

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



13 2019
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 13 (251) / 2019

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук (Узбекистан)
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кожурбаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображен *Николай Владимирович Тимофеев-Ресовский* (1900–1981), русский биолог, один из основоположников радиационной генетики, биоценологии и молекулярной биологии, автор трудов по популяционной и эволюционной биологии и фенотипике.

Николай Тимофеев-Ресовский родился в Москве в дворянской семье. Его отец, Владимир Викторович, был крупным инженером-путейцем, мать, Надежда Николаевна, — из старинного аристократического рода Всеволожских. Николай учился в лучших гимназиях России — Императорской Александровской 1-й гимназии в Киеве и в московской гимназии А. Е. Флорова. Еще будучи гимназистом, прибавив себе год, чтобы подойти по возрасту, в 1917 году он оказался на фронте (на коне, с шашкой, с героизмом и смертельно опасными приключениями). По окончании войны вернулся в Москву продолжать учебу на физико-математическом факультете Московского университета у своих великих учителей Н. К. Кольцова и С. С. Четверикова. Занятия прерывались призывом студентов в Красную армию, и он, князь Всеволожский (по матери) и казак Тимофеев (по отцу), стал красноармейцем и воевал против белых. Не получив дипломов об окончании МГУ (тогда это казалось им ненужной формальностью), он с женой Е. А. Фидлер и сыном в 1925 году были командированы в Германию для развертывания работ по генетике.

Вначале Николай Владимирович работал научным сотрудником, но вскоре стал руководителем отдела генетики и биофизики в Институте исследований мозга в пригороде Берлина — Бухе. Он занимался разработкой и классификацией явлений фенотипики, генетики популяций, микроэволюции, зоогеографии, радиационной генетики, биофизики. Вместе с будущим лауреатом Нобелевской премии Максом Дельбрюком Тимофеев-Ресовский разрабатывал идеи Н. К. Кольцова о создании первой биофизической модели структуры гена. Эти идеи легли в основу современной молекулярной генетики.

В 1933 году в Германии к власти пришли фашисты. Тимофеев-Ресовский и его семья рвались в Россию, но все-таки остались в Германии с советскими паспортами, не изменив Родине и заплатив за это жизнью сына Дмитрия. Тот стал одним из организаторов подпольной антифашистской организации Берлинского бюро ВКП(б) и был арестован гестапо. Николаю Владимировичу было предложено освобождение сына в обмен на

сотрудничество с фашистами. Он отказался, и его сына не выпустили; он погиб в гитлеровском концлагере Маутхаузен.

По окончании войны в 1945 году Тимофеева-Ресовского пригласили возглавить в СССР исследования по генетическим последствиям радиационных поражений, однако «по ошибке» арестовали. Военная коллегия Верховного суда РСФСР приговорила его к 10 годам лишения свободы по обвинению в измене Родине. Когда его разыскали в ГУЛАГе, он был при смерти от голода и пеллагры. В больнице МГБ его вылечили, и он, оставаясь в статусе заключенного, стал руководить секретным биофизическим отделом «объекта 0211». В 1951 году Николай Владимирович был освобожден из заключения, а позже была снята и судимость. В начале 1950-х ученые выдвинули на Нобелевскую премию за исследования мутаций, но советские власти не ответили на запрос Швеции, жив ли он.

В 1956 году в Свердловске в Институте биологии Уральского филиала АН СССР Тимофеев-Ресовский создал лабораторию биофизики. Одновременно он читал лекции на физическом факультете Уральского университета. Докторскую диссертацию Тимофеев-Ресовский защитил в Свердловске только в 1963 году. На следующий год его пригласили в Обнинск, где в институте медицинской радиологии Академии медицинских наук СССР он организовал и возглавил отдел общей радиобиологии и генетики. Вплоть до кончины Тимофеев-Ресовский работал в институте медико-биологических проблем Министерства здравоохранения СССР. Он принимал участие в разработке программы биологических экспериментов на искусственных спутниках Земли, а также в обсуждении и обработке результатов этих экспериментов.

Николай Владимирович Тимофеев-Ресовский — действительный член (академик) Германской академии естествоиспытателей в Галле (ГДР) — Леопольдина; почетный член Итальянского общества экспериментальной биологии (Италия); почетный член Менделеевского общества в Лунде (Швеция); почетный член Британского генетического общества в Лидсе (Великобритания); лауреат медалей и премий Ладзаро Спалланцани (Италия), Дарвиновской (ГДР), Менделеевской (ЧССР и ГДР), Кимберовской (США).

Тимофеев-Ресовский был посмертно реабилитирован только в 1992 году. Его биография была положена в основу документального романа Даниила Гранина «Зубр».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Албу А. А. Управленческий учет и его роль в принятии управленческих решений93	Куркуедов В. В. Технология BIM в организации и управлении инвестиционным проектированием в строительстве 116
Алдери М. М. Сущность и понятие бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности95	Макушин Д. С. Некоммерческие организации: история развития, формы НКО и правовое регулирование деятельности..... 120
Астафьева И. А., Каклюгина И. Д. Криптоиндустрия. Принципы безопасного инвестирования.....97	Музалёва О. В. Менеджмент в современном музее 123
Башева М. А. «Индустрия 4.0» в России: на пороге промышленного переворота 100	Полищук Д. А. Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Калининграде 124
Березовская А. Г. Анализ направлений инвестирования организаций с участием иностранного капитала в регионах России..... 102	Руднева Е. А. Инвестиционная деятельность в Красноярском крае в 2017 году 127
Гнеушева Е. А. Анализ тенденций девелопмента в г. Екатеринбурге с позиций спроса, предложения и инвестиционного потенциала 105	Ruziev Ulugbek, Lu Zhi Mao The development of e-commerce platform 130
Доронин Д. С. Трансформация профессии «банкир» в условиях цифровой экономики 108	Стойнева М. С. Сравнительный анализ состояния туристских отраслей в странах Причерноморья (Турция, Россия, Украина, Грузия)..... 137
Доронин Д. С. Актуальные проблемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в России 109	Торчинашвили Д. Т. Особенности добычи нетрадиционных углеводородных запасов в России..... 140
Иванова К. В. Принципы оценки инвестиционной привлекательности предприятий нефтяной промышленности 111	Фаюстов А. А. Шаблон Excel для проверки законов распределения данных наблюдений по критерию согласия Пирсона 142
Chiriac L. Conflict management within organizations 113	Цыденова Д. Д. Оценка существующих методов и моделей финансового анализа 147
Кривцова В. С. Оценка показателей инвестиционной деятельности страховых компаний 115	Чванова А. О. Как оставаться востребованным специалистом в условиях глобальной цифровизации 149
	Chenvayeva S. Interest Rate Pass-Through in Kazakhstan 151
	Чжан Чжэнчи Государственное управление и корпоративная социальная ответственность в КНР 154

Чжан Чжэнчи

Стратегии корпорации в условиях влияния государственного управления на устойчивое развитие и социальную ответственность 156

Чипенко И. К.

Проблемные вопросы предоставления ИЦ МВД по Республике Крым государственных услуг в электронном виде 157

Чичерин В. М.

Повышение финансово-правовой грамотности граждан как способ защиты от финансовых пирамид 161

Shin R., Akhmetov T.

Classification and assessment of fixed assets.... 164

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Управленческий учет и его роль в принятии управленческих решений

Албу Анастасия Андреевна, студент
Тольяттинский государственный университет

В данной статье освещается значимость управленческого учета для деятельности предприятия. Раскрывается роль управленческого учета в принятии управленческих решений.

Ключевые слова: *учетная политика, управленческий учет, управленческое решение, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность.*

В современном мире процесс управления организацией с каждым годом все усложняется. Это обусловлено развитием рыночных отношений, значительного увеличения конкуренции и огромного потока информации, который необходимо эффективно обработать для принятия управленческих решений. На руководителя предприятия возлагается огромная ответственность, она заключается в выборе курса, по которому предприятие будет следовать и развиваться в течении продолжительного времени. Так как положительная тенденция в развитие предприятия в полной мере зависит от того, как осуществляется учет, от структуры предприятия, от выбора классификации объектов управления. В нынешних рыночных отношениях недостаточно принятие традиционных решений в управлении предприятия, необходимо проявлять гибкость и учитывать особенности предприятия. А для того, чтобы разработать эффективную стратегию для управления организацией, необходимо располагать уместной и своевременной информацией, и уметь правильно ее использовать в своих целях. Базой данной информации, благодаря своим функциям, выступает управленческий учет.

Таким образом, роль управленческого решения заключается, во-первых, в изменении состояния системы в направлении достижения цели, во-вторых, может сводиться к изменению самой цели, если она была своевременно некорректно поставлена и все действия (альтернативы) не приводят к ее достижению. [1]

Управление предприятием подразумевает под собой процесс воздействия руководителя на персонал, в целях достижения положительных результатов деятельности предприятия.

Система управления предприятием — это совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций между ними, а также процессов, обеспечивающих заданное

функционирование организации. Система управления предприятием включает в себя пять основных функций: принятие верного решения, способного принести предприятию пользу; организация выполнения этого решения; контроль и регулирование; учёт; осуществление обратной связи. Система управления предприятием базируется на трех основных составляющих: информационная поддержка процессов разработки и реализации решений; набор типовых бизнес-процедур для решения поставленных задач; система мотивации персонала. [2]

Управленческим решением является экономический процесс, который включает в себя принятие выбора руководителя в рамках управления предприятием. Данное решение может приниматься в условиях определенности, неопределённости и риска, что безусловно повлияет на эффективность результата данного решения.

Процесс принятия управленческих решение включает в себя несколько этапов и операций: сбор и анализ нужной информации; характеристика рассматриваемой проблемы или вопроса; формирование цели и критерии их управления; построение модели проблемной ситуации и ее обоснование; создание альтернативного варианта решения; принятие решения; обоснование принятого решения; согласование решения с надлежавшими отделами и структурами; формирование окончательного решения и его утверждение; выполнение решения; контроль за выполнением решения; изучение результатов принятого решения. [4, с12].

Какую же роль играет в данном процессе управленческий учет? Чтобы ответить на этот вопрос для начала выясним, что представляет из себя данный учет и какие его функции.

Управленческий учет — это система сбора, регистрации, обобщения и предоставления объективной информации по деятельности организации, необходимой для

принятия решений управленческим звеном организации (руководителей). Благодаря организации и внедрению системы управленческого учета появляется возможность анализа финансово-экономического состояния предприятия, распределения ресурсов, оптимизации издержек, улучшения показателей финансового результата. [3]

Предмет управленческого учета — это экономическая деятельность предприятия в целом и отдельно по структурным подразделениям.

А объектом управленческого учета являются затраты как в целом по предприятия, так и по структурным подразделениям (бюджетирование, центры финансовой ответственности, внутренне ценообразование), то есть внешняя и внутренняя среда деятельности предприятия.

Существует несколько функций управленческого учета. Во-первых, одной из основных функций, является планирование. На основе полученной информации из бухгалтерского учета, руководство разрабатывает планы функционирования организации на будущие периоды и оперативные планы для решения текущих проблем. Планы предназначены как для отделов, так и для подразделений.

Функция внутреннего управления отвечает за график и своевременность выполнения поставленных задач. Происходит регулярный обмен информацией между различными отделами, что позволяет оперативно решать возникшие проблемы и контролировать выполнение поставленных целей.

Функция учета и контроля заключается в получении обратной связи в структуре управления предприятием. Эта функция обеспечивает фактическое отражение результатов планирования, выполнения бюджетов и т.д. Управленческий учет в отличие от бухгалтерского (финансового) учета, по мимо внутренней информации о деятельности организации, содержит в себя и данные из внешних источников, это играет одну из ключевых ролей в принятии эффективного управленческого решения.

Отдельное внимание хочу уделить функции стимулирования, во многих литературных источниках ее не

ставят наравне с другими функциями. На мой взгляд это функция является одной из самых главных, так как влияет на уровень эффективности деятельности сотрудников, что в свою очередь напрямую связано с экономической деятельностью организации. В управленческом учете содержится информация о эффективности работы каждого сотрудника, что позволяет устанавливать оплату согласно результату работы каждого сотрудника.

Функция самооценки и оценки является заключительным процессом принятых управленческих решений. Управленческий учет содержит в себе информацию о эффективности внедрения принятого решения, на основании этой информации производится корректировка будущего планирования.

