основным при определении соотношения ценового уровня определенных товаров и предложения этих товаров. Т.е. чем выше сложившийся ценовой уровень на какие-либо товары, тем более привлекателен для производителя данный сегмент рынка (или регион) с точки зрения получения маржи и тем более активно производитель наращивает предложение (инвестирует) для увеличения своей доли на этом рынке (в данном регионе).

В то же время понятно, что количество населения и его доход сильно влияет на первые два показателя, т.е. чем больше населения и чем выше его средний доход, тем чаще будут покупать те или иные товары. При этом так же всегда надо учитывать уровень цен на ресурсы (включая стоимость труда в регионе) и сырье, т.к. при прочих равных условиях (неизменная доля рынка производителя, стабильный уровень розничных цен) рост их стоимости приведет к снижению маржи товаропроизводителя и, как следствие, к снижению привлекательности данного сегмента и снижению предложения, и наоборот.

#### **Список использованной литературы**

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А.Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 896 с.
2. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: пер. с фр. / Ж.Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 589 с.
3. Беляевский И.К. Статистика рынка товаров и услуг: учебник / И.К. Беляевский. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 656 с.
4. [http://big\\_economic\\_dictionary.academic.ru/4330](http://big_economic_dictionary.academic.ru/4330)

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Одним из самых важных критериев оценки проектов является коммерческая эффективность, именно на нее ориентируются инвесторы, когда собираются вложить свои средства в тот или иной проект. Наиболее сложной является оценка инфраструктурных проектов с длинными сроками окупаемости. Примером такого проекта является проект по развитию железнодорожной инфраструктуры восточной части БАМА (Байкало-Амурская магистраль), принятый к реализации от 27 декабря 2014 г. распоряжением Правительства N 2744-р. [2, с. 1] [1]

Экономические параметры проектов в соответствии с методиками Мирового банка и МЭР РФ традиционно включают объемные и оценочные параметры.[3, с. 24]

Объемные:

- выручка (оборот, объём продаж) - количество денежных средств или иных благ, получаемых компанией за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи товаров или услуг своим клиентам.

- прибыль - положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг.

- налоги, относимые на финансовые результаты (налог на добавленную стоимость, налог на имущество, налог на прибыль).

- чистая прибыль - часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет.

Оценочные:

- NPV(Чистая приведенная стоимость) - величина денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, NPV можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом. Её также можно интерпретировать как общую прибыль инвестора.

В модели оценки проекта развития восточной части БАМА расчеты осуществляются по следующему алгоритму:

Для потока платежей CF (Cash Flow), где — платёж через t лет ( $t=1, \dots, N$ ) и начальной инвестиции IC (Invested Capital) в размере  $IC = -IF_0$  чистая приведённая стоимость NPV равна;

$$NPV = \sum_{t=0}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t} = -IC + \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i)^t}, (1)$$

где  $i$  — ставка дисконтирования.

Применительно к рассматриваемому проекту NPV равняется 16 513,8 млн. руб. [3, с. 25]

•IRR ( Внутренняя норма доходности) - норма прибыли, порожденная инвестицией. Это та норма прибыли (барьерная ставка, ставка дисконтирования), при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это та ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника. [3, с. 26]

Ее значение находят из следующего уравнения:

$$NPV(IRR) = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+IRR)^t} = 0 (2)$$

В рассматриваемом проекте величина данного показателя равна 14%.

Следовательно, ожидаемая норма доходности (рентабельность инвестиций) или максимально допустимый уровень инвестиционных затрат в оцениваемом проекте. IRR выше средневзвешенной цены инвестиционных ресурсов:

$$IRR > R_{бар\ eff} (3)$$

•Дисконтированный срок окупаемости инвестиций - срок окупаемости инвестиций в текущих стоимостях.

$$DDP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_0, (4)$$

где(DDP) - дисконтированный срок окупаемости инвестиций;

n - число периодов;

CFt - приток денежных средств в период t;

r - барьерная ставка (коэффициент дисконтирования);

I<sub>0</sub> - величина исходных инвестиций в нулевой период.

Видоизменяя понятие окупаемости, мы можем получить дополнительный инструмент для анализа инвестиций. Так, показатель дисконтированный срок окупаемости инвестиций (окупаемость в терминах текущих стоимостей), также используемый при определении количества временных периодов, требуемых для возмещения инвестиционных расходов, принимает в расчет временную стоимость денег. В то время как при вычислении окупаемости просто суммируются ежегодные денежные поступления для определения того года, в котором они превзойдут первоначальные расходы денежных средств, при вычислении дисконтированного срока окупаемости инвестиций суммируются дисконтированные денежные поступления.

Вывод: таким образом, моделирование финансовых показателей проекта по развитию железнодорожной инфраструктуры восточной части БАМА позволяет однозначно трактовать его состоятельность и будущую доходность.

Проект сможет способствовать росту перевозимых грузов на 806 282,40 млн. т-км., налоговых поступлений в государственный бюджет в объеме 12 789 млн.руб. и доходности инвестиций в размере 14%. (Таблица 1). [3, с. 27]

*Таблица 1*

Показатели коммерческой эффективности инвестиционного проекта

Выручка от реализации	млн руб.	513 518
Прибыль от продаж	млн руб.	223 525
Прибыль до налогообложения	млн руб.	210 736
Текущие затраты	млн руб.	289 992
Полные инвестиционные затраты	млн руб.	41 081
Налоги, относимые на финансовые результаты	млн руб.	12 789
Чистая прибыль	млн руб.	170 742
NPV (чистая текущая стоимость проекта)	млн руб.	16 513,8
IRR (номинальная годовая)	%	14%
Простой срок окупаемости	Лет	9,9
Дисконтированный срок окупаемости инвестиций	Лет	15,4

Исходя из полученных данных можно утверждать, что проект будет привлекательным для инвесторов, важнейшим для грузоотправителей и способным генерировать мультипликативный социальный эффект.

#### **Список использованной литературы:**

1. *Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года*» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 17 июня 2008 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?id=3997&layer\\_id=5104&STRUCTURE\\_ID=704#5455](http://doc.rzd.ru/doc/public/ru?id=3997&layer_id=5104&STRUCTURE_ID=704#5455)
2. Паспорт инвестиционного проекта «Развитие железнодорожной инфраструктуры Восточной части БАМа» (утвержден распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2014 г. N 2744-р) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=609685;frame=89>
3. Методика расчет объемных и качественных показателей для оценки коммерческой эффективности проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/20/000333037\\_20140120130250/Rendered/PDF/840800WP0Box380ey0Analysis00PUBLIC0.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/20/000333037_20140120130250/Rendered/PDF/840800WP0Box380ey0Analysis00PUBLIC0.pdf)

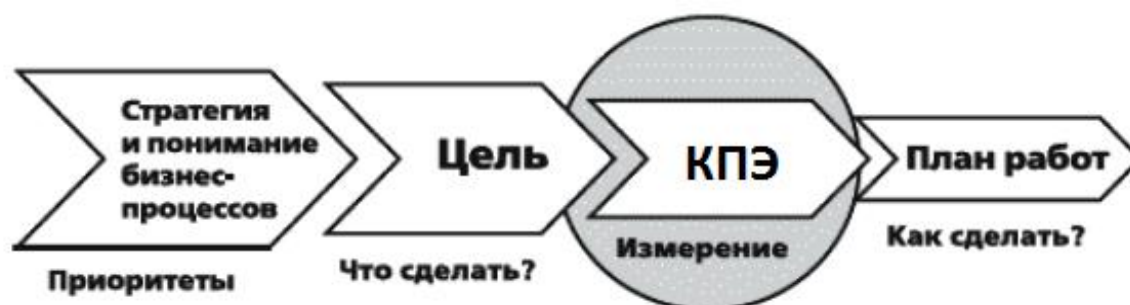


## **ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НА КАЧЕСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СТРУКТУРНАХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ОАО «РЖД»**

Успешная деятельность любой компании напрямую зависит от того, как налажена оценка ее текущей деятельности. Очень важным становится не только грамотно оценить работу компании, но и сделать это вовремя и в полной мере. Многие компании для оценки и анализа своей деятельности используют такие известные показатели как рентабельность, прибыль и ряд других финансовых показателей. Однако в последние годы становится ясно, что важна не только финансовая сторона. Существует еще целый ряд факторов, которые в не меньшей мере влияют на положение компании на рынке. Это может быть качество обслуживания и степень удовлетворенности клиентов, их лояльность к деятельности компании. В дальнейшем развитии они могут сыграть решающую роль.

В связи с этим все популярнее становится использование новых видов показателей, которые получили название «Ключевые показатели эффективности». Использование таких показателей имеет в качестве преимущества не только выявление перспектив развития компании в целом, но и оказывает влияние на работу каждого сотрудника, помогает повысить их производительность труда и мотивировать на достижение новых положительных результатов. Несомненно, что этот факт положительно отражается на работе всей компании, а сотрудники в свою очередь ясно понимают, как они могут повлиять на важные аспекты деятельности компании, от чего и зависит их вознаграждение.

Ключевые показатели эффективности (КПЭ) – это система оценочных критериев достижения цели, используемых для определения эффективности деятельности, поддающихся количественному измерению и являющихся значимыми с точки зрения долгосрочных и среднесрочных задач [2, с. 51-56].



Система КПЭ ориентирована на достижение долгосрочных и краткосрочных целей компании. Система формирования переменной части заработной платы на базе КПЭ побуждает сотрудника к достижению высоких индивидуальных

результатов, стимулирует его увеличивать свой вклад в достижение конечного результата, а соответственно выполнению стратегических целей компании [3, с. 7].

Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» одна из крупнейших компаний России. Железная дорога имеет стратегическое значение для страны, поэтому особенно важно наладить эффективное управление внутри этой огромной сложной структуры. С 2010 года в компании также осуществляется внедрение оценки работы её подразделений на основе КПЭ. Работа осуществляется на основе специальной системы измерителей эффективности работы, которая позволяет сфокусировать внимание руководства на ключевые факторы, которые влияют на уровень конкурентоспособности и обеспечивают компанию преимуществами на рынке.

Для предприятий железной дороги такая система несет такой важный положительный эффект как согласование интересов различных структурных подразделений, как между собой, так и с общими целями компании.

В стратегии Холдинга выделяется три основных бизнес-блока, а именно: пассажирские перевозки, грузовые перевозки и инфраструктура. Самым крупным из обозначенных блоков Инфраструктура. Она включает в себя такие значимые филиалы ОАО «РЖД», как Центральная дирекция управления движением, Дирекция тяги, Дирекция по ремонту тягового подвижного состава, ремонту пути и Центральная дирекция инфраструктуры. Последняя в свою очередь была создана на базе департаментов пути и сооружений, электрификации и электроснабжения, автоматики и телемеханики, вагонного хозяйства, а также объектов технологического и коммунального назначения.