Координация и обмен информацией обеспечивает координацию и согласование действий всех отделов и подразделов. Благодаря данному обмену информацией и отчетностью между отделами оперативно достигаются поставленные цели.

Из вышеперечисленного следует, что базой для принятий управленческих решений выступает анализ учетной информации. А данный анализ осуществляется в рамках управленческого учета. Положительный результат управленческого решения зависит от качества и своевременности информации, наличие которой обеспечивает управленческий учет.

Вывод

Качество управленческого учета влияет на адекватность отражения существующей ситуации в организации и на способность минимизировать убытки. Поэтому в принятии управленческих решений управленческий учет играет немаловажную роль. Информация, которую предоставляет управленческий учет необходима практически всему персоналу для планирования и создания стратегического курса деятельности предприятия. Эффективные управленческие решения являются гарантом стабильного развития предприятия и конкурентоспособности на рынке.

Литература:

1. Белоганов В.А. Принятие управленческого решения как форма мыслительной деятельности // Молодой ученый. — 2015. — № 21. — С. 681–691. — URL <https://moluch.ru/archive/101/22701/>
2. Лисецкий Ю.М. Система управления предприятием // Программные продукты и системы. 2018. Т. 31. № 2. С. 246–252. DOI: 10.15827/0236–235X.031.2.246–252.
3. «Бухгалтерский управленческий учет: Учебник» (3-е издание, переработанное и дополненное) (Ивашкевич В.Б.) («Магистр», «ИНФРА-М», 2015) — 278 с.
4. Винокур М.Е. Организация производства и менеджмент. Учебно-методический комплекс/ Винокур М.Е. — ООО «Перспект», 2015. — 12 с.

Сущность и понятие бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности

Алдери Мохаммед Макки Аднан, студент магистратуры
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (г. Ростов-на-Дону)

Растущий интерес к бухгалтерскому учету начался с начала прошлого столетия, когда не существовало общих, законных правил, которые применяли в практике профессии бухгалтера, где каждая промышленная организация устанавливала свои порядки ведения бухгалтерского учета.

Термин «правила бухгалтерского учета», который используется бухгалтерами и аудиторами, «остается концепцией, которая включает в себя все, что согласовано в бухгалтерском учете и принято компаниями и учреждениями, даже если они отличаются друг от друга по отношению к одному и тому же вопросу» [3, с. 50].

Стандарты определяют как модель или общий руководящий принцип, где определяется и рационализируется практика бухучета или аудита. Стандарт имеет статус общего указания, «в то время как процедуры касаются оперативной формулировки этих стандартов в конкретных случаях применения» [3, с. 17].

«Важность стандартов бухгалтерского учета и аудита сделала профессиональные организации во многих странах мира заинтересованными в установлении этих стандартов» [6, с. 198].

Важной организацией в области стандарта бухучета является AICPA, в которой устанавливались стандарты аудита начиная с 1939 года; организация FASB, находящаяся в США начиная «с 1973 года разрабатывала формулы GAAP, которая действует с 1932 года [7, с. 40]. Для принятия международных стандартов в США существовали некоторые препятствия, так как это, по мнению, экономистов, «было достаточно не гладко и просто, а имело множество проблем», которые необходимо было решать [6, с. 70]. это было решено следующим образом: увеличить «способность иностранных инвесторов сравнивать анализ и эффективность распределения капитала, снижение стоимости капитала, увеличение конкуренции и мобильности, сокращение американских компаний по устранению барьеров на пути использования МСФО сложность учета и снижение риска ошибок и экономической эффективности в секторе закупок финансовая отчетность» [7, с. 59].

Помимо этого, рассматривали и барьеры, которые были на пути использования стандартов финансовой отчетности. Самый главный барьер — это политический, где преобладала «национальная гордость», мешающая принятию единого стандарта. Принятие единого стандарта финансовой отчетности требовала большое количество времени и финансовых затрат, тем более учитывая то, что уже на рынках Ирака действовали законы, которые препятствовали пути принятия международного стандарта бухучета, так как отсутствовали предыдущие исследования «неустойчивого экономического развития»: во-

енные кампании, напряженная ситуация в общественной жизни, денежная нестабильность, лица, принимающие законы в областях бухгалтерии делали не на законном уровне, а опираясь на собственную организацию. Все это было потому, что власть не хотела перемен в экономической сфере, так как полагали, «что глобальная гармонизация стандартов бухгалтерского учета нанесет урон промышленным организациям» [3, с. 40].

Бухучет в настоящее время представляет собой упорядоченную систему «сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета» [1, с. 19].

Рассматривая международные стандарты бухучета на макроуровне, профессора Багдадского университета, промышленные организации, торговые компании, менеджеры и эксперты банков Ирака, которые имели квалификацию в данных учреждениях, как организация Аудита, провели опрос в 2009 году в декабре на основе «двух конференциях: Аль-Иракская бухгалтерия (17 и 18 декабря) и Новая конференция по финансовой отчетности от имени дипломатической ассоциации бухгалтеров Ирака (15 и 16 января), а также путем отправки Интернета Был составлен опросник» [7, с. 196]. Из двухсот респондентов было получено сто двадцать четыре. Взгляды опрашиваемых были различны, поэтому их пришлось разделить на: профессиональные и академические, а все образцы представили в каждой группе по отдельности.

Согласно проведенному исследованию, были сформулированы следующие положения:

1. «Налоговое законодательство страны »препятствует международным стандартам бухгалтерского учета».
2. Принятию международных стандартов бухучета препятствует отсутствие развитой экономической инфраструктуры.
3. Отсутствие расширения рынка капитала как международной фондовой биржи и препятствий для иностранных инвестиций, ее поставки в Иран.
4. Низкий уровень международных обменов, особенно с точки зрения финансовых ресурсов.
5. Влияние некоторых крупных компаний, промышленных организаций и банков в стране.
6. Строительство новых организаций и нефтяных компаний.
7. Отсутствие законного документооборота и высоких квалифицированных кадров на бухгалтерском и финансовом рынках.
8. Высокая стоимость координации и осуществления изменений и передачи национальных стандартов.

9. Отсутствие знакомства с бухгалтерами (поставщиками информации), пользователями и аудиторами.

10. Отсутствие обучения молодых кадров международным стандартам бухучета и аудита в университетах.

11. Недостаточное понимание заинтересованных сторон в целом из-за изменений, препятствующих принятию международных стандартов.

12. Структура и культурные особенности страны» [6, с. 170].

Таким образом, данные описания показывают факторы, влияющие на принятия международного единого закона бухучета и показывают среднюю скорость его изменения.

В данной таблице представлена статистика респондентов исследования.

Индекс	Количество вопросов	Наименее	Наиболее	Среднее значение	Отклонение критерии
Системное и налоговое законодательство страны	4	1,75	5,00	3,58	0,75
Отсутствие инфраструктуры развитых экономик, таких как Рынки в стране и разница в окружающей среде Бизнес	3	1,33	5,00	3,36	0,76
Нераспространение рынков капитала как международного обмена и барьеров для иностранных инвестиций в Ираке	6	1,67	4,83	3,65	0,76
Низкий уровень международных обменов, особенно финансовых ресурсов	2	1,00	5,00	3,53	0,85
Влияние некоторых крупных компаний и банков в стране	4	1,00	4,75	3,24	0,70
Структура капитала и собственности в стране	4	1,50	6,75	3,37	0,65
Отсутствие вариантов, сборок профессионального учета и рынков финансовых.	2	1,00	5,00	3,82	0,86
Высокая стоимость координации и осуществления изменений и передачи	4	1,00	6,75	3,12	0,77
Отсутствие знакомства с бухгалтерами (поставщиками информации), пользователями и аудиторами международных стандартов бухгалтерского учета	4	1,00	6,75	3,20	0,68
Отсутствие обучения международных стандартов в университетах	3	1,00	5,00	3,86	0,72
Будучи обеспокоена отсутствием полного понимания заинтересованных сторон в результате изменений	3	1,00	5,00	3,62	0,69
Культурная структура и особенности в стране	4	1,00	4,20	2,94	0,69

Целью данного исследования было в выявление препятствия на пути принятия международных стандартов бухгалтерского учета в Ираке. Результатами обозначенного исследования, где были определены все трудности, которые связаны с принятием единого закона бухучета, были предназначены для аудиторских организаций, фондовой биржи, ценных бумаг и других коммерческих и фи-

нансовых организаций, связанных с системой бухучета и которые были им полезны.

Наиболее важными препятствиями в данном исследовании все же являлось: обучение высококвалифицированных специалистов и отсутствие эффективного присутствия на профессиональных бухгалтерских и финансовых рынках» [3, с. 60], отсутствия иностранного инвестирования в Ираке.

Литература:

1. Алехина Л. Ф. Экономический русско-арабский словарь-справочник по курсу «Бухгалтерский учет» / Л. Ф. Алехина. — М.: Изд-во Рос. ун-та дружбы народов, 1993. — 800 с.
2. Кравцова Е. В. Внутренний контроль в организации: сущность и необходимость // Учет и внутренний контроль. — 2016. — № 2. — С. 140–143.
3. Кувалдина Т. Б., Лапин Д. Р. Учетно-аналитическая система экономического субъекта: настоящее и будущее // Учет. Анализ. Аудит. — 2015. — № 5. — С. 16–26
4. Федеральный закон от 06.12.11 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»
5. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».
6. Barbu, Elena, (2004), tracing the Evolution of Research on International Accounting Harmonization, Laboratoire Orleansais de Gestion. С 300
7. Bolkenstein, Fritz, (2003), Adoption of IFRS will mean that investors and other shareholders will be able to compare like with like. It will help European firms to compete on equal terms when raising capital on world markets, KPMG Janat LLC overvie. С. 209

Криптоиндустрия. Принципы безопасного инвестирования

Астафьева Инна Александровна, преподаватель;
 Каклюгина Ирина Дмитриевна, преподаватель
 Новочеркасский колледж промышленных технологий и управления

В настоящей публикации рассматривается алгоритм безопасного инвестирования в криптовалюту, соблюдение которого позволит расставить верные приоритеты инвестирования.

Ключевые слова: криптовалюта, криптоиндустрия, блокчейн

Криптоиндустрия — динамичная и быстро меняющаяся отрасль, в которой за несколько месяцев ситуация может кардинально измениться.

Кто знаком с криптовалютами знает, что после триумфального завершения 2017 года, где большинство монет выросло в десятки, сотни и тысячи раз, наступил 2018 год.

Для криптовалюты это были тяжелые времена, когда большинство участников рынка потеряли порядка 80–90% своей стоимости.

Год 2019 также начался с потерь, однако в такое непростое время есть криптовалюты, которые сумели не только не потерять в стоимости, но и многократно ее увеличить.

В качестве конкретных примеров можно отметить: криптовалюта Quant — сейчас 87 место, а шесть месяцев назад — 1519 (прибавила 1813,86%); Реро — сейчас 58 место, а шесть месяцев назад — 336 (прибавила 989,32%); QUBITICA отметила существенные положительные изменения — сейчас 94 место, а шесть месяцев назад — 357 (прибавила 1813,86%). [2]

Все это свидетельствует о том, что интерес к криптовалюте не только не угасает, но и возрастает с каждым годом.

И по сути можно говорить о том, что криптоиндустрия наконец-то начала взрослеть и интегрироваться в общую экономическую ткань мирового социума. [4]

Рынок криптовалюты в настоящее время это живой, бурлящий океан и стать умелым «лоцманом» достаточно сложно.

В связи с этим хотим предложить вашему вниманию алгоритм безопасного инвестирования в криптовалюту, который послужит положительным примером эффективной работы в криптоиндустрии.

Опираясь на личный опыт, хотим привести последовательность действий «Как 10 тыс. рублей превратить в 50», правильно инвестируя в криптовалюту:

1. Заходим на сайт Coinmarketcap, находим ТОП-50 валют по капитализации. CoinMarketCap.com — это рейтинг криптовалют и криптовалютных бирж, собирающий и отображающий информацию в реальном времени. [3]

2. Производим фильтрацию валют по цене, приоритет — до 1USD, так как на крупных тяжелее заработать.