Согласно концепции развития бизнес-блока «Инфраструктура» холдинга РЖД в настоящее время осуществляется работа по совершенствованию системы существующих КПЭ. Совершенствование должно происходить таким образом, чтобы система была направлена на мотивацию руководителей бизнес-блока и его подразделений на эффективное осуществление деятельности всего бизнес-блока [1, с. 40-41].

Группа применяемых показателей должна показывать значимость, управляемость и измеримость конкретного фактора. Набор показателей должен быть минимален и при этом оставаться сбалансированным. Избыток же показателей может усложнить гибкость и оперативность принятия решения. Традиционно, для предприятий дирекции инфраструктуры к таким показателям относят: средние удельные затраты на капитальный ремонт и содержание инфраструктуры; балловую оценку состояния пути; балловую оценку содержания контактной сети; балловую оценку состояния устройств СЦБ.

Эти качественные показатели представляют собой характеристику результатов работ по различным хозяйствам и являются их мотивационными критериями. Однако система мотивации сотрудников на базе применения ключевых показателей эффективности гораздо сложнее. Она включает в себя не только оценку показателей всего предприятия и его подразделений, но и оценку работы каждого сотрудника. Осуществляется такая оценка с помощью

составления матрицы КПЭ (в литературе также встречается название «соглашение по целям»).

Главная сложность при этом заключается в том, что такая матрица составляется для каждой должности. Отдельные показатели могут пересекаться у разных должностей, но в целом набор будет различен. Существуют некие стандарты, определяющие оптимальное количество КПЭ в системе премирования:

- 10-12 для генерального директора;
- 5-7 для отдельного департамента и его руководителя;
- 3-7 для отдела и его руководителя и примерно 3-5 показателей на индивидуальном уровне.

В настоящий момент на предприятиях Дирекции Инфраструктуры не разработана такая система мотивации сотрудников. Для этого предстоит реализовать один из сложнейших этапов подготовки. Он заключается в составлении так называемой «Корпоративной библиотеки КПЭ». Она представляет собой набор показателей, которые в полной мере характеризуют работу сотрудников конкретного подразделения. На их основе с некоторыми модификациями потом и будут составляться матрицы для каждой должности [3, с. 14].

Сложность при реализации этапа – суметь выбрать такие показатели, которые действительно бы отражали суть работы сотрудника, чтобы каждый конкретный сотрудник действительно мог оказывать влияние на них, а также, чтобы они имели прямую взаимосвязь со стратегией развития подразделения, бизнес-блока, всего Холдинга.

В случае успешной разработки и применения такой системы мотивации, станет возможным отслеживание реализации стратегии компании в режиме реального времени посредством анализа изменения ключевых показателей эффективности. Кроме того, такая система позволит объективно оценить работу каждого структурного подразделения, вклад каждого из них в достижение общей цели и улучшить способы мотивации руководителей и работников подразделений.

#### **Список использованной литературы**

3. Концепция развития бизнес-блока «Инфраструктура» Холдинга «РЖД». – Москва; 2013 г. – 137 с.

4. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес»; 2003 г. – 304 с.

5. Ключков А.К. КРІ и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. – М.: «Эксмо»; 2010 г. – 103 с.

## РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИЙ

С принятием «Руководства Фраскатти» и последующим дополнением его «Руководством Осло» в 90-е годы 20 в. выделяется класс организационных нововведений, однако, до сих пор отсутствует общепризнанное определение и методические основы реализации данного типа инноваций. На основе анализа понятий «организация», «инновация», «управление», ретроспективного анализа подходов к управлению организацией нами выделены ключевые элементы и уточнено с авторской позиции понятие организационных инноваций. Организационная инновация - целенаправленное изменение коммуникационных процессов инновационного характера в системе управления организацией с целью перевода ее или какого-либо ее системного элемента в новое качественное состояние (часто характеризуемое количественными критериями) [4,6].

Наиболее приемлемыми для управления являются нелинейные модели инновационных процессов. В этом случае считаем необходимым отобразить принятую нами модель инновационного процесса организационных инноваций в следующем виде (рис.1)

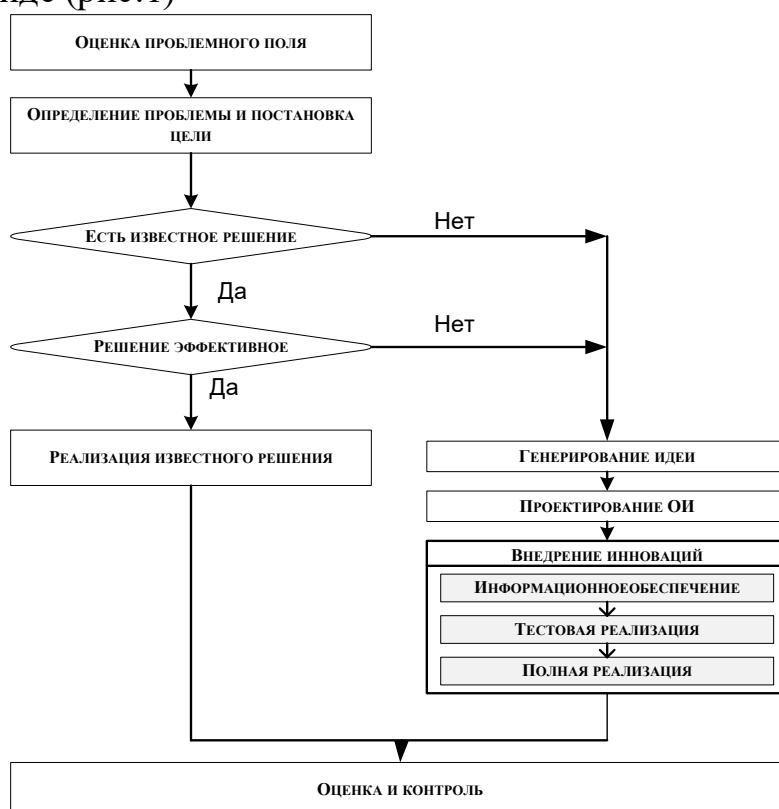


Рис.1. Нелинейная модель инновационного процесса организационных нововведений (разработано автором)

При этом стоит учесть, что инновационный процесс цикличен, спиралевиден. Инновационный процесс организационной инновации может быть встроен в любой этап инновационного процесса продуктовой или

процессной инновации, либо быть параллельным с ним. Одновременно, вследствие конечности жизненного цикла организационной инновации, инновационные процессы могут накладываться друг на друга и на процессы других типов инноваций [3].

Считаем, что построение действенного механизма планирования и внедрения организационных инноваций на предприятии возможно путем реализации научно обоснованных методических подходов к планированию, реализации и оценке эффективности организационных инноваций с применением коммуникационного подхода, как было показано в первой главе исследования (рис.2).

ОИ – постоянное целенаправленное изменение коммуникационных процессов инновационного характера в системе управления организацией с целью перевода ее или какого-либо ее системного элемента в новое качественное состояние (часто характеризуемое количественными критериями)				
Новшества в процессе управления	Совокупность мероприятий социально-организационного характера	Постоянные и циклические изменения системы управления	Множество внутренних и внешних коммуникаций субъекта управления, объекта управления и внешней среды	Результатом является адаптационный механизм
Управленческие процессуальная система, целенаправленного воздействия на объект управления	Социальное взаимодействие	Управленческий процесс систематического, целенаправленного воздействия на объект управления	Множество коммуникаций	Результативность организационных инноваций
Средства прямого и обратного воздействия	Смысловой аспект социального взаимодействия - коммуникации	Специальный процесс в котором происходит перераспределение (изменения) знания или	Процесс передачи и восприятия информации-коммуникация (по С.В. Борисневу)	Акцент на обратные связи в модели В. Шрамма и К. Осгуда

вия-коммуникация (согласна предметной схемы по Ю.Д. Красовскому)		незнания ( по Н. Луману)		
ОИ - новшества в процессе коммуникаций субъекта и объекта управления	ОИ- процесс организации коммуникаций в социальном взаимодействии	ОИ – изменения в процессе коммуникаций (обмена знаниями)	ОИ – организация процесса обмена информацией	ОИ - результат коммуникаций
Коммуникационный подход к ОИ				

Рис.2. Обоснование коммуникационного подхода к организационным инновациям

Проведя сопоставление стадийности инновационного процесса организационных инноваций в классической трактовке и в проекции коммуникационного подхода, нами сделан вывод о наличии соответствия и возможности и целесообразности применения при проектировании и внедрении инноваций методологии коммуникационного подхода.

Считаем, ключевая проблема обоснования эффективности организационных инноваций должна отражать успешность, с которой удастся изменить структуру или методы управления в связи с передачей информации в коммуникационном процессе. Тогда общий критерий эффективность коммуникаций можно определить как степень достижения поставленных в организации целей.

В общем виде концептуальная схема реализации организационных инноваций на предприятиях на основе коммуникационного подхода может быть представлена в следующем виде (рис. 3).

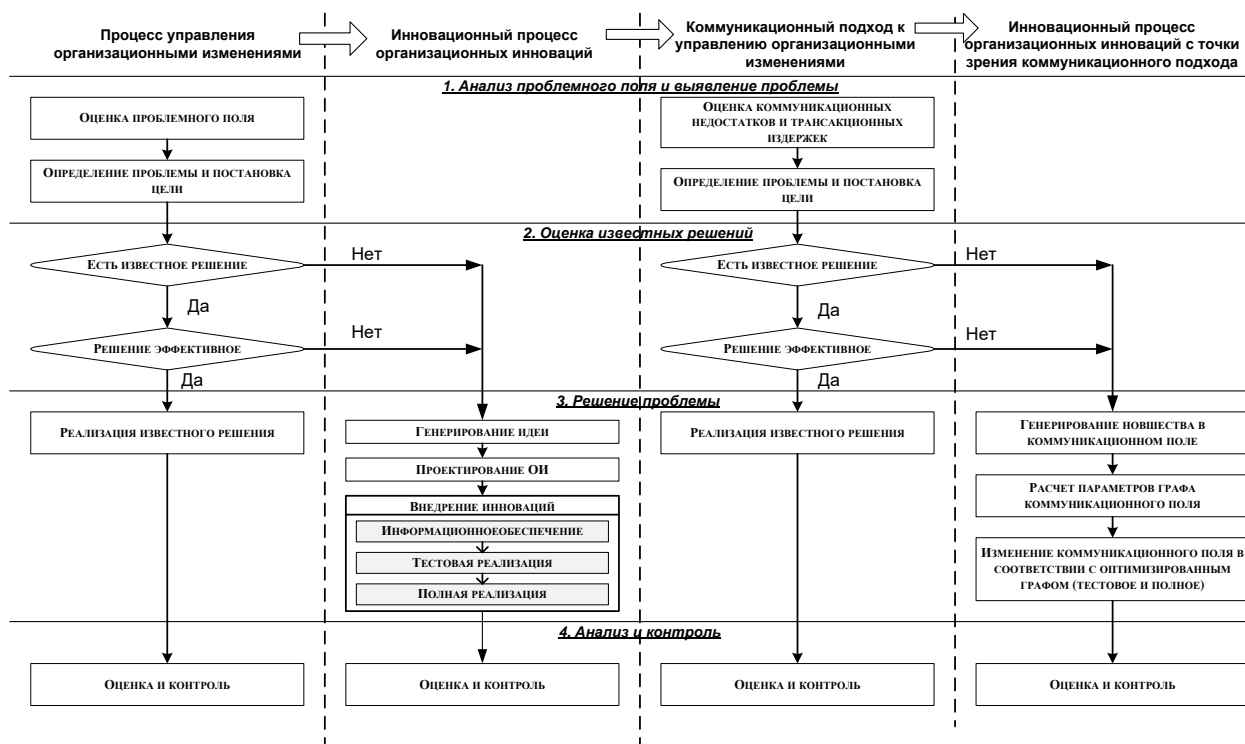


Рис.3. Концептуальная схема реализации организационных инноваций на предприятиях на основе коммуникационного подхода

Целью портфеля организационных инноваций предприятия в данном случае является оптимальное изменение коммуникаций в организационной структуре предприятия, системе управления или связях с внешней средой. Система коммуникаций предприятия представляет собой с точки зрения кибернетического подхода информационную сеть (коммуникационное поле) [1], которую считаем целесообразно представить в виде графа, оптимальный критический путь которого будет соответствовать цели данного коммуникационного поля (цели организации).