#	Name	Market Cap	Price	Volume (24h)	Circulating Supply	Change (24h)	Price Graph (7d)
33	TrueUSD	\$203 689 461	\$1,02	\$35 881 162	199 169 637 TUSD *	0,15%	
64	Dai	\$87 798 600	\$1,00	\$25 946 119	87 766 621 DAI *	-1,04%	
26	USD Coin	\$250 166 185	\$1,02	\$25 812 985	246 148 020 USDC *	0,01%	
28	Dogecoin	\$247 086 385	\$0,002079	\$21 827 027	118 849 516 937 DOGE	0,05%	
24	Basic Attenti...	\$298 325 518	\$0,239116	\$21 645 091	1 247 616 783 BAT *	6,69%	
48	BitTorrent	\$131 918 950	\$0,000774	\$20 154 014	170 421 000 000 BTT *	-0,84%	
37	0x	\$179 159 380	\$0,304919	\$19 032 498	587 564 582 ZRX *	0,19%	
41	BitShares	\$159 083 503	\$0,058844	\$17 654 914	2 703 490 000 BTS *	-3,17%	
67	Status	\$84 539 212	\$0,024359	\$17 175 122	3 470 483 788 SNT *	5,84%	
36	Maximine Coin	\$184 660 163	\$0,111983	\$16 689 112	1 649 000 000 MXM *	6,25%	

3. Производим сортировку по объему продаж, выбираем монеты с самым большим Volume, объемом продаж в течение 24 часов. Обращаем внимание на каких биржевых площадках они представлены, в приоритете самые крупные, такие как — Binance, Bit Mart, ZB. Com и другие. Как правило, выбор падает на 3–5 валют.

Binance, Bit Mart, ZB. Com — одни из крупнейших площадок по объёму торгов криптовалютами [3]

Waves Markets

Pair: All Category: All Fee Type: All USD

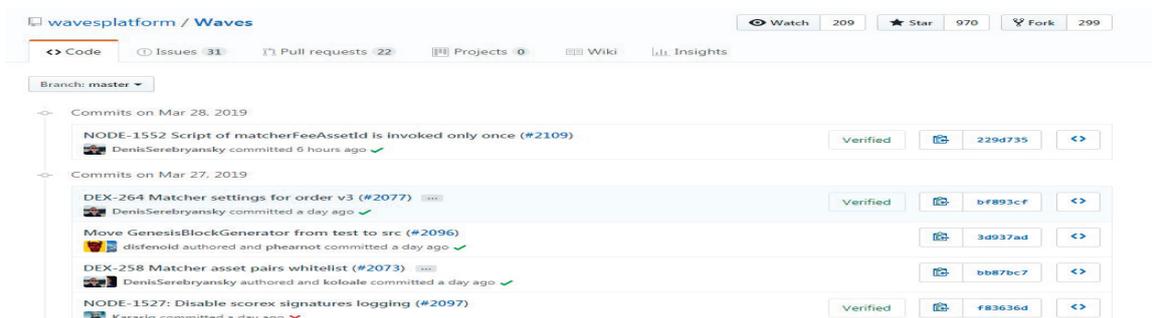
#	Source	Pair	Volume (24h)	Price	Volume (%)	Category	Fee Type	Updated
1	Tidex	WAVES/BTC	\$1 565 523	\$2,78	13,28%	Spot	Percentage	Recently
2	Binance	WAVES/BTC	\$1 487 406	\$2,79	12,62%	Spot	Percentage	Recently
3	YoBit	WAVES/BTC	\$1 231 365	\$2,80	10,45%	Spot	Percentage	Recently
4	BiteBTC	WAVES/BTC	\$1 112 087	\$3,12	9,43%	Spot	Percentage	Recently
5	Coinall	WAVES/BTC	** \$831 122	\$2,79	7,05%	Spot	Transaction Mining	Recently
6	Sistemkoin	WAVES/TRY	\$799 064	\$2,84	6,78%	Spot	Percentage	Recently
7	BiteBTC	WAVES/ETH	\$775 000	\$3,11	6,58%	Spot	Percentage	Recently
8	HitBTC	WAVES/BTC	\$518 890	\$2,79	4,40%	Spot	Percentage	Recently
9	Exmo	WAVES/BTC	\$464 217	\$2,78	3,94%	Spot	Percentage	Recently
10	Sistemkoin	WAVES/BTC	\$359 607	\$2,78	3,05%	Spot	Percentage	Recently
11	Binance	WAVES/USDT	\$242 524	\$2,80	2,06%	Spot	Percentage	Recently
12	Sistemkoin	WAVES/USDT	\$186 765	\$2,89	1,58%	Spot	Percentage	Recently
13	Tidex	DASH/WAVES	\$172 650	\$2,93	1,46%	Spot	Percentage	Recently
14	Sistemkoin	WAVES/ETH	\$140 134	\$2,79	1,19%	Spot	Percentage	Recently
15	Waves Decentralized Exchange	WAVES/BTC	\$136 110	\$2,80	1,15%	Spot	Percentage	Recently
16	Upbit	WAVES/KRW	\$131 307	\$2,73	1,11%	Spot	Percentage	Recently

4. Далее необходимо найти эти 3–5 монет на Github, обращаем внимание на контрибьюторов (разработчиков данных валют), открываем их профиль, смотрим в каких проектах они участвуют (open-source), оцениваем их рейтинг по «звездам».

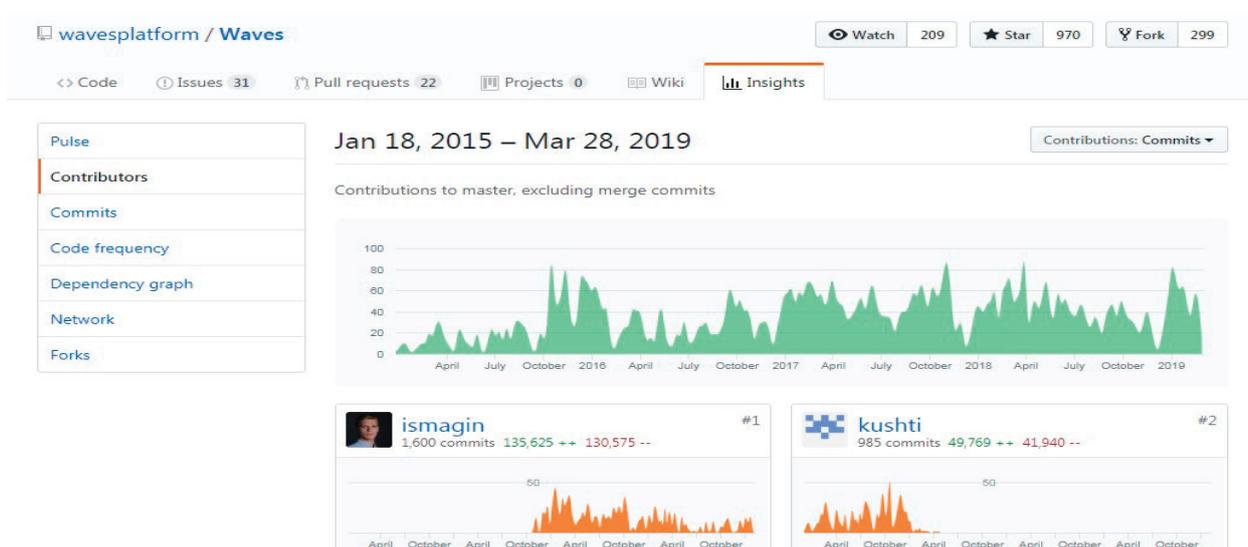
GitHub — крупнейший веб-сервис для хостинга IT-проектов и их совместной разработки [3]

Open-source — свободное программное обеспечение [3]

5. Читаем commit'e, оцениваем их количество, когда был последний (если позднее 6 месяцев, то валюта не перспективна).



Далее необходимо оценить профили ведущих разработчиков данного продукта — Contributors.



6. Производим финишную сортировку из числа выбранных монет по результатам п. 2 — п. 5.

По итогам выбора переходим на официальные сайты выбранных криптовалют (bitcoin.org, cardano.org, ethereum.org и др.).

7. Входим в Road Map (дорожную карту) каждой из выбранных монет, сортируем по дате первого официального release.

Road Map — план мероприятий по продвижению, дорожная карта [3]



8. Заходим в социальные сети и знакомимся с отзывами интернет-сообщества о выбранных криптовалютах. Читаем новости о партнерстве, чем значимее партнеры, тем вероятнее перспективы и эффективность вложений.

9. Расставляем верные приоритеты инвестирования, соблюдая данный алгоритм.

Следует отметить, что колебания, которым подвержен крипторынок, в большей степени зависят от новостного, информационного фона и тенденций развития мировых финансовых рынков.

В сфере криптовалюты не существует безопасного и стопроцентного варианта, здесь нет серьезных акселераторов, а все крупные игроки — это либо эксцентричные миллионеры, либо чудаки, либо просто везунчики. [4]

В заключении хочется подчеркнуть, что в наш век информационно-коммуникационных технологий появление новых финансовых рынков, в частности рынка криптовалют, вызвано реалиями времени.

Технологии всегда развиваются максимальными темпами там, где есть деньги и талант. Если же объединить эти две составляющие, то результат, несомненно, поразит все. [4]

Мы действительно верим в будущее технологии блокчейн и пространство криптовалюты и в то, что у нее огромный потенциал, способный улучшить жизнь многих людей во всем мире.

Литература:

1. Глухов В. В., Рожков Ю. В. Криптовалюты и блокчейн: подготовка специалистов // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. 2017. № 4–5 (90–91). С. 28–38.
2. Павленок Ю. Три криптовалюты, которые растут в цене быстрее всех [https://ruscoins.info/articles/3-kriptovalyuty-kotorye-rastut-v-cene-bystrye-vsekh-21604/](https://ruscoins.info/articles/3-kriptovalyuty-kotorye-rastut-v-cene-bystrye-vsekh)
3. Википедия <https://ru.wikipedia.org>
4. Виноградов А. «Криптоиндустрия наконец-то начала взрослеть» <https://www.business-gazeta.ru/blog/370140>

«Индустрия 4.0» в России: на пороге промышленного переворота

Башева Мария Александровна, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Четвертая промышленная революция или «Индустрия 4.0» — одна из самых обсуждаемых тем последних лет, ставшая центром внимания технологических новаторов, ведущих-бизнес лидеров и мировых политиков. В 2011 году Германия стала первым государством, принявшим «Индустрию 4.0» в качестве стратегической программы экономического развития страны. Ведущие страны мира последовали ее примеру и занялись активной разработкой собственных стратегий по развитию промышленности. Так, в Нидерландах появилась программа под названием «Smart factory», в Великобритании — High Value Manufacturing Catapult, в США — некоммерческий Консорциум промышленного интернета и т.д. В Китае была разработан план «Сделано в Китае-2025», целью которого являлось поднятие всевозможных видов промышленности страны и в результате реализации которого государство стало претендовать на звание мирового лидера в сфере высоких технологий. На протяжении 6 лет китайский рынок робототехники является крупнейшим в мире; по прогнозам, в 2019 году аналогичную позицию займет розничный рынок Китая; а к 2025 году китайцы планируют доминировать в таких передовых направлениях, как аэрокосмическая отрасль, искусственный интеллект и др. Сильнейшие мировые экономики готовы принять концепцию очередной промышленной революции. Возникает вопрос: а насколько вовлечена Россия в данный инновационный марафон?

Готова ли Россия?

Увы, статистика говорит, что до новаторского бума нам еще далеко. Согласно данным Международной федерации робототехники, в РФ на 10 тысяч рабочих приходится всего три промышленных робота, в то время как в среднем по миру их 69, а в лидирующих Германии, Японии и США — более ста. И это далеко не единственное свидетельство того, что уровень вовлеченности российских предприятий в грядущий промышленный переворот оставляет желать лучшего. Нет, страна не бездействовала на старте гонки за инновациями, — внедрение технологий началось в одно время с другими странами; однако, масштабы государства и его бюрократическая система в значительной степени тормозят общегосударственную идею оцифровывания производства. Проблемой новой «модернизации» также является накопленное за время предыдущих промышленных революций оставание от развитых экономик и ряд неурегулированных базовых институциональных проблем, таких как переход несформировавшейся рыночной экономики к капитализму, высокий уровень коррупции, «подавление» малого бизнеса и т.д. Готовность России к принятию «Индустрии 4.0» вызывает большие сомнения.

Что мы имеем?

Концепция «Индустрия 4.0» рассматривает предприятие как цифровую экосистему с интегрированными

в единое информационное пространство физическими процессами, что подразумевает автоматизацию управления жизненным циклом изделия, интеграцию вычислительных систем в процессы производства, обеспечение эффективности использования Big Data, внедрение технологий IoT и т.д. Несмотря на столь высокие требования, в России все же существуют предприятия с оптимальной степенью автоматизации, такие как «Ростехнологии», «Газпром-нефть», «Росатом» и т.д. Однако, если крупные корпорации преуспели в реализации программы «Индустрия 4.0», то у средних и малых предприятий дела обстоят куда хуже: в большинстве случаев в процессе производства задействовано устаревшее зарубежное оборудование или оборудование советских времен, а ручной труд по-прежнему является неотъемлемой частью производства.

Преграды для перемен

Основным сдерживающим фактором модернизации производства в России является дешевая рабочая сила. Руководители промышленных предприятий задаются вопросом, насколько выгодна замена рабочего с заработной платой в 30–40 тысяч рублей в месяц на работа стоимостью порядка 10 миллионов рублей? К тому же, нет гарантии, что дорогостоящее оборудование прослужит более 3-х лет при максимальной нагрузке.

А готовы ли люди принять инновации? Четвертая промышленная революция многого требует от управленческого состава предприятий. Люди должны научиться доверять информации, получаемой от датчиков и контроллеров, и принимать решения не на уровне интуиции, а на основе цифр и статистических данных. Также вследствие хайпа вокруг грядущего технологического переворота у людей развивается технофобия — многие боятся потерять работу и стать невостребованными, то есть лишиться основного способа добычи средств на обеспечение жизни. Неготовность принятия людьми инноваций — еще один важный фактор, препятствующий их внедрению.

Литература:

1. Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: труды научно-практической конференции с международным участием / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017.
2. Промышленные технологии и инновации: Учебник для вузов / под ред. Зарецкого А. Д., Ивановой Т. Е. СПб.: «Издательский дом »Питер»», 2017.
3. Как интернет привел промышленность к революции? / Еропов Н. // Gazeta.ru. — URL: <https://www.gazeta.ru/rcom/2017/06/02/10704923.shtml#page4>
4. Сравнительный анализ ключевых особенностей развития «Индустрии 4. 0» в странах Европы, Азии, США и России. / Селедцова И. А., Никонова В. А. // CYBERLENINKA. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyy-analiz-klyuchevyh-osobennostey-razvitiya-industrii-4-0-v-stranah-evropy-azii-ssha-i-rossii> (дата обращения 24.03.2019)
5. Цифровая Россия. / Катерина Овсянко // РБК. — URL: http://digital-russia.rbc.ru/article-page_2.html (дата обращения 24.03.2019)

Нельзя не учесть экономические риски в качестве ограничивающего фактора. Стоимость высокотехнологичного зарубежного оборудования с учетом девальвации рубля очень высока, уровень заработных плат и стоимости внедрения такого оборудования приближает горизонт окупаемости роботизированных систем к критической цифре — более пяти лет. Поэтому автоматизация производства в России является скорее неоправданным риском, чем практическим решением. Но если будущего без автоматизации нет, какие решения должны принять производственные организации?

Выход для малого и среднего бизнеса

В дальнейшем развитие ситуации в большей степени зависит от государства и его готовности оказать поддержку отечественным разработкам и внедрению новых технологий на законодательном и экономическом уровнях. Однако технологичное будущее предприятия во многом зависит от стратегии его инновационного развития. Если организация не обладает средствами на закупку дорогостоящего оборудования и одновременное переоснащение производства, то логично будет автоматизировать сперва отдельные процессы, а затем уже производство в целом, используя при этом отечественные роботы-манипуляторы. Подобное решение не требует замены существующего оборудования и оптимизации бизнес-процессов, но принесет организации немало выгоды. Так, оно позволит персоналу постепенно адаптироваться к изменениям в производственном процессе, запустит процесс анализа технологических процессов и в итоге приведет к полному переоснащению производства. Поддержка предприятий на государственном уровне в дальнейшем позволит отечественным производителям вывести на мировой рынок новые российские бренды, вследствие чего увеличатся государственные доходы и приток средств в бюджет страны, что в свою очередь позволит Российской экономике конкурировать с ведущими странами мира.

Анализ направлений инвестирования организаций с участием иностранного капитала в регионах России

Березовская Анастасия Геннадьевна, студент магистратуры
Новосибирский государственный технический университет

В статье проведена кластеризация субъектов РФ в зависимости от их инвестиционной привлекательности для организаций с участием иностранного капитала. Выделены страны-лидеры по объему инвестиций, а также представлена отраслевая структура направления инвестирования данных стран.

Ключевые слова: организации с участием иностранного капитала, кластерный анализ, инвестиционная привлекательность

Привлечение достаточного объема инвестиционных ресурсов является необходимым фактором для успешного экономического развития любого субъекта Российской Федерации. Постоянное соперничество регионов между собой делает проблему привлечения иностранных инвестиций на уровне регионов особенно актуальной. В связи с этим, на первый план выходит необходимость выявления регионов наиболее и наименее привлекательных для иностранных инвестиций.

Для определения уровня инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации с точки зрения организаций с участием иностранного капитала была проведена классификация регионов при помощи методов кластерного анализа. Для анализа были использованы следующие переменные, характеризующие организации с участием иностранного капитала (далее ОсУИК) в регионах России:

1) Число организаций с участием иностранного капитала, ед.

2) Инвестиции в основной капитал организаций с участием иностранного капитала, млн руб.

3) Среднесписочная численность работников ОсУИК, чел.

4) Оборот ОсУИК, млрд руб.

5) Производительность труда в ОсУИК

Всего в анализе участвовало 80 субъектов РФ. Временные границы анализа 2000–2016 гг. Расчеты проводились в программе SPSS. Для анализа были использованы метод Уорда и метод k-средних. В результате кластеризации регионов методом Уорда по каждому году анализируемого периода были построены дендрограммы. Анализ полученных дендрограмм показал, что субъекты РФ могут быть разделены на пять кластеров. Состав полученных кластеров представлен в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика кластеров по уровню инвестиционной привлекательности с точки зрения организаций с участием иностранного капитала

№ кластера	Название регионов	Характеристика
1	г. Москва	Наивысший уровень инвестиционной привлекательности
2	Московская область Сахалинская область	Высокий уровень инвестиционной привлекательности
3	1) г. Санкт-Петербург 2) Тюменская область	Субъекты со средней инвестиционной привлекательностью
4	Липецкая область Ярославская область Архангельская область Вологодская область Ленинградская область Краснодарский край Пермский край Нижегородская область Челябинская область Ростовская область Свердловская область Республика Татарстан Хабаровский край Калужская область Новосибирская область	Субъекты с умеренной (ниже среднего) инвестиционной привлекательностью
5	60 субъектов	Наименее инвестиционно-привлекательные регионы

Из таблицы можно сделать вывод, что в отдельный кластер ежегодно выделяется город Москва. Самый наполненный кластер — наименее инвестиционно-привлекательные регионы — содержит 60 субъектов, что составляет 75% от общего числа анализируемых субъек-

ектов. Второй и третий кластеры содержат по 2 субъекта и четвертый кластер содержит 15 субъектов. В таблице 2 представлены средние значения показателей, характеризующие организации с участием иностранного капитала, в каждом кластере.

Таблица 2. Усредненные значения показателей характеризующих ОсУИК в каждом кластере в периоде с 2000 по 2013 гг.

Номер кластера	Число организаций с УИК	Среднесписочная численность работников	Инвестиции в основной капитал млн.руб.	Оборот	Производительность труда
Первый	5783	470	134847,58	8218,89	14,30
Второй	616	66	60032,75	844,40	11,66
Третий	1013	125	57705,30	1461,40	17,95
Четвертый	198	65	21441,41	228,97	3,42
Пятый	82	15	2868,39	30,78	1,77

В таблице кластеры были проранжированы по объему инвестиций в основной капитал. По данным таблицы 2 можно сделать вывод, что первому кластеру, куда входит только г. Москва, принадлежат наибольшие значения по каждому из анализируемых показателей, за исключением производительности труда, значение данной переменной наибольшее в третьем кластере, куда вошли г. Санкт-Петербург и Тюменская область. Следовательно, г. Москва может характеризоваться как субъект с наивысшим уровнем инвестиционной привлекательности для ОсУИК.

Сравнивая второй и третий кластер, важно отметить, что решающим параметром для разделения субъектов на эти два кластера стали не инвестиции в основной капитал, а число ОсУИК, среднесписочная численность работников и производительность труда, средние значения данных показателей в третьем кластере больше чем во втором в 1,6; 1,9 и 1,5 раза соответственно. Тем не менее, Московская и Сахалинская области, составляющие второй кластер, несмотря на меньшее значение числа организаций, имеют немного большие значения объема инвестиций в основной капитал, поэтому могут быть охарактеризованы как субъекты с высоким уровнем инвестиционной привлекательности. Достаточно большой объем инвестиций ОсУИК обусловлен расположением в Сахалинской области территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР). Данные территории имеют особый правовой режим ведения предпринимательской деятельности, который подразумевает наличие ряда налоговых льгот и административных преференций для инвесторов. В Сахалинской области созданы три территории опережающего социально-экономического развития: ТОР «Горный воздух», ТОР «Южная» и ТОР «Курилы». Вышеназванные ТОР созданы с целью развития стратегических направлений экономики региона: туризм, спорт, сельское хозяйство и рыбопромышленный комплекс.

Санкт-Петербург и Тюменская область (третий кластер) являются субъектами со средним уровнем инвестиционной привлекательности.

Субъекты четвертого кластера имеют объем инвестиций в основной капитал 2,3 раза меньший чем субъекты третьего кластера и в 5,7 раза меньше, чем г. Москва. Следовательно, четвертый кластер составляют субъекты с умеренной инвестиционной привлекательностью.

Наконец, субъекты пятого кластера могут быть охарактеризованы как наименее инвестиционно-привлекательные регионы, поскольку средний объем инвестиций в основной капитал ОсУИК в данных субъекта в 7 раз меньше, чем в субъекта четвертого кластера.

На рисунке 1 представлена динамика средних значений инвестиций в основной капитал регионов России по каждому кластеру в периоде с 2000 по 2016 гг.

Рисунок показывает, что наименьшим колебаниям средних значений инвестиций в основной капитал ОсУИК подвержены регионы пятого кластера — имеющие наименьший уровень инвестиционной привлекательности. Самые значительные колебания в значениях инвестиций, ежегодно начиная с 2004 года, наблюдаются в г. Москве. В 2016 году во всех кластерах кроме второго произошел рост среднего значения объема инвестиций. Также видно, что средние значения инвестиций второго кластера в 2009, 2010 и 2014 годах приближаются к значениям данного показателя в третьем кластере.

Далее обратимся к характеристике отраслевой структуры инвестиций организаций с участием иностранного капитала, располагающихся в субъектах РФ (таблиц 3).

Из таблицы 3 видно, что странами-лидерами по инвестициям являются Германия, Япония и США.

Лидирующими отраслями направления инвестиции являются автомобилестроение, производство пластмассовых и резиновых изделий. На втором месте по объему

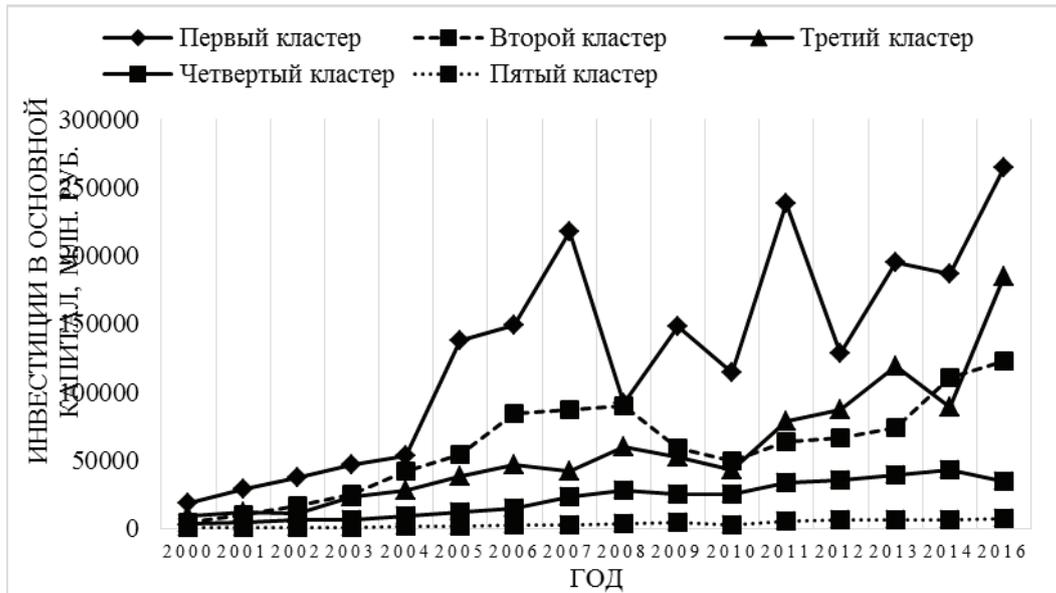


Рис. 1. Динамика средних значений инвестиций ОсуИК в основной капитал регионов России, млн руб., 2000–2016 гг. [1]

Таблица 3. Характеристика инвестиций организаций с участием иностранного капитала, 1998–2017 гг.