Экономическая интерпретация существенных признаков коммуникации, необходимая для их оценки и совершенствования, возможна лишь на основе институционального подхода [2]. Трансакционные издержки и их оптимизация являются критерием оценки способности организационной структуры эффективно планировать и осуществлять коммуникации для достижения поставленных целей.

То есть, коммуникационное поле представляет собой ориентированный граф, характеристиками которого выступают трансакционные издержки передачи информации.

Целевая функция графа коммуникаций при этом, следуя тезисам организационного подхода, определяется целью функционирования организации, и формализуется как степень достижения поставленных целей для устойчивого и эффективного организационного развития.

Оценка степени достижения цели определяется как квадрат расстояний между двумя точками в  $m$ -мерном пространстве, координаты которых – это значения целевых показателей и соответствующие фактические значения.

Одновременно, следует учесть тезис о структуре эффективности коммуникаций: оценивается эффективность коммуникаций с потребителями продукции, эффективность деловых коммуникаций и эффективность коммерческого предприятия[5,7,8]. Исходя из множественности перечисленных критериев эффективности организационных инноваций с точки зрения коммуникационного подхода, имеем оба из известных типов критериев эффективности: пространственную эффективность (степень достижения поставленной цели) и векторную эффективность, характеризующую процесс достижения цели путем оценки затрат. Приведение перечисленных критериев к интегральному считаем возможным осуществить либо методом «затраты-эффект», либо методом многокритериальной оптимизации.

Исходя из вышеизложенного, блок-схема алгоритма оценки эффективности организационных инноваций с точки зрения коммуникационного подхода будет иметь вид (рис.4)



Рис.4. Блок-схема алгоритма оценки эффективности организационных инноваций с точки зрения коммуникационного подхода

В результате реализации предложенного алгоритма становится возможным оценить степень достижения цели нововведения, учитывая динамику транзакционных издержек в результате организационного нововведения (что позволит учесть также влияние неформальных и неинформационных коммуникаций), а также результативность деловых коммуникаций коммерческого предприятия. Считаем, что предложенная методология отражает суть и специфику организационных инноваций на предприятии, а также позволяет формализовать результаты расчета в целях планирования и прогнозирования инноваций на предприятии

#### Литература:

1. Агеева М. А. Управление коммуникациями в инновационных проектах : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Агеева Марина Александровна; [Место защиты: Гос. ун-т упр.].- Москва, 2011.- 271 с.
2. Введение в институциональный анализ / Под ред. В.Л. Тамбовцева М.:ТЕИС, 1996.



3. Гумба Х. М., Родионова С. В. «Исследование сущности инновационных процессов в строительной отрасли»// «Научная дискуссия: инновации в современном мире»: материалы VI международной заочной научно-практической конференции. (05 ноября 2012 г.) – Москва: Изд. «Международный центр науки и образования», 2012 г.

4. Родионова С. В. "Концептуальные основы реализации организационных инноваций на предприятиях на основе коммуникационного подхода»// Экономика и предпринимательство. - 2015 №4 (ч. 2).

5. Родионова С. В. "Методика оценки эффективности инноваций на основе синергетического эффекта от внедрения инноваций»// Международная конференция. Научные чтения, посвященные 100-летию Ю. Б. Монфреда. 27 марта 2013 года. М. : МГСУ, 2013.

6. Родионова С. В. "Управление организационными инновациями на предприятии с точки зрения системного подхода»// Экономика и предпринимательство. - 2015 №3 (ч. 2).

7. Тюкова С. Ю. Методология обеспечения конкурентоспособности менеджмента предпринимательских сетей на основе эффективных коммуникаций: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05 / Тюкова Светлана Юрьевна; [Место защиты: С.-Петерб. гос. инженер.-эконом. ун-т].- Санкт-Петербург, 2009.- 353 с.

8. Miller K. Organizational communication: approaches and processes. - Belmont, CA: Wadsworth, 2003.

**Великанова Л.О.**

*к.э.н., профессор кафедры информационных систем  
Кубанского государственного аграрного университет  
г. Краснодар, РФ*

**Ткаченко В.В.**

*к.э.н., доцент кафедры компьютерных технологий и систем  
Кубанского государственного аграрного университет  
г. Краснодар, РФ*

## **МНОГОКРИТЕРИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННО – ПОИСКОВАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УПРАВЛЕНИИ РАСТЕНИЕВОДСТВОМ**

В условиях рыночной экономики, эффективность сельскохозяйственного производства во многом зависит от конкурентоспособности продукции, которая в свою очередь зависит от выбранной на предприятии технологии в сочетании с оптимальным управлением технологическими процессами.

Обеспечить прибыльность и максимальную отдачу возделывания сельхоз культур и отрасли в целом возможно только при переходе от затратных агротехнологий к ресурсо- и энергосберегающим системам. Ученными Кубанского ГАУ было разработано и испытано более 100 альтернативных технологий возделывания озимой пшеницы, каждая из которых адаптирована к

определенной территориальной зоне, и что не маловажно – к экономическому состоянию хозяйства.

Начло нового сельскохозяйственного сезона в любом хозяйстве, начинается, прежде всего, с построения оперативного плана проведения сельхоз работ, где принимается решение о возделывании той или иной культуры. Далее выбирается технология возделывания, которая применима к экономическому состоянию данного хозяйства, территориальной расположенности и т.д. Из ряда технологий (иногда приходится выбирать из десятка) необходимо выбрать наиболее оптимальную по ряду показателей (это и урожайность, рентабельность, прибыль на рубль затрат, себестоимость 1 ц., стоимость прямых затрат), то есть провести полный экономический анализ. При выборе технологии важную роль играет и имеющееся в распоряжении хозяйства технические средства на проведение агроопераций. [4, 348]

Разработанная информационно-поисковая система включает в себя три подсистемы: подсистема поиска средств защиты растений и удобрений, подсистема поиска сортов и посадочного материала, а также справочную систему сельскохозяйственных машин и агрегатов.

Сорт – один из главных факторов устойчивого производства продукции в растениеводстве. Для возделывания любой полевой культуры используют, прежде всего, сильные, а также ценные сорта, отличающиеся высокой потенциальной урожайностью, хорошей отзывчивостью на удобрения и изменения агротехники, комплексной устойчивостью к вредным факторам (перезимовка, засуха, полегание, болезни и др.), дающие сильный или средний по качеству урожай. В распоряжении работников сельского хозяйства Кубани имеется около сорока сортов озимой пшеницы, способных при высоком качестве зерна обеспечить максимальную урожайность. При создании сортов селекционерами и принятии решения по их возделыванию агрономами хозяйств, приходится учитывать почвенно-климатические особенности различных зон, технико-экономические возможности хозяйств, уровень механизации, земледелия, агротехники, объемы применения удобрений, средств защиты растений и др.

Поэтому использование автоматизированной информационно-поисковой системы поможет работникам сельского хозяйства оперативно принимать решения по оптимальному подбору посадочного материала в соответствии с вышеперечисленными критериями. [2, 12]

Проблема выбора способа обработки почвы при разработке технологии возделывания сельскохозяйственных культур является одной из самых трудоемких задач при принятии решений в растениеводстве.

По расчетам специалистов Министерства сельского хозяйства Краснодарского края, применение новых технологий дает экономию затрат по сравнению с обычной: труда и зарплаты 30%, нефтепродуктов до 50%, на ремонт и обслуживание техники до 35%. Энергосберегающие технологии позволяют меньшим количеством тракторов выполнить необходимый объем полевых работ в оптимальные сроки. [3, 19]

Автоматизированная информационная система управление возделыванием полевых культур должна содержать не только модуль, рассчитывающий технологическую карту, а также большую многокритериальную справочно-поисковую систему, информация которой непосредственно используется при расчете карты. К такой информации можно отнести: полный перечень средств защиты растений и удобрений, разрешенных к применению на территории России с указанием текущих цен на данные препараты; имеющиеся в распоряжении хозяйства сельскохозяйственные машины и агрегаты с указанием норм выработки, расхода горючего, а также норм отчислений на амортизацию и текущий ремонт. Также немаловажную роль играют текущие цены на ГСМ и курс условной единицы. Таким образом, агроному не придется тратить время на сбор подобного рода информации, что позволит сэкономить много времени, вследствие чего повышается оперативность управления. [1, 50]

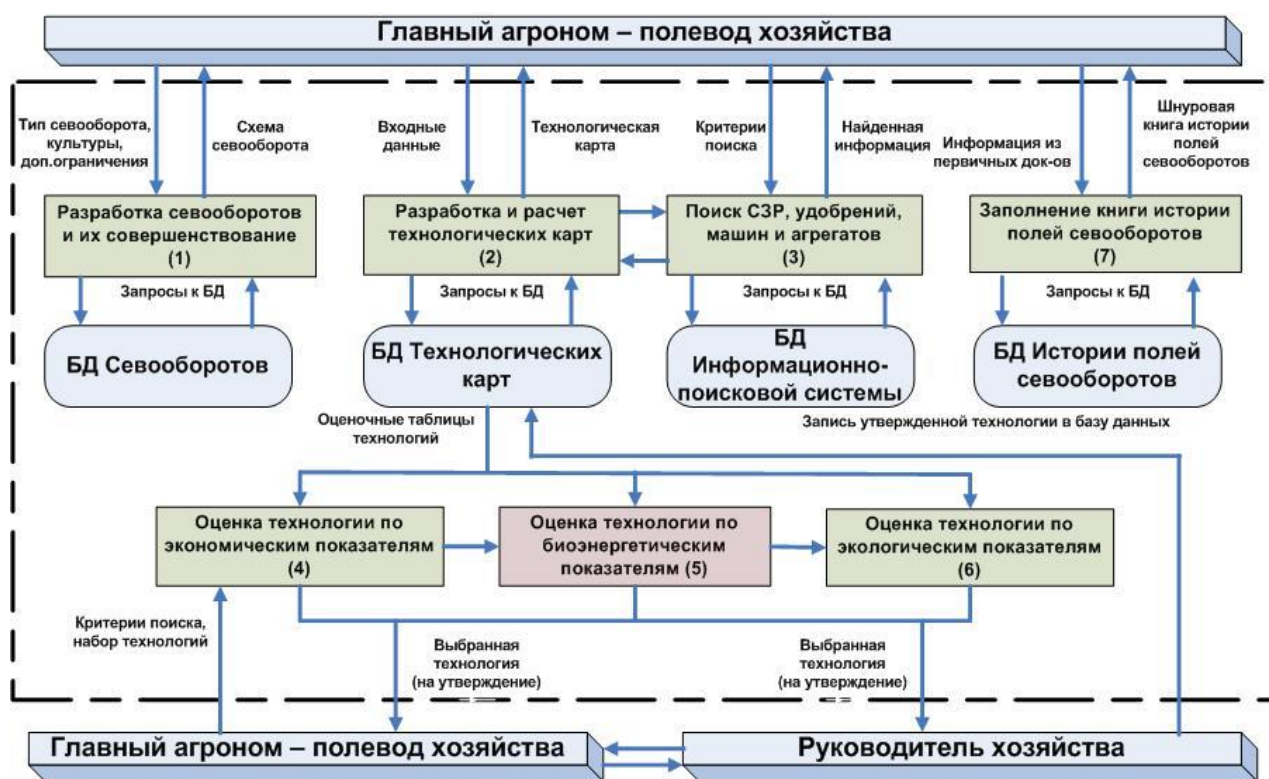


Рисунок 1 – Схема взаимодействия информационных процессов и потоков данных комплексной оценки агротехнологий

Таким образом, можно сказать, что автоматизация расчета технологических карт – это процесс, при котором значительно снижается время расчета и анализа каждой технологии. Полученная схема взаимодействия информационных процессов и потоков данных комплексной оценки агротехнологий приведена на рисунке 1.

В разработанной многокритериальной информационно-поисковой системе поддержки принятия решений в управлении растениеводством поиск препарата осуществляется по трем основным критериям: культура, тип препарата, а также вредоносный объект (болезнь). Система поддерживает возможность хранения расширенной информации по каждому препарату, инструкцию применения, нормы внесения и т.д. [5, 14]

Поиск машины и сельскохозяйственного агрегата осуществляется по следующим критериям: технологическая операция, марка машины, виду топлива и т.д. Экранная форма поиска сельскохозяйственной машины и агрегата представлена на рисунке 2.

Код	Тип	Наименование	Балансовая стоимость	Тех.Обсл.	Амортизация	Годовая загрузка
000001	Автомшины	ГАЗ-53А	19511	14,3	14,3	1800
000002	Автомшины	КАМАЗ-5511	132012	14,3	14,3	1800
000003	Автомшины	Урал-5557	39630	14,3	14,3	1800
000004	Бороны дисковые	БДТ-10А	150000	11,4	11,8	290
000005	Бороны дисковые	БД-10	42430	11,4	11,8	290
000006	Жатки	ЖВС-6	49870	11,4	15,5	140
000007	Комбайн зерноуборочный	ДОН-1500	455000	10	10,3	210
000008	Комбайн зерноуборочный	СК-5 "Нива"	195860	10	10,3	210

Рисунок 2 – Экранная форма поиска агрегата

От успехов растениеводства зависит эффективность не только самой отрасли, но и других отраслей сельского хозяйства и в целом экономики сельскохозяйственных предприятий. [3, 19]

Таким образом, внедрение данной автоматизированной информационной системы в сельскохозяйственной организации позволит:

1. Сэкономить затраты на производство того или иного вида сельскохозяйственной продукции путем рационального подбора препаратов средств защиты растений, удобрений по эффективности применимо к конкретной культуре, по цене и т.д.

2. Более эффективно организовывать производство сельскохозяйственной продукции.

3. Повысить рентабельность производства продукции.

#### Список использованной литературы

1. Баранников А. А. Математические и инструментальные методы автоматизации сбора, обработки и анализа учетной информации, для целей управления / А. А. Баранников, Л. О. Великанова // Новый университет. Серия: Экономика и право. - 2013. - № 3 (25). - С. 50-52.

2. Великанова Л. О. Информационные системы в экономике: учебное пособие для студентов высших аграрных учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Л. О. Великанова, В. В. Ткаченко, К. Н. Горпинченко. М-во сельского хоз-ва Российской Федерации, ФГБОУ «Кубанский гос. аграрный ун-т». Краснодар, 2012.

3. Лойко В. И. Модель экономической оценки технологий возделывания сельскохозяйственных культур / Л. О. Великанова, В. В. Ткаченко // Труды КубГАУ. - 2009. - № 18. - С. 18-22.

4. Ткаченко В.В. Информационная подсистема планирования и расчета дозирования органических удобрений / В.В. Ткаченко, И.И. Третьяков, С.А.

Боярко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 80. С. 345-360.

5. Ткаченко В.В. Модели анализа и оценки технологических процессов в растениеводстве. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кубанский государственный аграрный университет. Москва, 2009.

6. Ткаченко В. В. Модели и методы совершенствования управления производством зерна в условиях северной зоны Краснодарского края / В. В. Ткаченко, Л. О. Великанова // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. - 2008. - № 37. - С. 104-123.

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

**Mukatay B.N.**

*Undergraduate degree in Finance, 2<sup>nd</sup> year*

*KazGUU University*

*Astana city, Kazakhstan*

### **ABOUT THE FINANCIAL DERIVATIVES TRADED ON THE STOCK EXCHANGE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

The development of Kazakhstan's economy is closely linked with the development of its industry and private sector. The financial sector is one of the most important for the economic development of the country. The potential of the financial sector is clearly manifested in its real competitiveness, which is confirmed by practical actions of individual segments of the financial market, related with financial derivatives.

Considering that Kazakhstan has not been a stable market for financial derivatives yet, which would carry out the process of financial engineering, regulation of financial operations, proper and timely issue derivative financial instruments, systematic study of all these processes is particularly relevant.

Financial derivatives market is an important part of the financial market of any country. The more countries want to integrate (or already integrated) into the global financial system, the more it will use this market. Derivatives market provides stability and predictability of prices, rates and foreign exchange, the main economic processes of redistribution of risks in the economy. [1]

The derivative instruments (derivatives) are an effective financial tool used worldwide for capital attraction, risk hedging, profitability increase and diversification of investment portfolios, i.e. it determines the timeliness and necessity for the sustained market of financial derivatives. [4]

One of the main tasks of the Kazakhstan market of financial derivatives is to expand the range of offered financial instruments in order to increase the opportunities for investment.

All financial derivative instruments intended for trading with positive fair value are reflected in the consolidated financial statements as assets. All derivative financial instruments held for trading with negative fair value are reflected in the consolidated financial statements as liability.

Financial assets available for sale are those financial assets that are designated as available for sale or do not fall under the definition of loans and receivables of investments held-to-maturity or financial instruments at fair value which changes are reflected in profit or loss for the certain period. [5]

In 2014, the volume of shares trading in the Kazakhstan Stock Exchange (KASE) amounted to 174.1 milliard tenge (equivalent to 961.1 million US dollars). This is 48.1% more than in the same period in 2013 (an increase by 24.7% in dollar terms).

It is also typical for the current state of the Kazakhstan market of financial derivatives their absence in requirements for regional and local authorities, and in

such items as requirements for non-bank financial institutions, the requirements for nonfinancial public organizations, requirements for non-government non-financial institutions financial, derivatives have quite insignificant specific rate about 0.06-0.07%.

In 2014 the number of financial instruments, traded in the stock exchange, has increased significantly. In 2011 and 2012 not a large number of futures were circulated, starting from the beginning of 2013 the situation has changed. The number of forward contracts for 2013 and 2014 do not differ significantly, and is almost equal.

In general, it can be noted that the results of transactions by years can be positive and negative, which does not depend on the development of the stock exchange but the situation on the stock exchange.

The main problems of development of the market of financial derivatives were identified by us and they include:

1. obstacles of legal and legislative nature;
2. lack of regulation of proper attention to this issue by regulators;
3. tax problems (in particular the inability to balance revenues and expenses during the derivatives transactions, such as options, and misinterpretation of the tax base associated with carrying out of many transactions);
4. the problem of transactions reflection in accounting.

The main problem of such poor results is the regulatory barriers which have been created immediately. The existing regulatory base of the futures market is more acceptable for actively operating spot market and futures market rather than for the market in the early stages of its development, when in order to raise interest in it, one should logically to "soften" the conditions of its entry and activities. As a result, the largest Kazakhstan investor – the pension funds was cut off from the market, which could have encourage the futures market liquidity and become an active player. In the first place the institute of market-makers does not work. As a market-maker goal is to maintain liquidity of the market by issuing bilateral quotations for the purchase and sale (it is him to whom the market "pours off" the derivatives in case of negative situation) - he should be able to hedge his risks and cover the open positions. Otherwise, it will be hard for the broker "to market" the instrument. He should become a major bank with a huge amount of liquidity to purchase on the market all volumes sold to him or place prices which will be of no interest for the market. Today brokers wishing to become market makers for futures should search themselves the options for hedging of their risks, and since there is almost no option, there is no person interested to carry such a burden too.

Another important reason why there is no turnover on KASE index futures is the low liquidity of the underlying asset - shares included in the index list. Today the index includes only 7 shares (exactly so many securities are at the moment truly liquid and can be included in the index). These are the shares of three major banks (BCC, Halyk Bank of Kazakhstan, KKB), three raw materials companies (KMG EP, ENRC, Kazakhmys), as well as the national communications service provider Kazakhtelecom. For comparison, the Russian MICEX index consists of 30 the most liquid shares of the largest Russian issuers, and the index of the Warsaw Stock

Exchange includes the 20 largest by capitalization companies of Poland from various sectors of the economy.

To stimulate interest of market participants the exchange has planned marketing activities for the development of the domestic stock and derivatives market, namely work to attract market-makers on the terms of the narrow spreads, training seminars and incentive contests for bidders and their clients, advertising campaigns. In the opinion of the exchange, these activities will lead to a certain increase in liquidity in the stock and derivatives market. [7]

The analysis of the current state of the market of financial derivatives in Kazakhstan allows summarizing the main conclusions about the current state of the market of currency conversion derivatives:

1. Today the currency forward market is immature; the share of futures transactions compared to cash transactions is significantly smaller than that in the developed international markets, reflecting the relatively low use of this instrument.