Инвестирующая страна	Кол-во охваченных регионов, ед.	Кол-во работающих предприятий, ед.	Общий объем инвестиций, млрд руб., 1998–2017 гг.	Основные отрасли инвестирования
Германия	14	78	186	Автомобилестроение, энергетическое и тяжелое машиностроение, химическая промышленность
Япония	13	20	98,7	Производство пластмассовых и резиновых изделий, автомобилестроение, строительное машиностроение
США	12	33	98	Автомобилестроение, пищевая и химическая промышленность, авиастроение

Источник: составлено автором на основе [2]

инвестиций находятся энергетическое и тяжелое машиностроение, а также пищевая промышленность. В региональном разрезе организации с участием иностранного капитала в большей степени инвестируют в регионы, попавшие в четвертый кластер — с умеренной инвестиционной привлекательностью. Такая ситуация обусловлена тем, что в данных регионах располагаются крупнейшие индустриальные парки и особые экономические зоны промышленно-производственного типа.

Наибольший объем инвестиций в течение 20-ти лет поступил из Германии, логично, что Германия лидирует также и по количеству регионов, охваченных предприятиями и по числу предприятий. Рассмотрим отраслевую структуру инвестиций из Германии. Больше половины всех немецких инвестиций направлено в автомобилестроение — 60%, второе и третье место по объему инвестиций занимают энергетическое и тяжёлое машиностроение и химическая промышленность — 8% и 7% соответственно.

Наибольший процент инвестиций из США (45,2%) направлен в автомобилестроение. Второй по привлекательности для инвестирования отраслью является пищевая промышленность — 15,8% инвестиций. Третье место занимает химическая промышленность — 14,2%.

Практически половина японских инвестиций направлена в производство пластмассовых и резиновых изделий. Второй по привлекательности отраслью является автомобилестроение — 30,5% инвестиций. На третьем месте строительное машиностроение — 8,6%.

Анализ отраслевой структуры инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала показал, что наибольший объем иностранных инвестиций направлен в автомобилестроение — 186,4 млрд.руб. поступило в общем из Германии, США и Японии в периоде с 1998 по 2017 гг. Для немецких и японских предприятий также большой интерес представляет инвестирование в производство пластмассовых изделий — 61,5 млрд руб. Для Германии

и США привлекательной является химическая промышленность — в течение 20-ти лет поступило 28,5 млрд.руб. [2]

В результате проведенного анализа можно выделить следующие особенности инвестирования организаций с участием иностранного капитала в регионах России:

1. Ярко выраженная географическая неравномерность направлений инвестирования. На пять регионов составляющие первые три кластера приходится 33% от общей суммы инвестиций.

2. В основном иностранные инвестиции направлены в Центральный, Северо-Западный и Уральский федеральные округа, в регионы, где располагаются территории опережающего социально-экономического развития и особые экономические зоны промышленно-производственного типа. Такая ситуация связана прежде всего с тяжелыми климатическими условиями восточных и северных регионов, где для создания необходимой инфраструктуры требуются высокие капитальные вложения. Вместе с тем достаточно большая длина транспортного

маршрута выступает серьезным препятствием для организации высокотехнологичного экспортно-ориентированного производства.

3. Наибольший объем инвестиций поступает из Германии, США и Японии. Наиболее привлекательными для инвестирования отраслями являются автомобилестроение, производство пластмассовых и резиновых изделий.

Таким образом, политика по привлечению иностранных инвестиций в регионы России должна носить комплексный характер и учитывать различные формы поступления иностранных инвестиций в страну. В условиях грамотного и эффективного управления ресурсами региона, каждый регион способен быть привлекательным для инвестирования определенным типом иностранных компаний. Для привлечения большего объема инвестиций в тот или иной регион необходимо выявить его уникальность, затем создавать и развивать необходимую инфраструктуру с целью формирования исключительности региона в глазах инвесторов.

Литература:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2000—2017 гг. / Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 11.03.2019).
2. Исследование АИП России: инвестиции в индустриальные парки и ОЭЗ России, 1998—2017 гг. / Ассоциация индустриальных парков России / Режим доступа: <http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/8c8/AIP%20FDI%20research%2097-17%203.pdf>. (дата обращения: 01.03.2019).

Анализ тенденций девелопмента в г. Екатеринбурге с позиций спроса, предложения и инвестиционного потенциала

Гнеушева Евгения Александровна, студент магистратуры

Научный руководитель: Сайфидинов Бурхонидин, кандидат экономических наук, доцент
Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

Девелопмент в Екатеринбурге — это особый вид предпринимательской деятельности, связанной с созданием объектов недвижимости высокого качества, в результате работ по реконструкции (изменению) существующих зданий или проектированием новых объектов недвижимости на определенных земельных участках со значительным увеличением их стоимости.

Девелопер — это специалист (частный предприниматель), который осуществляет создание объектов недвижимости с организацией всех соответствующих процессов создания здания на всех этапах от организации проектирования объекта с выкупом земли и получением лицензии на право строительства, нанимает строительную фирму, осуществляет контроль строительства и смет, а в дальнейшем проводит мероприятия для реализации объекта. Все строительные работы на территории РФ осуществляются в соответствии с Федеральным законом № 214-ФЗ

«Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» [2].

Девелопмент в Екатеринбурге проводится в двух основных видах — speculative (equity) development и fee-development.

Fee-development — это работа за фиксированный гонорар, когда компания-девелопер является только исполнителем проекта, и, как правило, не несет финансовых рисков. Инвестор нанимает девелопера посредством тендера или аукциона для проведения всех этапов девелопмента:

1. разработка концепций в соответствии с пожеланиями заказчика и предварительное рассмотрение проекта;
2. оценка местоположения земельного участка и технико-экономическое обоснование проекта;
3. проектирование и экспертная оценка проекта;

4. заключение контрактов и строительство объекта недвижимости;

5. маркетинг и распоряжение результатами. [4]

Отличительными чертами второго варианта девелопмента — speculative (equity) development является полная разработка и строительство проекта крупной девелопментской компанией и последующая его реализация с обязательным вложением собственных инвестиционных средств, которые являются основой финансовой схемы проекта.

Девелоперами на сегодняшний день являются высокопрофессиональные и разносторонне образованные специалисты или крупные высокоспециализированные компании, которые способны возглавить сложный проект от начала его создания (проектирования) до воплощения (строительства) с маркетингом и реализацией (продажей, арендой или заселением), несущими ответственность за полученный результат. При необходимости заключаются контракты с группами специалистов — архитекторами, юристами, строительными компаниями и брокерскими

фирмами, проводятся расчеты финансовых рисков и изучение рынка недвижимости [3].

В 2017 г. объем ввода многоквартирного жилья в городе составил 923,7 тыс. кв.м, что на 3,9% больше, чем годом ранее. Всего было сдано в эксплуатацию 73 многоквартирных дома с совокупным числом квартир 17079. За первые шесть месяцев 2018 г. застройщики ввели в эксплуатацию еще 15 домов с совокупным количеством квартир 4624.

В целом по итогам 2018 г. также стоит ожидать роста объема ввода многоквартирного жилья. Согласно данным Уральской палаты недвижимости, с июля 2017 г. количество работающих башенных кранов в городе ежеквартально увеличивалось, к июлю 2018 г. темп роста составил 29% [8]. Сегодня в городе работает 120 строительных кранов. Всего в первой половине 2018 г. под строительство жилья застройщиками было заложено более 655 тыс. кв. м. Это больше, чем в два раза превышает показатели аналогичного периода 2017 г. [8]

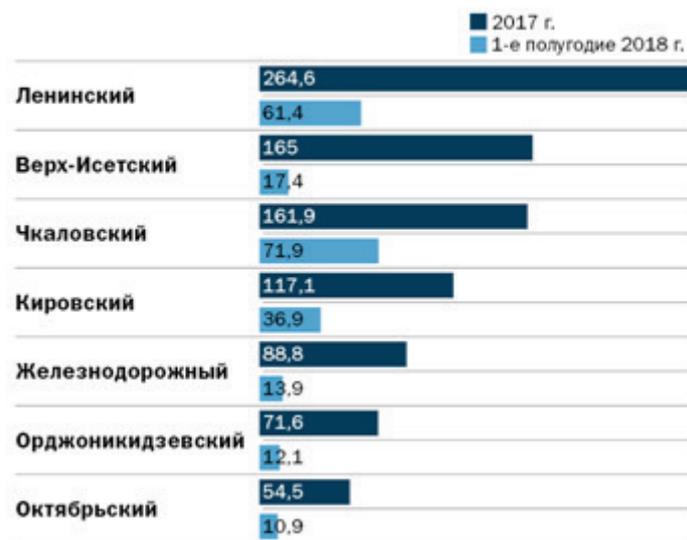


Рис. 1. Объем ввода многоквартирного жилья в разбивке по районам Екатеринбурга, 2017 г. и 1-м полугодии 2018 г., тыс.кв.м. [5]

Драйверами роста запуска строительства новых жилых объектов послужили: высокий спрос на первичном рынке жилья и вступившие в силу с 1 июля 2018 г. поправки в 214-ФЗ «О долевом строительстве» [2]. Главный фактор, определяющий объемы строительства — активность покупателей, в последние полтора года она усилилась. По данным Уральской палаты недвижимости, в 2017 г. число сделок по приобретению жилья на первичном рынке увеличилось на 21%, всего за год было заключено 20,5 тыс. договоров. В первой половине 2018 г. число сделок выросло на 28% в сравнении с аналогичным периодом в 2017 г. и составило 10,4 тыс. договоров [8]. Кроме того, девелоперы постарались привлечь максимальный объем средств дольщиков и начать строитель-

ство новых объектов до вступления в силу законодательных изменений — в рамках прежних правил работы и финансирования стройки. Такие новостройки будут реализовываться на рынке в ближайшие два года, прогнозируют участники рейтинга.

Девелоперы формируют спрос на жилье комфорт- и бизнес-класса. За последние полтора года доля жилья эконом-класса в общем объеме ввода не превышает 30%. В то время как в 2016 г. она составляла 56%. Новая маркетинговая ориентация девелоперов обусловлена тем, что меняется портрет платежеспособного покупателя. С одной стороны, падение ставок по ипотеке сделало покупку квартир доступнее — тем самым простимулировало рост числа сделок на первичном рынке жилья. Сегодня

спрос на квартиры в Екатеринбурге стабилен во всех сегментах — «эконом», «комфорт» и «бизнес», сообщают застройщики. С другой стороны, реальные доходы населения не растут. В борьбе за потребителя девелоперы ищут новые категории потенциальных покупателей. Например, строительство интересных проектов в уже сложившихся районах формирует спрос у покупателей, которые уже имеют квартиры, но задумываются о возможном улучшении жилищных условий, при этом не готовы переезжать из своего района. В то же время девело-

перы конкурируют в плоскости качества по причине того, что запросы покупателя становятся выше. Наиболее заметное повышение стандартов качества можно наблюдать в сегменте массового жилья.

За год стоимость квадратного метра жилья в новостройках города подорожала на 1,7%. По данным аналитического отдела ГК «Новосёл», на июнь 2018 г. средняя цена квадратного метра на первичном рынке жилья составляет 69,3 тыс. руб., что на 1180 руб. дороже, чем в июне 2017 г.

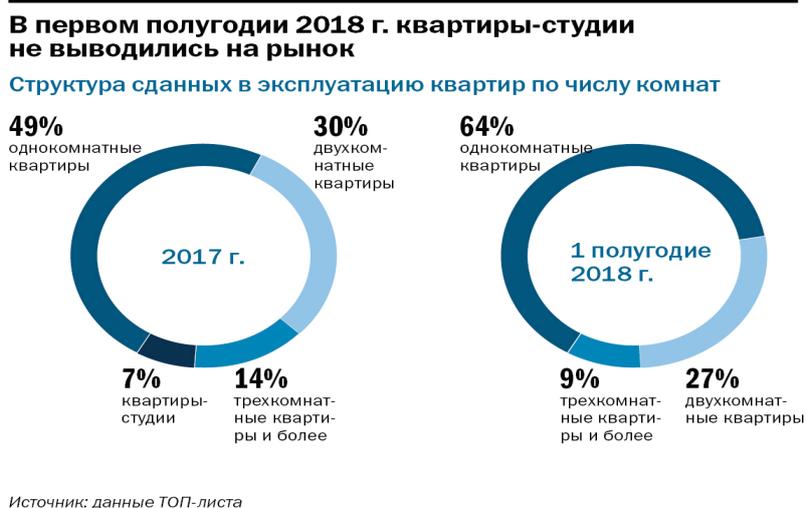


Рис. 2. Структура сданных в эксплуатацию квартир по числу комнат [5]

Сегодня, вкладывая деньги в недвижимость, покупатели больше задумываются о том, как изменится ее стоимость со временем: будет ли дорожать район, будет ли востребованной планировка, сумел ли застройщик заложить решения в проект, позволяющие не только сохра-

нить привлекательность комплекса во время эксплуатации, но и развивать его со временем.

Поэтому мы уделяем пристальное внимание обустройству территории комплекса, его встраиванию в городскую среду.



Рис. 3. Объемы ввода многоквартирного жилья в Екатеринбурге в 2014–2017 гг., тыс.кв.м. [5]

Также характеристики массового жилья меняются: разнообразнее становятся планировки, штучные необычные решения вроде квартир с террасами или антресолями; повсеместно применяется меблировка от застройщика, большое внимание уделяется развитию общественных пространств на первых этажах домов и прилегающей территории.

Разумеется, инструменты покупки также являются крайне важным фактором при принятии решения покупателями. Поэтому мы, например, стараемся предусмотреть все возможные варианты оплаты, какие могут быть удобны покупателям в разных жизненных ситуациях.

Крупные застройщики уже подготовились к законодательным нововведениям. Думаю, меньше строить и вво-

дить жилья девелоперы не будут. Рынок просто будет укрупняться. Сегодня рынок очень конкурентный — и это рынок покупателя. Плюс появляются новые игроки, в том числе федеральные. Объемы и заделы у всех значительные. Стоит обратить внимание, что Центробанк начал увеличивать ставку рефинансирования, пусть пока и незначительно. Поэтому надо смотреть, что произойдет с рынком ипотечного кредитования. Все мы понимаем, чем выше кредитные ставки на жилье, тем меньше людей смогут это жилье купить.

В то же время, если рынок готов поглощать определенное количество метров по определенной цене — как бы ни складывались обстоятельства — девелоперы будут строить, пусть даже за счет снижения коммерческой маржи.

Литература:

1. Федеральный закон от 1 июля 2018 г. № 175-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями от 25 декабря 2018 г.)
3. Недвижимость Екатеринбурга: вне спроса и предложения // Режим доступа: URL: <http://urbc.ru/1068013265-nedvizhimost-ekaterinburga-vne-sprosa-i-predlozheniya.html>
4. Попов А. Правила бизнеса изменились. Почему теперь надо брать в найм именно предпринимателей // Режим доступа: URL: <http://ekb.dk.ru/news/pravila-biznesa-izmenilis-pochemu-teper-nado-brat-v-naym-imenno-predprinimateley-237107579>
5. Российский статистический ежегодник за 2018. М.: Росстат. 2019.
6. Стихина Е. Тайная проверка девелоперов города. Что с ними не так? // Режим доступа: URL: <http://ekb.dk.ru/news/rabotayut-edva-li-na-tret-ot-vozmozhnoy-effektivnosti-taynaya-proverka-developerov-goroda-237100404>
7. Топ-10 надежных застройщиков Екатеринбурга // Режим доступа: URL: <http://delovoy-kvartal.ru/top-10-nadezhnyh-zastroyshhikov-ekaterinburga/>
8. Официальный сайт Уральской палаты недвижимости. // Режим доступа: URL: <https://upn.ru/>

Трансформация профессии «банкир» в условиях цифровой экономики

Доронин Дмитрий Сергеевич, студент магистратуры
Московский гуманитарный университет

В современном мире информационные и цифровые ресурсы все больше и больше используются людьми. Развитие цифровых технологий способствовало достижению успеха практически во всех сферах, будь это повседневная жизнь или какой-либо сектор экономики государства. Таким образом, банковская система так же не осталась в стороне от такого процесса как цифровизация экономики.

Банки активно развивают интернет-банкинг и различные аналитические программы. Давайте представим, что интернет-банкинг — это как филиал банка, одновременно обслуживающий сотни тысяч клиентов и в котором не существует очередей. Если представить филиал банка с такими же функциональными возможностями, то такой

филиал может занять не один десяток кварталов в городе. К этому добавляется не один десяток работников, аренда помещений, техническое и программное обеспечение, коммуникации. Интернет-банкинг позволяет банку сократить расходы и увеличить в разы продажи при качественном и высокоэффективном сервисе. Развитие онлайн-банкинга дает массу преимуществ для банков. В первую очередь это сокращение затрат на оплату труда, за счет сокращения штата своих сотрудников. Это достигается благодаря тому, что множество операций клиент выполняет сам со своего смартфона либо компьютера. Клиент благодаря данному цифровому сервису может выполнять такие действия как просмотр остатка и истории

движения денег на карте, счету, депозите, пополнение электронных кошельков, блокировка/разблокировка банковской карты, открытие и закрытие счёта, пополнение вклада и многое другое. Нагрузка на работников снижается, скорость обслуживания увеличивается, и количество мелких операций возрастает.

Банки охотно инвестируют в цифровое развитие себя, желая максимально сокращать расходы и увеличивать прибыль в будущем. Например, в 2016 году ПАО «Сбербанк» потратил 23 млрд рублей на IT-услуги у компании АО «СберТЕХ» для соответствия с мировыми стандартами. Поскольку, не все банки смогут инвестировать в развитие интернет-банкинга, это и приведет к их резкому сокращению, и оставит на рынке только самые крупные и надежные. [3]

Помимо интернет-банкинга, так же развиваются различные софт-программы для анализа банковских операций, клиентов и прогнозирования экономических процессов. Например, одна из таких — это программа для автоматизации продаж банковских продуктов под названием *brm'online bank sales*. Система ведет банковского менеджера от составления полного портрета юрлица для оценки его потребностей, инвестиционной привлекательности и потенциальной доходности до выбора оптимальной стратегии сделки. Уникальный для продукта финансового рынка интуитивно понятный интерфейс делает работу пользователя максимально простой и удобной.

Сейчас очень мощно развиваются технологии «искусственного интеллекта», многие сферы стремятся осуществить переход к нейронным сетям. Например, с помощью них, можно проводить анализ кредитоспособности клиентов. Прогнозируется, что через несколько лет программа сможет принимать решения на уровне человека-специалиста, и совершать минимум ошибок. Помимо

этого, нейронные сети уже используются в сфере безопасности. [4]

Security Pacific National Bank запустил рабочую группу для предотвращения мошенничества направленную на автоматическое, посредством искусственного интеллекта, противодействия несанкционированному использованию дебетовых карт в банкоматах и магазинах.

Что же касается самой профессии банкира, то она под воздействием развития тех сервисов и технологий терпит множество изменений. На менеджера банка, исходя из описанных мною процессов цифровизации банковской сферы, будут возложены другие обязанности. Во-первых, изменится вид место и вид обслуживания клиентов. Обслуживание и консультация клиентов будет происходить в режиме видео-моста либо посредством общения в онлайн-чате с клиентом, что позволит мгновенно решать все вопросы клиента. Изменится и поиск новых клиентов для банковского менеджера. Благодаря развитию социальных сетей, менеджеру станет легче находить новых клиентов, социальная сеть для него будет как гигантская база потенциальных клиентов, которым можно предлагать банковские услуги.

Изменяется и требования к сотрудникам, от них будут ожидать некоторые знания программирования, навыков уверенного пользователя ПК и высокая социальная активность, которая позволит находить еще больше клиентов в социальных сетях. Для сотрудников банка, которые занимаются аналитической деятельностью, на первый план выйдут не экономические знания, а умения пользоваться новейшими программами для аналитики.

Таким образом, можно сделать вывод, что дальнейшая цифровизация банковской деятельности приведет к существенным изменениям требований к квалификации банковских служащих и постоянному повышению квалификации.

Литература:

1. Белозеров, С. А. Банковское дело: Учебник / С. А. Белозеров, О. В. Мотовилов. — М.: Проспект, 2015. — 408 с.
2. Костерина, Т. М. Банковское дело: Учебник для академического бакалавриата / Т. М. Костерина. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 332 с.
3. Искусственный интеллект в банках и финансовом секторе, информация с сайта <http://fintech-ru.com>
4. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года информация с сайта <http://spkurdyumov.ru>

Актуальные проблемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в России

Доронин Дмитрий Сергеевич, студент магистратуры
Московский гуманитарный университет

Развитие экономики в России непосредственно зависит от предприятий малого и среднего бизнеса, так как они составляют внушительную долю от ВВП страны.

В России этот показатель составляет порядка 20–21% (по данным из отчета службы государственной статистики от 1 марта 2018 г.) [6]. В экономически развитых странах,

таких как США, Германия, Франция, Китай эти цифры составляют 58%, 67%, 60%, 70% соответственно. Предприятия малого и среднего бизнеса крайне важны для развития национальной экономики, так как они решают огромное количество проблем и задач, например, уменьшение численности безработных или снижение уровня инфляции, посредством того, что для множества мелких компаний не грозит монополизация рынка.

Такой низкий показатель для России связан во многом с неэффективностью их финансирования, что влечет дефицит средств для осуществления операционной и инвестиционной деятельности. У предприятий малого и среднего бизнеса наблюдается множество трудностей к доступу источников финансирования, отсюда легко сделать вывод о том, что проблема кредитования малых и средних предприятий стоит довольно остро.

Таким образом, к основным проблемам со стороны банков можно отнести то, что множество компаний данного сектора до сих пор используют «серые» схемы ведения бизнеса, в которых бухгалтерская отчетность сильно искажена, с целью снижения налоговых выплат. В связи с этим, многим предпринимателям становится невозможно подтвердить необходимый официальный уровень своих доходов и платежеспособности, а банки в свою очередь не могут провести оценку и анализ заемщика в должной мере.

Помимо этого, значительная часть предприятий малого и среднего бизнеса занимает довольно неустойчивую позицию на своих рынках, не имеют регулярного необходимого дохода, а также вызывает определенные сомнения в своей платежеспособности.

Отсюда вытекает следующая проблема, которая заключается в том, что предприятия не имеют возможности предоставить какую-либо собственность в залог. Как правило, недвижимость, помещения, транспорт, оборудование арендуются, но не покупаются. Продукция, которую производит предприятие, не обладает высокой ликвидностью. Если же получение кредита не связано с залоговым обеспечением, то банк увеличивает процентную ставку, уменьшает выдаваемую сумму и срок, для того, чтобы снизить свои кредитные риски. Такие условия кредитования для малых предприятий становятся не выгодными.

Еще одной важной проблемой является низкая финансовая грамотность предпринимателей. Часть заемщиков не может грамотно спланировать свои кредитные займы, другие не знают, как эффективно потратить свои денежные средства, у остальных нет хорошего бизнес-плана. Порой трудности возникают даже с предоставлением пакета документов, необходимого для получения кредита, из-за отсутствия правильно сформированной отчетности.

Также существует ряд трудностей, которые характерны для предприятий, находящихся в различных регионах страны.

Во-первых, это краткосрочность финансовых ресурсов, банки в регионах существуют за счет краткосрочных вкладов населения. Учитывая краткосрочность

и неустойчивость такой ресурсной базы, банки просто не имеют возможности предоставлять долгосрочные займы для предприятий малого и среднего бизнеса. Долгосрочные займы помогли бы развиваться и модернизировать свое производство.