The common forward transactions, FX outright (first place) and swap transactions (second place) prevail in the structure of operations, which is also different from the world practice.

2. Development of the market is impeded by retaining legislative issue (lack of proper legal regulation of futures transactions), accounting and tax obstacles, problems of information and qualification character.

3. However, the currency derivatives market grows rapidly, the customer demand at home and abroad (including by reason of increased volatility in the rate of tenge to certain currencies) also increases.

In Kazakhstan, this market is at a very early stage of development in connection with what the data on these financial instruments are absent.

In recent years, the vast majority of transactions of interbank lending are concluded on the terms of one-day loans, among which the most common is of course the overnight type of a loan. In the Kazakhstan market one can find transactions on the month and even 3 months, but almost no transactions for a period exceeding six months.

Thus, the studied and proposed by us main preconditions and stages of formation and development of the Kazakhstan market of financial derivatives, as well as the above analysis of the current state of the Kazakhstan market of financial derivatives gives us a reason to admit the need for its expansion and renovation due to new financial instruments and new financial transactions: swap option, option on futures contracts, option on stock index, spreads, strangles, straddles and others.

#### **List of References**

1. A.B. Feldman. Derivative financial and commodity instruments. Moscow: Finance and Statistics, 2003.

2. [http://total.kz/business/economics/2015/01/12/za\\_god\\_obem\\_torgov\\_akc\\_iyami/](http://total.kz/business/economics/2015/01/12/za_god_obem_torgov_akc_iyami/)

3. <http://www.kase.kz/files/publications>

4. K.B. Shalgimbaev, G.N. Shalgimbaeva, N.B. Davidenko, Kazakhstan stock market: the organization, the potential for growth imperative. - Almaty, 2007

5. <http://pandia.org/14955/14/>



6. Annual report of the Kazakhstan Stock Exchange for 2011  
[http://www.kase.kz/files/reports/2011\\_ru.pdf](http://www.kase.kz/files/reports/2011_ru.pdf)

7. «Ekspert Kazakhstana» magazine dated March 12, 2014 article

**Всяких М.В.**

*к.э.н., доцент кафедры Бухгалтерский учет и аудит  
Белгородский государственный национальный исследовательский  
университет  
г. Белгород, РФ*

**Медведева Ю.В.**

*студент Института экономики  
Белгородский государственный национальный исследовательский  
университет  
г. Белгород, РФ*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Один из наиболее важных и широко обсуждаемых в последнее время проблем функционирования финансового рынка не только в РФ, но и в мире является развитие платежной системы страны.

Платежная система Банка Российской Федерации - основной механизм российской экономической концепции, посредством которой реализуется денежно-кредитная и бюджетная политика РФ, а кроме того проводится значительная доля межбанковских платежей. В данной взаимосвязи Банк России принимает меры по формированию платежной системы в направлении повышения эффективности и предоставления бесперебойности её функционирования, совершенствуя регулирование, оперативное управление, наблюдение и контроль за ней. С целью эффективного развития платежной системы Банк РФ придерживается международным навыком, а также использует рекомендации Комитета согласно платежным и расчетным системам Банка международных расчетов и иных международных экономических институтов [2].

Развитие платежной системы Банка России осуществляется в соответствии с Концепцией развития платежной системы Банка РФ в промежуток вплоть до 2015 года, утвержденной Советом директоров Банка РФ (протокол № 16 от 16 июля 2010 года), с целью обеспечения:

- увеличение эффективности выполнения единой государственной денежно – кредитной политики за счет исполнения в режиме реального времени расчетных операций;

- увеличение устойчивости банковской системы Российской Федерации к распространению рисков посредством исполнения контроля их появления и локализации со стороны Банка Российской Федерации;

- развитие условий, содействующих увеличению эффективности функционирования государственных экономических рынков, в том числе, за

счет использования принятых механизмов расчетов согласно заключенным сделкам;

- расширения возможностей кредитных учреждений и их клиентов согласно использованию платежных услуг, предоставляемых в платежной системе Банка РФ;

- предоставления Федеральному казначейству новейших способностей с целью успешного решения проблем при осуществлении контроля прибыльной доли и управления расходной частью федерального бюджета.

Пунктом 11 ст.22 Федерального закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» платежная система Банка России признана системно важной платежной концепцией [1].

Через платежную систему Банка России осуществляются значительные по количеству и объему платежи. В 2014 году через нее переведено 1597,9 миллионов платежей на сумму 978,8 трлн. руб. Прирост проведенных через платежную систему Банка России платежей в 2014 году по сравнению с 2013 годом достиг 40% по объему и 12% по количеству. Среднедневное число платежей, проведенных через платежную систему Банка России, возросло с 4,5 миллионов ед. в 2013 г. вплоть до 5 миллионов ед. в 2014 году.

В настоящее время Банк России продолжает мероприятия, способствующие развитию платежной системы, в том числе развитие и совершенствование её ключевой составляющей – системы банковских электронных срочных платежей.

Централизованной концепцией валовых расчетов в порядке реального времени считается система банковских электронных срочных платежей. В данной системе осуществляется перевод валютных денежных средств ее участников в основном на большие суммы. Обеспечение её функционирования и формирования элементов расчетов – одно из основных направлений работы, проводимой Банком РФ согласно совершенствованию собственной платежной концепции [4].

Правовую базу функционирования системы банковских электронных срочных платежей обеспечивает комплексная нормативная основа, содержащая нормативные и другие акты Банка РФ, характеризующие критерии функционирования системы банковских электронных срочных платежей, порядок реализации переводов и расчетов, управление участием, требования ведения Справочника участников концепции. Определен единственный для всех территориальных органов Банка Российской Федерации порядок функционирования системы банковских электронных срочных платежей согласно московскому времени. Установлен порядок текущего контроля за соблюдением законов функционирования системы банковских электронных срочных платежей.

Отделения Банка России, являющиеся особыми участниками расчетов, имеют возможность реализовывать переводы валютных денежных средств через систему банковских электронных срочных платежей.

Для клиентов Банка России учитываются всевозможные формы участия в системе банковских электронных срочных платежей: прямая – прямые участники расчетов и ассоциированная – ассоциированные участники расчетов.

Прямые участники расчетов (ПУР) обладают прямым доступом к осуществлению перевода валютных денежных средств, а также имеют возможность использовать иные предложения (услуги), предоставляемые системой банковских электронных срочных платежей.

Ассоциированные участники расчетов (АУР) имеют опосредствованный доступ к осуществлению перевода валютных денежных средств в системе банковских электронных срочных платежей через региональную компоненту и имеют возможность использовать только лишь отдельные предложения (услуги) системы банковских электронных срочных платежей в рамках такого регламента, в котором функционирует особый участник расчетов (ОУР).

На начало 2014 г. число участников системы банковских электронных срочных платежей составило 2894, из них:

ОУР – 82 (2,8 % от общего количества участников системы банковских электронных срочных платежей), из них 76 – ГРКЦ (головной расчетно-кассовый центр), 6 – отделения расчетной сети Банка России;

ПУР – 511 (17,7 % от общего числа участников системы банковских электронных срочных платежей), из них 196 – кредитные учреждения, 314 – филиалы кредитных учреждений, 1 – предприятие, которое не является кредитным.

АУР – 2301 (79,5 % от общего числа участников системы банковских электронных срочных платежей), из них 729 – кредитные учреждения, 1488 – филиалы кредитных учреждений и 83 – компании, которые не являются кредитными учреждениями, в том числе 82 – Федеральное казначейство РФ и его территориальные аппараты, 1 – конфиденциальный руководитель и 1 участник – структурное отделение центрального органа Банка России.

В 2014 г. возросло использование системы банковских электронных срочных платежей при осуществлении переводов валютных денежных средств через платежную систему Банка РФ, что определило увеличение доли данных переводов в общем размере реализованных через платежную систему Банка РФ переводов вплоть до 45,9% (в 2013 году – 38,9%).

В 2014 году через систему банковских электронных срочных платежей было реализовано 1288,8 тыс. переводов на сумму 469,5 трлн. руб., что практически в 2 раза превышает их число и объем в предшествующем году (в 2013 году - 658 тыс. переводов на сумму 259,6 трлн. руб.). В структуре переводов валютных денежных средств, осуществленных через систему банковских электронных срочных платежей, часть переводов кредитных учреждений (филиалов) сохранилась, как и в 2013 г., также наибольшей - 95,5% по количеству и 60,4% по объему.

Переводы валютных денежных средств на сумму выше 1 миллиона рублей, реализованные через систему банковских электронных срочных платежей, составили 85,76% от общего числа и 99,98% от общей суммы.

Возрастание использования системы банковских электронных срочных платежей понижает системный риск в платежной системе РФ, способствует увеличению степени экономической устойчивости в стране, что является ее положительным фактором [3].

Рост эффективности платежной системы Банка России планируется достигнуть за счет:

- уменьшения издержек;
- усовершенствования качества предоставляемых услуг;
- выполнения запросов и управляющих влияний, роста быстродействия при проведении платежей;
- сокращения риска ликвидности, кредитного, операционного, системного и правового рисков

Учитывая, что платежная система Банка России считается системно важной, Банк обязан обеспечить соблюдение ею требований к системно важным платежным системам, предусмотренных ст.24 Федерального закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе»:

- реализация оператором платежной концепции, платежным клиринговым и расчетным центрами прогноза и рассмотрения рисков в режиме реального времени;

- реализация расчета в платежной системе в режиме реального времени или же в течение одного дня;

- реализация расчета через расчетный центр, соответствующий условиям экономической стабильности и управления рисками, установленным Банком Российской Федерации;

- предоставление гарантированного уровня бесперебойности оказания операционных услуг;

- соответствие системы управления рисками важной платежной системы требованиям, установленным частью 8 ст. 28 Федерального закона № 161-ФЗ.

Таким образом, развитию платежной системы РФ будет способствовать разработка Банком России системы денежных расчетов, осуществляемых в режиме реального времени. Подобная система специализирована с целью выполнения крупных, срочных, приоритетных платежей, генерируемых межбанковскими рынками, рынками ценных бумаг и иными пользователями, что позволит значительно увеличить значимость платежной системы РФ в обеспечении результативной деятельности экономических рынков и реализовать в дальнейшем ее интеграцию с международными платежными системами.

### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27 июня 2011 г. N 161-ФЗ «О национальной платежной системе»

2. Всяких Ю.В. Социально-экономические аспекты формирования национальной платежной системы на основе практики использования пластиковых карт // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы заочной междунар. науч. -

практ. конф., (г. Белгород, 15 ноября 2013 г.): под науч. ред. доц. Е.В. Никулиной. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2014. – С. 191-194.

3. Всяких Ю.В. Правовая основа и безопасность платежной системы //«Научная дискуссия: вопросы экономики и управления»: материалы X международной заочной научно-практической конференции. (14 февраля 2013 г.) – Москва: Изд. «Международный центр науки и образования», 2013. – С. 108-111.