Во-вторых, у небольших банков наблюдается низкая эффективность оценки и анализа заемщиков. Отсюда и вытекает общая сумма просроченной задолженности предприятий малого и среднего бизнеса. Если рассматривать период с 01.01.2015 по 01.01.2018, то сумма увеличилась с 365445 млн руб. до 681001 млн руб., почти двукратное увеличение связано с тем, что большинство организаций обанкротились. Будь у банков более гибкая система мониторинга, анализа и оценки заемщиков, этих убытков можно было бы избежать.

В-третьих, это небольшой размер региональных банков. Для таких кредитных организаций выдача средних займов для обновления производственной базы для предприятий несет огромные кредитные риски, а то и попросту нарушением нормативов Банка России (Н6 — норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков; Н7 — норматив максимального размера крупных кредитных рисков) [2].

Для решения выявленных проблем автором статьи предлагается следующий комплекс мер:

1. Государству следует определиться со стратегией развития, а также разработать и реализовывать новые программы кредитования, которые бы удовлетворяли и банки, и заемщиков. Например, предлагать предприятиям, работающим в наиболее приоритетных направлениях, особые условия кредитования.

2. Сформировать нормативно-методическую основу для кредитования малого и среднего бизнеса, включающую стандарты, методики и положения о кредитовании.

3. Внедрить универсальную систему внутрибанковского мониторинга финансового положения и пользования полученных кредитов субъектами малого и среднего бизнеса.

4. Провести комплекс мер по минимизации кредитных рисков и обеспечению совершенствования страхования этих рисков.

5. Модернизировать систему рефинансирования и реструктуризации портфелей ссудной задолженности.

6. Для банков в качестве ресурсной базы использовать не краткосрочные вклады физических лиц, а более долгосрочные вложения, которые смогли бы повысить возможный срок кредитования.

7. Обеспечить формирование специальных структур, методически управляемых Банком России, которые будут способствовать получению предприятиями сектора МСБ технической и информационной поддержки по вопросам, связанным с кредитованием. [4]

8. Проведения со стороны государства различных лекций, тренингов, форумов, которые поспособствовали бы повышению финансовой и юридической грамотности предпринимателей.

На мой взгляд, данные направления смогли бы значительно снизить риски банков, создать более простые и выгодные условия получения кредитов для сектора

предприятий малого и среднего бизнеса, и в целом обеспечить развитие данного сектора национальной экономики.

Литература:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N209-ФЗ
2. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» С изменениями и дополнениями от 27 декабря 2018 г.
3. Инструкция Банка России от 28 июня 2017 года № 180 И «Об обязательных нормативах банка»
4. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 23.11.17).
5. Столбовская Н. Н., Коликова Е. М. Особенности применения индекса удовлетворенности и лояльности для оценки глубины отношений банка с клиентами условиях // International Scientific Conference Russia and EU: Development and Horizons November 18–18.2016. Ростовского государственного экономического университета (РИНХ), 2016г
6. Ионова А., Сараев А., Коршунов Р. Обзор: Кредитование малого и среднего бизнеса в России: вышли в ноль [Электронный ресурс]. — 13.09.2016. — 18с.
7. Сайт федеральной службы государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/>
8. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cbr.ru/>

Принципы оценки инвестиционной привлекательности предприятий нефтяной промышленности

Иванова Кристина Владимировна, студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В статье представлены основные существующие принципы оценки инвестиционной привлекательности предприятий, а также предложены принципы для выбора показателей для оценки инвестиционной привлекательности предприятий нефтяной промышленности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, оценка, нефтяная промышленность.

Проанализировав существующие методы и методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий нефтяной промышленности можно прийти к выводу, что на сегодняшний день не существует единого подхода и единых методологических принципов для выбора показателей, применяемых для оценки инвестиционной привлекательности.

Основным недостатком рассмотренных методик является то, что нет единого методологического обеспечения, т.е. не разработаны принципы, в соответствии с которыми выбираются принципы оценки, нет формул, способов расчета и интерпретации полученных результатов.

Рассмотрим основные принципы оценки инвестиционной привлекательности предприятий. Существующие принципы можно классифицировать в 2 большие группы:

- 1) Методологические принципы;
- 2) Операционные принципы.

Первая группа включает в себя анализ таких критериев, как результативность, адекватность, корректность, системность, комплексность.

Принцип результативности предполагает, что для предприятия важно достижение положительного эффекта, т.е. насколько конечный финансовый результат будет превосходить затраченные на реализацию средства.

Под адекватностью понимается, что прежде чем направлять средства под инвестиции, необходимо провести анализ производственной и финансовой деятельности, а также анализ рисков, которые могут возникнуть в будущем.

Принцип системности означает, предприятие это система, которая взаимосвязана и взаимодействует друг с другом. На основании этого можно сделать вывод, что если происходят изменения в одной системе, это приведет к изменениям в других системах структуры предприятия. Поэтому изменения должны планироваться комплексно и с учетом межфункциональных связей между подсистемами предприятия.

Комплексность означает, что на предприятии необходимо проводить всесторонний анализ, включающий в себя анализ экономических, политических, производственных

и социальных последствий, которые могут возникнуть при принятии различных инвестиционных решений.

Принцип разнохарактерности показателей означает, что для оценки инвестиционной привлекательности необходимо выбирать разнотипные показатели с целью комплексной оценки предприятия.

Вторая группа принципов включает в себя принципы учета финансовых вложений с применением средств информационно — вычислительной техники.

На сегодняшний день в России основное распространение получило моделирование. При оценке инвестиционной привлекательности создается определенная модель, в которую заносятся все необходимые экономические показатели. Нередко предпочтение отдаётся симплификации или интерактивному режиму функционирования системы, в соответствии с которой, программа анализирует несколько «сценариев» влияния различных факторов на оценку инвестиционной привлекательности предприятия.

Таким образом, для оценки инвестиционной привлекательности предприятий нефтяной промышленности целесообразно применение следующих принципов:

- 1) принцип системности показателей и их комплексности;
- 2) принцип разнохарактерности показателей;
- 3) 3) принцип результативности и адекватности.

Для того, чтобы разработать методику оценки инвестиционной привлекательности, объективно оценивать ее уровень и применять полученные результаты при при-

нятии управленческих решений необходимо обосновать круг основных показателей, на основе которых будет производиться расчет.

При выборе и обосновании показателей оценки инвестиционной привлекательности необходимо учитывать следующие требования:

- 1) логическая связанность показателей оценки инвестиционной привлекательности с инвестиционным процессом;
- 2) научная обоснованность и объективность показателей;
- 3) простота и доступность расчета;
- 4) конкретность и однозначность интерпретации полученных результатов

Также при выборе показателей следует придерживаться следующих принципов:

- 1) минимальной существенной достаточности — означает, что количество показателей для оценки должно быть минимальным, но достаточным для реализации поставленной цели;
- 2) информационной доступности — означает, что все применяемые показатели должны быть размещены в открытых источниках.

Таким образом, сформированная система показателей на основе предложенных принципов, позволит произвести расчеты, оценить инвестиционную привлекательность предприятия и принять управленческие решения относительно возможности привлечения инвестиций в деятельность организации.

Литература:

1. Валинурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью [Текст]: учебник / Л. С. Валинурова, Казакова О. Б. М. — КНОРУС, 2005. — 384 с.
2. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации [Текст] / Д. А. Ендовицкий. — М.: Издательский дом «КноРус», 2010. — 374 с.
3. Иванов В. А. Сравнительный анализ методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] / В. А. Иванов, К. Г. Авакян // Вестник Удмуртского университета. — 2010. — Вып. 3. — С. 22–28.
4. Матвеева М. А. Определение инвестиционной привлекательности предприятия путем анализа его финансового состояния [Текст] / М. А. Матвеева // Проблемы современной экономики. — 2012. — № 4 (44). — С. 205–209.
5. Матвеев Т. Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия [Электронный ресурс] / Т. Н. Матвеев // Электронное научное издание «Труды МГТА: электронный журнал» — URL: <http://mgta.ru/gu/nauka/trudy-mgta-elektronnyj-zhurnal/> (дата обращения: 20.03.2019).
6. Фарушкина Ю. М. Анализ финансового состояния и инвестиционная привлекательность организации // Молодой ученый. — 2014. — № 7. — С. 421–423. — URL <https://moluch.ru/archive/66/11016/> (дата обращения: 02.03.2019).
7. Юхтанова Ю. А., Братенкова А. В. Методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия и их сравнительная характеристика // Молодой ученый. — 2016. — № 9. — С. 780–787. — URL <https://moluch.ru/archive/113/28810/> (дата обращения: 27.03.2019).

Conflict management within organizations

Chiriac Lilia, Ph D., associate professor
 Technical University of Moldova (Kishinev)

Within the organizations open to change, there is an increased risk of conflict. Changes in the enterprise generate conflicts that exert influence on the organization’s performance, and therefore effective conflict management is recommended. Conflict, contestation and rivalry between individuals / employees is the fact that employees of organizations are individuals with personalities, principles and values systems, instruction levels, devotion and different behaviors, and last but not least the competition among themselves for power and resources.

Conflict is tension identified among employees within the organization that have to interact to accomplish a task, make a decision or solve a problem, but the views and interests of the parties are contradictory, therefore parties manifested backlash and reciprocal criticism.

According to a recent article in Forbes «between 60 and 80 per cent of difficulties faced by the organizations result in tensioned relations between employees.» According to research results published in Conflict Study at the workplace (in the UK) in 2010, 40% of the complaints registered in labour courts refer to workplace relationships [3]. Conflict triggering can be a clue to managers and organization’s employees about the changes that are about to emerge.

The notion of «conflict» refers to both the conflict with negative effects and the positive conflict, with beneficial effects on the individual, on the group or on the organization. Positive conflict can test ideas, can stimulate the generation of alternatives for a decision and can prevent from making hasty decisions, can raise the level of understanding of the issues, increase involvement of members, can stimulate interest and interaction, creative thinking and thus the quality of decisions and adhering to their implementation [1]. The conflict is considered favorable to change, generating ideas, beneficial to the evolution of organizational processes, motivating people to solve problems and adopt creative behavior. The negative conflict causes the waste of resources, time and money. Inefficient resolution of conflicts causes management difficulties due to stressful situations, discomfort, indifference, less motivation in managerial activity. A conflict can help shape borders and personal identities and boost creative and innovative solutions of situations.

The manager of the organization, among the many duties exercised, is also responsible for managing and resolving conflicts that may arise between employees of the organization. In order to prevent, avoid, or resolve conflicts, the manager should develop specific abilities and skills: communication and negotiation skills; the ability to act promptly; skills to improvise and apply the accumulated experience; the skills of application at the right time and place of conflict resolution techniques and methods, etc. Permanent communication

with subordinates, collaborators, and managers allows identifying the causes of the conflict appearance and selecting the best way to solve it, a decision influenced by the exchange of ideas, experience and the link between managerial levels within the organization.

The timely settlement and prevention of conflicts is directly related to addressing the issue of quality communication within organizations through a well-thought-out and analyzed informational system, which contributes to making an optimal decision and ultimately achieving the goals. Conflict resolution also contributes to maintaining a steady and balanced state of activity and avoiding further disturbances [2, p. 152].

In specialized literature, we find various approaches regarding conflict resolution within the organization. One of them states that «solving the conflict involves its liquidation through analytical methods, which suppose the accession to the root of the problem and the achievement of a result that is seen by both parties as a permanent solution to the problem [5, p. 42]. » If a conflict is not liquidated, it can be directed to benefit from it.

Managers of an organization have the ability to apply various conflict management and resolution strategies. Optimal strategy is identified depending on the type of conflict, the specific context and the possible consequences of conflict resolution. To resolve conflicts, managers are advised to adopt one of the organizational conflict resolution strategies:

- Deviation strategy (avoidance);
- Acquisition-oriented strategy (adaptation);
- Competitive Strategy;
- Compensated strategy;
- Collaborative strategy.

The five approaches to the conflict reflect different degrees of imposing and cooperation. As it can be seen, the cooperative response is intended to satisfy the interests of the parties involved in the conflict, while the duty of imposing focuses on the satisfaction of personal interests. In other words, the extent of cooperation emphasizes the importance of the relationship between the interacting parties, while the size of the imposing emphasizes the importance of the outcome [4].

– **A detour strategy (avoidance)** — involves adopting a passive behavior towards the other party involved in the conflict. The parties involved do not do any an attempt to understand the cause of the conflict.