4. Стратегия развития Национальной платежной системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.consultant.ru>(дата обращения 17.04.2015)

**Всяких Ю.В.**

*к.э.н., доцент кафедры Финансы и кредит  
Белгородский государственный национальный исследовательский  
университет*

*г. Белгород, РФ*

**Кульшина А.А.**

*студент Института экономики  
Белгородский государственный национальный исследовательский  
университет*

*г. Белгород, РФ*

## **ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ БАНКОМ РОССИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ**

Проводимая Центральным банком денежно-кредитная политика России, является важнейшей частью экономической политики государства. Её также называют монетарной, так как она сводится к управлению денежной массой и процентными ставками. На сегодняшний день в России денежно-кредитная политика нацелена на минимизацию инфляции, устойчивость экономического роста, пополнение резервов страны, поддержания курсовых соглашений валютного курса. В последнее время, Банк России старается дать возможность рублю «уйти в свободное плавание». То есть курс рубля должен будет определяться рыночными факторами. Но вхождение в состав Российской Федерации Крымской Республики, а также вызванная этим нестабильность финансовых рынков заставят ЦБ несколько изменить свои планы.

ЦБ РФ обладает обширным набором методов влияния на денежно-кредитную сферу. Главными из них являются изменение ставки рефинансирования, определение наименьших резервных требований, действия на открытом рынке и валютное регулирование. Структура российской экономики обуславливает валютную интервенцию которая является одним из главных употребляемых операций. Поступающая валютная прибыль экспортеров, особенно нефтегазового сектора экономики, преобразуется в рубли. Если Банк России не будет активно участвовать в валютных торгах то это приведет к большим изменениям курса российской валюты. Одной из главных целей работы Центрального Банка является поддержание стабильности рубля.

Денежно-кредитная политика ЦБ претерпела большие изменения за последние несколько лет. Если до 2008 года Банк России сопоставлял цели управления обменным курсом рубля и сдерживанию инфляции в определенных границах, то после кризиса 2008-2009гг. регулятор объявил о переходе к таргетированию инфляции. Это предполагает выбор определенного значения инфляции в качестве целевого ориентира. При инфляционном таргетировании в качестве целевого показателя инфляции принимается индекс потребительских цен.

Изменение инфляционных потоков можно проследить начиная с 2011гг. и по 2014гг. По совокупностям 2011 г. инфляция составила 6,1%, что находится в рамках целевого ориентира (6–7%), и меньше на 2,7 процентных единиц чем в 2010 году. Повышение инфляционного давления со стороны предложения воздействовало на приближение роста цен изготовителей в добыче полезных ископаемых. По сравнению с 2011 годом в 2012 году темпы финансового подъема увеличились. Фактический выпуск товаров и услуг приравнивается к близкому потенциальному уровню. В первом полугодии 2012 г. инфляция снизилась до 4,3% , что ниже планового ориентира (5–6%), установленного на 2012 г. Но к расчету за весь год инфляция 2012 года составила 6,6%. На потребительском рынке цены сформировались в условиях ограниченного спроса, сдержанной динамики цен производителей для потребительского рынка. К концу года заметно увеличился рост цен на жилищно-коммунальные услуги. За 2013 год инфляция в России составила 6,5% против 6,6% в 2012 году, 6,1% в 2011 году и 8,8% в 2010 и 2009 годах. По данным Росстата, продовольственные товары в 2013 года подорожали за 2013 год - на 7,3% (7,5% в 2012 году). Цены на непродовольственные товары в декабре были равны 0,2%, а за год 4,5% (5,2% в 2012 году). Услуги увеличились в среднем на 0,6%, а за 2013 год - на 8,0% (7,3% в 2012 году). По выше изложенным данным видно, что постоянные темпы инфляции приводят к сокращению макроэкономических рисков, подъему потребительской и инвестиционной активности населения, повышению кредитных инвестиций в экономику, накоплению в стране состояния.

Особый интерес вызывает ситуация действующая и на сегодняшний день. В развитии денежно-кредитной политики 2014 год занимает особое место. Подходы к установлению цели по инфляции были качественно изменены в 2014 году. В 2014 году исполнение Банком России денежно-кредитной политики осуществлялась в специфических условиях. мероприятиям на Украине и санкции ряда стран против российской экономики выявили отрицательное влияние на обстановку на внутреннем финансовом рынке, в банковском и реальном секторах.

В ситуации подъема геополитической напряженности, большого вывода капитала с российского денежного рынка и ухудшения ожиданий экономических представителей касательно возможностей развития экономики привело к падению инвестиционного спроса, которое отпечаталось на структурное сдерживание экономического увеличения, начавшееся приблизительно два года назад. В следствии такого состояния российской

экономики в 2014 году существенно отошло от сценария, изображенного в качестве базового в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2014 год и период 2015 и 2016 годов».

В конце 2014 – начале 2015 г. наблюдалось резкое повышение инфляции. В декабре 2014 г. она достигла 11,4% по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года, в феврале 2015 г. – 16,7%. Основной причиной ускорения роста потребительских цен стало прямое и косвенное влияние ослабления рубля, темпы которого заметно повысились к концу 2014 года. В результате влияния динамики курса рубля как общего проинфляционного фактора в конце 2014 – начале 2015 г. ускорились темпы роста цен на все основные подгруппы товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину. В начале 2015 г. повышение темпов прироста цен на основные компоненты потребительской корзины продолжилось. Обесценение национальной валюты непосредственно отражается на динамике цен на внутренних рынках через повышение цен импортируемой промежуточной и конечной продукции. В конце 2014 – начале 2015 г. заметно ускорился рост цен на категории потребительских товаров и услуг, на рынках которых импорт занимает заметную долю или при производстве которых применяются ввозимые сырье, материалы, комплектующие. К ним относятся, в частности, отдельные виды плодоовощной, мясной, молочной продукции, сахар, чай, кофе, моющие и чистящие средства, бытовая техника и электроника, автомобили, медицинские товары, услуги зарубежного туризма, автострахования. На рынках продовольственных товаров, помимо ослабления рубля, играли важную роль специфические факторы, главным из которых являлись введенные ограничения на импорт. Последовавшие смена зарубежных поставщиков сопровождалось увеличением затрат и цен, что добавило, по оценке, около 1,5 процентных пунктов к инфляции в 2014 году. Приблизительно на таком же уровне сохранился вклад в годовую инфляцию ограничений на импорт и в январе-феврале 2015 года. В настоящее время происходит спад российской экономики. Для ее повышения необходимо снизить темп инфляции, поэтому ЦБ РФ снижает ключевую ставку с 17% до 14%, чтобы повысить инвестиционную составляющую российской экономики. Но возможно ЦБ РФ не остановится на снижении ключевой ставки, так как она по прежнему является высокой для заемщиков, чтобы повысить инвестиционный интерес у населения. Ставка рефинансирования ЦБ РФ является важнейшим показателем с помощью которого Банк России воздействует на кредитную активность банков, на ставку процента по депозитам физических и юридических лиц. Ее снижение для коммерческих банков делает займы дешевыми. Поднятие количества резервов коммерческих банков вызывает повышение денег в обращении.

Исходя из данной ситуации на валютном рынке ЦБ РФ отошел от своей задумки пустить курс рубля в «свободное плавание». На основе санкций, которые ведут к увеличению вывода капитала и недостатку валюты на внутреннем рынке России, свободное плавание рубля ускорит повышенный риск для финансовой прочности в России из-за дальнейшего ослабления государственной валюты. мощные колебания курса рубля принудят

предприятия и население активно переводить деньги в валюту, лишая банки ресурсов для кредитования в рублях, что приведет к подорожанию кредитов. А высокие процентные ставки одно из главных причин сдерживания темпов роста российской экономики, и это не есть хорошее решения для выхода из данного положения в которой сейчас находится экономика страны.

Вместе с возобновлением обменного курса национальной валюты к уровню, определяемому основательными факторами, будет сопровождаться понижением темпов роста потребительских цен во второй половине 2015 года. Происходящая адаптация российских продовольственных рынков к последней географии импортных поставок, импортозамещающий рост в единичных производствах определяют угасание проинфляционного влияния продуктового запрета. Общее сдерживающее давление на ценовую динамику будут оказывать ограничения со стороны спроса. В сформировавшихся условиях в первой половине года ожидается повышение инфляции в скользящем годовом выражении. Во втором полугодии оно сменится снижением по мере возвращения курса к уровню, формируемому фундаментальными факторами, и нормализации инфляционных ожиданий. Сдерживать рост цен будет ослабление спроса.

Таким образом, Центральный банк России стремится выбрать наиболее оптимальную политику, которая бы наилучшим образом соответствовала сложившимся экономическим условиям и внешним факторам. Одной из основных функций Банка России является разработка и проведение совместно с Правительством РФ единой государственной денежно-кредитной политики. Ее главная цель – снижение инфляции и поддержание ее на низком уровне. Это является важнейшим моментом сохранения финансовой стабильности, повышения качества жизни населения, увеличение спроса на продукцию и услуги, что устанавливает экономические условия для высоких темпов экономического роста.

#### **Список использованной литературы**

1. Мишкин, Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков: учебное пособие для вузов / Ф.Мишкин. – М. :Аспект Пресс,1999. – 820 с.
2. Теоретические и методологические подходы к формированию денежно-кредитной политики в РФ [Электронный ресурс]: автореферат д-ра экон.наук / Моск. – Электронный журнал – Дробышевский : 2011. URL:<http://vak2.ed.gov.ru>



**Мочалина О.С.,**  
*к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и кредита,*  
**Лобачева Я.А.,**  
*студентка 1 курса магистратуры*  
*Таврической академии*  
*ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И.*  
*Вернадского»,*  
*Республика Крым, Россия*

## **ИНТЕГРАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ В ФИНАНСОВУЮ И БАНКОВСКУЮ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В связи с интеграцией Республики Крым в российское законодательное поле, у субъектов хозяйствования часто возникают проблемы, связанные со становлением финансовой и банковской систем республики,

Рассмотрим основные предпосылки для развития финансовой и банковской систем Республики Крым, для улучшения инвестиционного климата и активизации инвестиционного процесса.

С целью урегулирования переходных положений законодательства, 21 марта 2014 г. был принят Федеральный конституционный закон №6-ФКЗ «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя». В этом законе приводится обоснование законности присоединения Крыма к Российской Федерации, а также основные положения перехода всех структур и органов на новое законодательство.

А.П. Бондарь выделяет четыре этапа интеграции банковской сети Республики Крым в банковскую систему Российской Федерации:

1. Подготовка и проведение референдума.
2. Введение переходного периода в финансовой системе с 02.04.2014 года.
3. Закрытие отделений украинских банков с 06.05.2014 года.
4. Переход на рублевые наличные и безналичные расчеты граждан и предприятий на территории Крыма с 01.06.2014 года и становление полнофункциональной банковской сети [1, с.114].

В настоящее время большое внимание уделяется Государственной поддержке развития предпринимательства. Подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Крым» Государственной программы Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2017 годы [2].

В рамках Подпрограммы созданы 3 фонда:

1. «Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым».
2. «Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства».
3. «Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства».

С 1 января 2015 года на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя образована свободная экономическая зона. СЭЗ создается сроком на 25 лет с возможностью продления и предполагает

особый режим осуществления предпринимательской деятельности, включая льготное налогообложение и применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны [3].

Особый режим деятельности в СЭЗ включает: особенности осуществления градостроительной деятельности и землепользования; особый режим налогообложения; предоставление субсидий на возмещение затрат участников СЭЗ, в том числе, на уплату таможенных пошлин, налогов и сборов (кроме подакцизных товаров), ввозимых для использования в строительстве, оборудовании и оснащении объектов инвестпроектов [4].

Созданная СЭЗ предполагает применение налоговых льгот для работающих в ней предпринимателей. Льготы предоставляются по таким видам налогов, как:

- Налог на прибыль (при условии ведения налогоплательщиками раздельного учета доходов (расходов) от деятельности в качестве участника СЭЗ и от иной деятельности);

- Налог на имущество;

- Земельный налог;

- Единый сельхозналог;

- Для участников, зарегистрированных в первые 3 года:

- страховые сборы в Пенсионный фонд;

- в Фонд социального страхования;

- в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования

Также вводится таможенная преференция относительно пошлины на ввоз импортных товаров, комплектующих и оборудования

Дальнейшее развитие Республики Крым подкрепит создание благоприятного инвестиционного климата, будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса, что позволит полностью использовать имеющиеся производственные мощности республики, а также уникальные природно-климатические условия.

#### **Список использованной литературы:**

1. Бондарь А.П. Этапы интеграции банковской сети Республики Крым в банковскую систему Российской Федерации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2014. – № 3. – С.114-121.

2. Информация о подразделениях кредитных организаций, действующих на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЦБ РФ. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/CrimeaInfo/?PrtId=banksys>

3. Свободная экономическая зона [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Республики Крым. – Режим доступа: <http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=608778>

4. СЭЗ: Свободная экономическая зона на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя [Электронный ресурс] // Инвестиционный портал Республики Крым. – Режим доступа: [http://www.invest-in-crimea.ru/show\\_content.php?alias=sez\\_zakon&mid=424&m2=426](http://www.invest-in-crimea.ru/show_content.php?alias=sez_zakon&mid=424&m2=426)

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Определение основных целевых сегментов является одним из основных направлений маркетинговой деятельности, позволяющих аккумулировать средства предприятия на определенном направлении своего бизнеса[1].

Выбор целевого сегмента определяет то, на удовлетворение каких потребностей нацелена компания, какие продукты или услуги она будет представлять клиентам[4].

Полезно профилировать кластеры в терминах переменных, которые были использованы для кластеризации и в терминах, которые не использовались для кластеризации. Это демографические, психографические факторы, характеристики использования продукта. Например, если кластеры были сформированы по признакам выгод, которые ищет человек, дальнейшее профилирование может осуществляться в терминах демографических и психографических переменных, чтобы скорректировать маркетинговую программу для каждого кластера.

Дендрограмма (рисунок 1) показывает, что все респонденты разделились на 4 кластера.

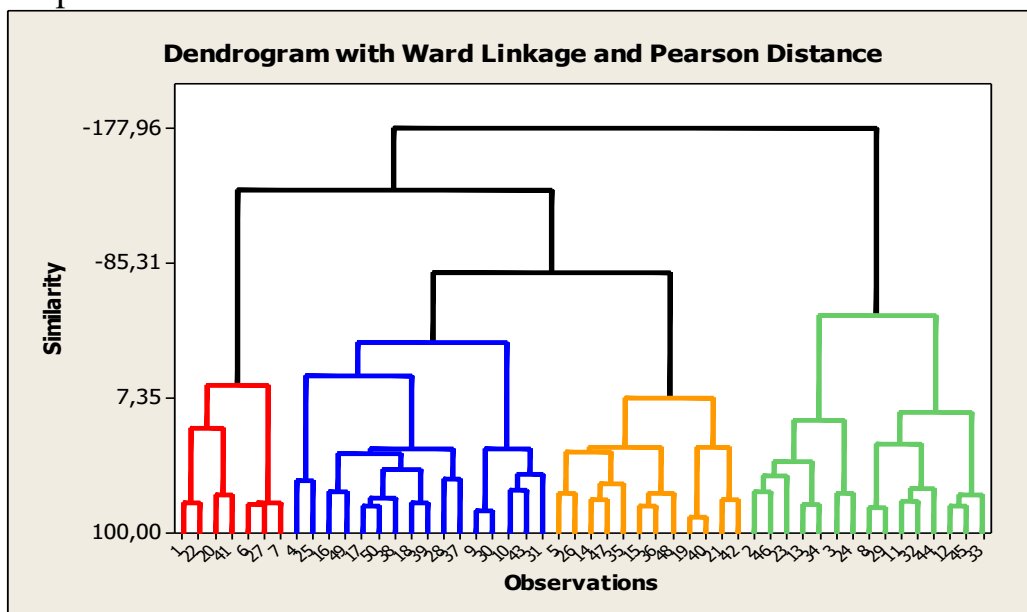


Рисунок 1 – Дендрограмма для определения целевых сегментов для определения воздействия ценовой конкуренции на физических лиц

Переменные, по которым между кластерами наблюдается существенное различие, можно выявить при помощи дискриминантного или однофакторного дисперсионного анализа.

Основные элементы составляющие ценовую конкуренцию для рынка физических лиц представлены в таблице 1[2].

Таблица 1 – Основные переменные для описания профилей целевых сегментов

Составляющие ценовой конкуренции			
X <sub>1</sub>	Ставка по кредиту	X <sub>9</sub>	Штрафные санкции за просрочку платежа
X <sub>2</sub>	Различные сборы и комиссии банка	X <sub>10</sub>	Снижение ставки при помощи рефинансирования или перекредитования
X <sub>3</sub>	Скидка и бонус за хорошую кредитную историю	X <sub>11</sub>	Тарифы за расчетно-кассовое обслуживание
X <sub>4</sub>	Скидка и бонус постоянным клиентам	X <sub>12</sub>	Ставка по депозиту
X <sub>5</sub>	Аннуитетная система платежа	X <sub>13</sub>	Приходно-расходные операции по депозитному счету
X <sub>6</sub>	Дифференцированная система платежа	X <sub>14</sub>	Период начисления процентов и сроки их капитализации
X <sub>7</sub>	Сумма или процент переплаты	X <sub>15</sub>	Выплата промежуточных процентов (внутри срока)
X <sub>8</sub>	Плата за обязательное страхование заемщика	X <sub>16</sub>	Ставка при досрочном изъятии средств с депозита

Интерпретация результатов кластерного анализа позволяет нам сделать следующие выводы[3]:

- полученные кластеры различаются по размеру;
- в первый кластер вошли респонденты, у которых достаточно высокая оценка таких составляющих ценовой конкуренции, как X<sub>1</sub> (ставка по кредиту), X<sub>2</sub> (различные сборы и комиссии банка), X<sub>7</sub> (сумма или процент переплаты), то есть данные респонденты более восприимчивы к кредитной политике банка, и в первую очередь их интересует стоимость кредита, сумма переплаты и плата за обязательное страхование заемщика, то есть материальная сторона вопроса. Меньше всего данную категорию физических лиц интересует депозитная политика банка, они абсолютно равнодушны к периоду начисления процентов по депозиту, а также к выплате промежуточных процентов внутри срока;
- во второй кластер вошли респонденты, у которых относительно высокая оценка таких составляющих ценовой конкуренции, как X<sub>1</sub> (ставка по кредиту), X<sub>2</sub> (различные сборы и комиссии банка), X<sub>7</sub> (сумма или процент переплаты), X<sub>8</sub> (плата за обязательное страхование заемщика), X<sub>9</sub> (штрафные санкции за просрочку платежа), X<sub>11</sub> (тарифы за расчетно-кассовое обслуживание), X<sub>12</sub> (ставка по депозиту), X<sub>14</sub> (период начисления процентов и сроки их капитализации). Можно сделать вывод, что данный кластер уделяет внимание и кредитной и депозитной политике банка, но при этом тяготеет к депозитной политике, так как эти показатели имеют максимальное значение. Невысокие

значения показателей  $X_5$  и  $X_6$  свидетельствуют о безразличии данного кластера к системам платежа;

- в третий кластер вошли физические лица – респонденты, у которых относительно высокая оценка таких составляющих ценовой конкуренции, как  $X_1$  (ставка по кредиту),  $X_9$  (штрафные санкции за просрочку платежа),  $X_{12}$  (ставка по депозиту). Наименьшее значение они уделяют таким факторам, как  $X_3$  (скидка и бонус за хорошую кредитную историю),  $X_5$  (аннуитетная система платежа). То есть можно сделать вывод о том, что данный кластер выделяет такие привычные для каждого человека по отношению к банку показатели, как ставка по кредиту и депозиту, а также штрафные санкции за просрочку платежа;

- в четвертый кластер вошли респонденты, у которых относительно высокая оценка таких составляющих ценовой конкуренции, как  $X_1$  (ставка по кредиту),  $X_6$  (дифференцированная система платежа),  $X_7$  (сумма или процент переплаты),  $X_{12}$  (ставка по депозиту), то есть для данной категории физических лиц является равнозначной и кредитная, и депозитная политика банка.

#### **Список использованной литературы**

1. Савельева Н.К. Анализ факторов ценовой и неценовой конкуренции на рынке банковских услуг: Монография/ Т.А. Бурцева, Н.К. Савельева– Киров: ВГСХА, 2012.-256 с.

2. Савельева Н.К. Развитие форм и методов ценовой и неценовой конкуренции на рынке банковских услуг : Автореферат/ Н.К. Савельева– Санкт-Петербург, 2012.

3. Савельева Н.К. Анализ, прогнозирование и регулирование социальной устойчивости регионов.- Коллективная монография/ ФГБОУ ВПО «СПбГТЭУ»; под общ.ред. Н.В. Панковой.- СПб.: Изд-во «ЛЕМА», 2012.-531 с.

4. Савельева Н.К. Основные методы и формы ценовой и неценовой конкуренции на рынке банковских услуг.- Финансы и кредит. – 2013. – № 6 (534). – С. 28–32

**Хоконова М.А.**

*Аспирант, 4 год обучения*

*Государственный Университет Управления,*

*г. Москва, РФ*

#### **ФИНАНСИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

В связи с напряженностью политической обстановки связанной с ситуацией на востоке Украины и в Крыму, вводом экономических санкций против Российской Федерации, резким снижением цен на сырьевые ресурсы и высокой волатильностью национальной валюты, страна как и ее территориальные образования столкнулась с новыми вызовами финансирования экономики.

По мнению экспертов, главным отличием нынешнего кризиса от кризиса 2008 – 2009 гг. является обвальное падение потребительского спроса,

усугубляющее ситуацию на российских рынках. Фактор падения промышленного производства сглаживается путем политики государства, направленной на импортозамещение и поддержку экспорта.

Подобная переориентация федеральных и региональных властей на стимулирование отечественного производителя может принести положительный эффект только в случае умелого административного регулирования.

Традиционно точками роста экономики являются территории с устойчиво функционирующим комплексом предприятия, приносящим положительные сальдирующие результаты.

Именно, финансовое положение предприятий, функционирующих на той или иной территории, во многом определяет доходы бюджетов субъектов федерации и входящих в него муниципальных образований. В свою очередь финансовые результаты деятельности предприятий зачастую отражают состояние и эффективность использования источников финансирования региона.

Проведенный анализ источников финансирования экономик субъектов Российской Федерации (основной анализ проведен по субъектам Северо – Кавказского федерального округа), выявил первостепенность бюджетных средств в вопросах финансирования территориальных экономик, что указывает на высокую степень дотационности территорий. По итогам 2014 года наиболее дотационными остаются некоторые субъекты СКФО (Дагестан, Ингушетия, Карачаево – Черкесская республика и Чечня), а также, Камчатский край, Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Республика Тыва и ряд других.

Однако, в регионах, занимающих лидирующие позиции в развитии промышленного комплекса и эффективного развития экономики, таких как Калужская область, Кировская и Тюменская области превалирует доля средств финансово – кредитной системы.

Прибыль предприятий как источник финансирования, являющийся основой для исчисления налогооблагаемой базы по налогу на прибыль, по итогам статистических данных на 2013 год не дала должного удельного веса, что связано с отрицательным сальдирующим результатом большинства предприятий.

Финансовый потенциал региона также формируется за счет свободных денежных средств на руках у населения и средств внебюджетных фондов. Оценка их составляющей показала, незначительность доходов населения, остающихся после расходов на потребительские нужды и несущественность их инвестирования в развитии экономики регионов. Тем не менее, мобилизация денежных средств населения для стимулирования развития экономики имеет смысл с точки зрения вовлечения населения в экономическую жизнь региона.

Статистические данные внебюджетных фондов демонстрируют убыточность их деятельности. Это говорит о том, что вместо того, чтобы входить в ряд одного из источников финансирования, внебюджетные фонды

являются одним из направлений извлечения бюджетных средств с целью покрытия существующего недостатка в средствах.

На примере углубленного анализа хозяйствования субъектов СКФО, разработаны следующие предложения по выравниванию структуры источников финансирования для эффективного развития экономик:

- для более равномерного распределения налогооблагаемой базы по территории региона, руководству республик следует стимулировать размещение инвестиционных проектов, прежде всего в муниципальных образованиях с низкой занятостью населения и недостаточной налогооблагаемой базой;

- руководству регионов необходимо проанализировать те хозяйствующие субъекты, в уставном капитале которых они представлено. Выявить убыточные предприятия с устаревшими технологиями производства, низкой производительностью труда, замена основных фондов, в которых бессмысленна с точки зрения экономической эффективности и избавиться от них посредством механизмов приватизации;

- требуется задействовать имеющиеся в распоряжении Правительств регионов возможности по привлечению инвесторов (гарантии по кредитам, субсидировании части издержек связанных с реализацией инвестиционных проектов, налоговые каникулы и тому подобные финансовые инструменты). В связи с незначительным объемом возможностей по применению перечисленных финансовых инструментов они должны применяться только в отношении новых приоритетных с точки зрения создания налогооблагаемой базы и занятости населения инвестиционных проектов;

- активно участвовать в создании инфраструктуры, для перспективных инвестиционных проектов, являющихся будущими точками роста экономики региона.

- все выше перечисленные меры позволят приостановить отток экономически активного населения и повысить его предпринимательскую активность.

### **Список использованной литературы**

1. Журнал «Оперативный мониторинг экономической ситуации в России», №6 (апрель 2015)
2. Статистический сборник. Регионы России. Социально – экономические показатели. – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2014 г.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс].-[www. minfin. ru](http://www.minfin.ru).

**Хон О.Д.**  
*аспирант кафедры банков и финансовых рынков  
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет,  
Санкт-Петербург, РФ*

## **СУБЪЕКТИВНО-ОБЪЕКТИВНОЕ ОРИЕНТИРОВАНИЕ ЗАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

При этом в рамках настоящей статьи автор предлагает рассмотреть историческое развитие залоговых отношений с позиции «*субъективно-объективного ориентирования*», предполагающего детерминированность субъективного и объективного уровней отношений. Представление о границах объективного (внешнего) и субъективного (внутреннего) уровней определяются масштабом знания и качеством видения залоговых отношений [1].

Иными словами, на этапе зарождения залоговых отношений их проявление ограничивалось областью первого субъективного уровня – заемщиком-залогодателем и кредитором-залогодержателем.

При дальнейшем качественном переходе на более расширенный уровень развития залоговых отношений происходит проявление и присоединение нового плана – объективного уровня отдельных банков.

Так, в природе залоговых отношений присутствует неограниченная возможность восхождения, которая позволяет осуществлять дальнейшее раскрытие от банка к банковской, кредитной, финансовой и экономической системам, далее к международному рынку и глобальной интеграции мировых систем (рис.1).

Возможность бесконечного перехода может ограничиваться исключительно масштабом познания каждого уровня залоговых отношений. Безусловно, при каждом переходе залоговых отношений на более высокий уровень раскрываются новые возможности для реализации их функционального (истинного) назначения.



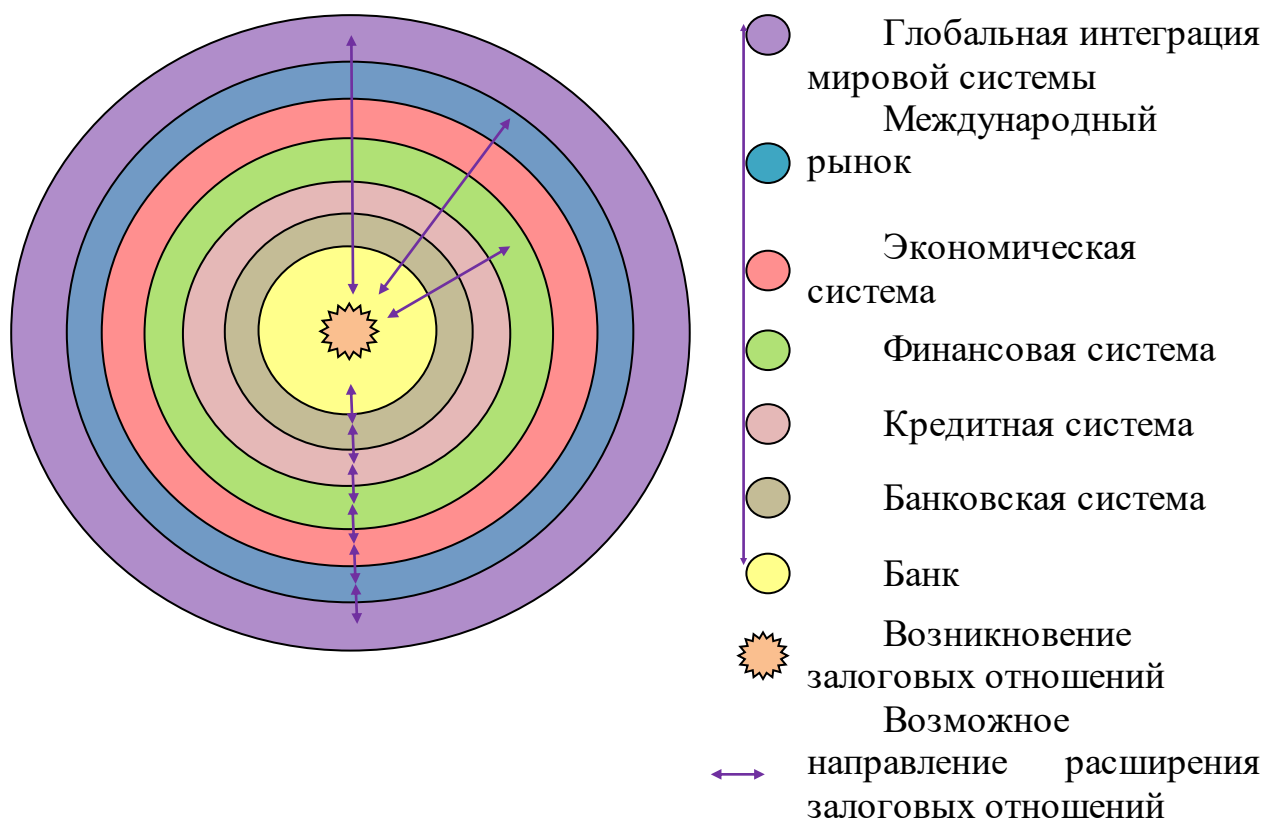


Рис.1. «Субъективно-объективное ориентирование» залоговых отношений

Определение уровней «субъективно-объективного ориентирования» осуществляется в зависимости от степени детализации и масштаба расширения границ.

При этом, допускается нисходящее движение от высших планов на более низкий порядок, который создает трансформацию «субъективно-объективного ориентирования» для залоговых отношений.

В частности, при переходе «международный рынок – экономическая система» инструмент залогового обеспечения на внутреннем уровне претерпевает изменения и освобождается от индивидуальных особенностей функционирования в сторону роста универсального характера (для соответствия своим прототипам на международном рынке [2]).

Достижение наиболее высоких порядков «субъективно-объективного ориентирования» (глобальной интеграции мирового рынка) способствует тотальной универсализации залоговых отношений. Так, происходит нивелирование межгосударственных границ и условной индивидуализации, являющиеся препятствием для развития потенциала залоговых отношений на более низких уровнях.

По мнению автора, становление залоговых отношений объективно определяется циклическим развитием экономической системы, состоянием производительных сил и эффективностью экономического оборота. Общественно-политическое устройство является лишь вторичным фактором как субъективное волеизъявление отдельной привилегированной социальной группы.

Таким образом, развитие залоговых отношений представляет собой движение по восходящей линии расширения сферы взаимодействия до уровня глобальной интеграции рынков с целью последующей трансформации инструментов управления на каждом предшествующем уровне.

Путем универсализации залоговых отношений создается основание для роста общей эффективности инструмента залогового обеспечения в системе банковского корпоративного кредитования вне территориальных границ [3] и особенностей дифференцированного правового регулирования.

#### **Список использованной литературы:**

1. Сборник задач по банковскому делу: Банковский менеджмент: Учеб. пособие: В 2-х ч.: Ч. 2-2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Н.И.Валенцевой.-М.: Финансы и статистика, 2005. – 264 с.

2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В А Швандара. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - 380 с. ISBN 5-238-00343-9.

Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов, 2-е изд.. – СПб.: Питер, 2004. – 288 с.: ил.- (Серия «Учебник для вузов»).