Conflict management through detour strategy (avoidance) is recommended to be applied in the following situations:

- the importance of the problem and the outcome is reduced,
- lack of motivation for personal involvement in conflict,
- resolution of the conflict requires additional information,
- time is limited to solving the conflict,

- the conflict can be solved by other people.
- maintaining the relationship between the parties is a moment of priority.

– **Accommodation-oriented strategy (adaptation)** — it is adopted if one party drops its own opinion in favor of the other party involved in the conflict. Divergences are minimized in an attempt to reach an understanding.

Conflict management through accommodation-oriented strategy (adaptation) is recommended to be applied in the following situations:

- maintaining good relationships at work,
- the conflict situation was triggered between the leader and the subordinate and the employee has no other option,
- the importance of the result is small,
- the conflict would be well solved in a short time.

– **Competition-oriented strategy** — it is recommended if the conflict participant has sufficient means, he / she is determined to achieve his / her own interests to the detriment of the other. This type of conflict management requires that parties do not cooperate and intend to achieve their own interests at the expense of the other person. In the competition-oriented strategy, absolute priority is given to the own goals, since conflict-makers only act to achieve their own goals, often involving authority structures. This strategy is considered to be a way of addressing the power-oriented conflict, using any kind of power that seems appropriate to defend a position deemed correct or simply winning at all costs.

Conflict management through competition-oriented strategy is recommended to be applied in the following situations:

- triggering the conflict between the leader and the subordinate,
- maintaining a distance relationship is acceptable,
- the urgency and speed of making a decision,
- the need to defend some values or policies.

– **The compromise strategy** — lies between the «competition» and «adaptation» approach and consists in solving conflict issues through mutual concessions, both sides achieving some satisfaction. The compromise is one of the most common methods of solving conflicts between groups that require sharing or divide resources.

Conflict-based management is recommended to be applied in the following situations:

- problems are of greater complexity and are important for both parties;

- there are difficulties in identifying accessible solutions,
- there exists a similar interest for both sides,
- the conflict can be settled through negotiation,
- reasons are identified for developing mutually beneficial relationships between the conflicting parties.

– **Collaborative strategy** — is rarely applied because participating in the conflict must succeed in mutually accepting the goals and acting together to achieve the best result. In this case, trust and mutual sincerity are the indispensable conditions for solving the problems.

Conflict management through collaborative strategy is recommended to be applied in the following situations:

- maintaining lasting relationships is very important,
- there is no time limit in solving the conflict situation,
- resolution of conflicting issues can not be postponed,
- conflict situation involving parties from different hierarchical level.

For any type of organizational conflict, a strategy for solving it can be identified. Thus, managers have at their disposal various conflict resolution strategies. But regardless of the chosen strategy, there are preliminary actions that could increase the chances of success: correctly identifying the subject of conflicts, narrowing the conflict field, and expanding the range of conflict resolution possibilities. As a result of the analysis of conflict management strategies, the following recommendations on the position and action of managers in conflict prevention, management and resolution within the company are outlined: identifying the type of conflict facilitates the choice of the optimal strategy for solving it; conflict is inevitable in organizations, so conflict must be resolved; each of the parties involved in the conflict would gain benefits by identifying common interests for the parties; avoiding quick decision-making can increase their objectivity, it is recommended to study the profile of employees in order to know their typical reactions to different types of conflict. Effective conflict management helps to increase performance in the company's business, the emergence and promotion of new ideas, the reformulation of the company's objectives, the removal of tensions in the labour force, the streamlining of the discussions between the members of the organization. In organizational activity, conflicts are inevitable. These can both generate productivity detriments, as well as quicken the dynamism and progress in the field of business, which depend on the way the conflicts are managed.

References:

1. BABOȘ AL., RIZESCU AL. Considerații privind gestionarea comunicării stărilor conflictuale. // URL: http://www.armyacademy.ro/reviste/3_2005/a19.pdf (дата обращения: 20.03.2019).
2. BURLACU N. Bazele managementului: curs universitar. — Chișinău: ASEM, 2006. — 207 с.
3. Gestionarea conflictelor. //URL: <https://www.thomasinternational.net/ro-ro/business/solutions/conflict-management/> (дата обращения: 20.03.2019).
4. Ionescu D. Managementul Conflictelor. // URL: https://www.academia.edu/19191915/Managementul_Conflictelor (дата обращения: 20.03.2019).
5. STOICA-CONSTANTIN A. Conflictul interpersonal: prevenire, rezolvare și diminuarea efectelor. — Iași: Polirom, 2004. — 304 с.

Оценка показателей инвестиционной деятельности страховых компаний

Кривцова Виктория Сергеевна, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В современном мире усиление глобализации, усиливающиеся явления конвергенции в финансовом секторе, появление новых финансовых инструментов, а также быстрое развитие информационных технологий стимулируют участников страхового рынка к внедрению новых подходов и методов управления безопасным бизнесом. Сегодня главная задача страховых компаний заключается не только в разработке и продвижении страховых продуктов, но и в эффективном распределении внутренних и заемных ресурсов.

Эффективность деятельности страховой компании, укрепление ее конкурентных позиций на рынке, рост ее рыночной стоимости во многом зависят от уровня инвестиционной активности страховой компании. В связи с этим нам необходимо оценить инвестиционную деятельность страховых компаний и найти новые возможности для их активизации.

Значительный вклад в теоретико-методологические основы организации инвестиционной деятельности страховых компаний внесли Хейман (2006), Роуланд, Либенберг (2010), Поттье (2007), Чен (2007), Баббел (2001), Томас (2005) и другие. Однако вопрос количественной и качественной оценки инвестиционной деятельности страховых компаний раскрыт не полностью, несмотря на его актуальность и практическую значимость. Целью данной статьи является оценка характеристик инвестиционной деятельности страховых компаний и поиск путей повышения их эффективности.

Под инвестиционной деятельностью страховых компаний понимается цель полностью реализованного процесса инвестирования как внутренних, так и заемных средств (в соответствии с законодательством) в объекты реального и финансового секторов экономики с целью получения экономических выгод как для страховщика, так и для застрахованного (для договоры добровольного страхования жизни). Поэтому предлагается проводить оценку инвестиционной деятельности страховых компаний с учетом взаимозависимости их следующих комплексных характеристик на основе интегральных показателей:

1. инвестиционный потенциал (характеризует фактические и потенциальные инвестиционные ресурсы);
2. эффективность инвестиционной деятельности (определяет реализацию инвестиционных возможностей);
3. инвестиционный риск (отражает реальную или потенциальную вероятность возникновения страховых случаев, которые могут привести к частичной или полной потере средств страховой компанией при осуществлении инвестиционной деятельности).

Проанализировав существующие подходы к оценке инвестиционного потенциала страховых компаний, следует

отметить, что большинство авторов рассматривают его как сумму страховых резервов и собственного капитала. На наш взгляд, такой подход не учитывает сложности инвестиционного потенциала, исключая роль организационного и информационного обеспечения инвестиционного процесса. Более того, эти подходы не учитывают потенциальное увеличение инвестиционных ресурсов страховых компаний.

Предлагается проводить оценку инвестиционного потенциала по следующим подсистемам:

1. ресурсная подсистема:
 - уровень собственного капитала;
 - уровень чистых страховых резервов;
 - уровень долговой нагрузки;
 - отношение страховых премий к страховым резервам;
 - уровень убыточности страховых операций;
 - доля перестрахования в страховых резервах;
2. организационная подсистема:
 - сотрудничество с компанией по управлению активами;
 - средний стаж работы должностных лиц;
3. информационная подсистема:
 - уровень автоматизации бизнес-процессов;
 - уровень раскрытия информации.

Определение уровня инвестиционного потенциала страховой компании включает в себя оценку следующих параметров:

- фактический уровень инвестиционного обеспечения страховой компании;
- существующий потенциал функционирующих участников рынка страхования жизни;
- возможности увеличения инвестиционного потенциала с учетом существующих условий страхового рынка.

Следующим этапом оценки инвестиционной деятельности страховой компании является расчет ее эффективности. Выбор данного показателя объясняется тем, что его расчет поможет определить уровень эффективности и качества инвестиционной деятельности страховой компании и проанализировать степень ее зависимости от страховой деятельности. Следовательно, инвестиционная и страховая деятельность неразрывно связаны с точки зрения покрытия операционных убытков из-за инвестиционного дохода в результате усиления конкуренции на рынке и соответствующего демпинга цен на страховые услуги, а также возникновения совокупного застрахованных убытков.

Эффективность инвестиционной деятельности оценивается на основе параметров, характеризующих размер инвестиционного дохода (доля финансовых ресурсов в структуре активов), отношение инвестиционного дохода к общему доходу, отношение инвестиционного дохода к инвестиционным премиям, сумма вложенных средств,

доля инвестиций в структуре источников финансирования, достаточность страховых резервов.

Ключевым элементом анализа инвестиционной деятельности страховых компаний является степень их риска. Поскольку страховщики выполняют роль гарантов финансовой устойчивости отдельных предприятий и экономики в целом, существует явная необходимость в выявлении инвестиционных рисков, их постоянном мониторинге и количественной оценке, выявлении причин и поиске возможных способов минимизации их негативного воздействия. Основными методами оценки инвестиционных рисков страховых компаний являются:

1. Сценарный подход, основанный на разработке сценариев для различных сегментов финансового рынка с указанием прогнозной цены и доходности финансовых активов с вероятностью возникновения каждого сценария.

2. Стресс-тестирование — это комплекс методов, используемых для оценки возможных изменений стоимости объектов инвестирования в случае финансовых чрезвычайных ситуаций.

3. Методы статистического анализа, которые учитывают стоимость финансовых активов в предыдущие периоды, позволяя не только оценить влияние системных факторов, но и определить величину потенциальных потерь за определенный период времени. Наиболее распространенными методами статистического анализа являются:

— величина риска (VaR) — денежная оценка максимально возможных потерь от финансового инструмента

за определенный период времени. Для измерения VaR используются методы корреляционного анализа, исторического моделирования и метод Монте-Карло;

— короткое падение риска (SaR) определяет средний размер убытков от инвестирования в конкретный финансовый инструмент;

— среднее квадратичное отклонение;

— метод эквивалентного финансового инструмента использует замещающий финансовый инструмент с аналогичными характеристиками, в то время как его стоимость считается ценой риска.

4. Коэффициентный подход, позволяющий выявить факторы потенциальной потери ризлитором финансовой устойчивости из-за ухудшения качества инвестиционного портфеля.

Таким образом, с ростом конкуренции на рынке развитие страховых компаний возможно за счет реализации мер, направленных на стимулирование инвестиционной деятельности и определение их стратегических направлений. В процессе разработки и выбора инвестиционных стратегий необходимо учитывать уровень внутренних инвестиционных ресурсов страховых компаний, а также изменения внешних условий их функционирования, что может вызвать необходимость корректировки поставленных целей и задач. Оценка характеристик инвестиционной деятельности страховых компаний является связующим звеном между анализом и принятием управленческих решений в отношении инвестиций.

Литература:

1. Архипов А. П. Страхование: учебник / А. П. Архипов. — Москва: КноРус, 2016. — 336 с.
2. Журавка Е. С. Особенности формирования инвестиционного потенциала страховых компаний // Банковская система: устойчивость и перспективы развития. Сборник научных статей седьмой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики. Пинск: Полесский государственный университет, 2016. С. 56–59.
3. Рыбин В. Н. Основы страхования: учебное пособие / В. Н. Рыбин. — Москва: КноРус, 2016. — 232 с.
4. Скамай, Л. Г. Страхование: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Л. Г. Скамай. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 322 с.

Технология BIM в организации и управлении инвестиционным проектированием в строительстве

Куркуедов Виктор Викторович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет

Человечество с момента его появления все время что-нибудь строит. Состояние строительной отрасли в полной мере всегда характеризует и отражает степень развития всего общества, в связи с тем, что в строительстве используются самые современные и передовые знания, изобретения и научно-технические достижения.

На современном этапе развития общества таким достижением вполне оправданно можно считать информационное моделирование зданий или технологию BIM.

«Информационное моделирование зданий (от англ. Building Information Modeling), сокращенно BIM — это процесс, в результате которого формируется инфор-

мационная модель здания (от англ. Building Informational Model), также получившая аббревиатуру BIM» [3]. Данная технология показывает, что при моделировании важна не просто геометрия объекта, а информация о его свойствах, и эта информация может содержаться в модели и при необходимости извлекаться из нее.

Применение технологии BIM в организации и управлении инвестиционным проектированием трудно переоценить. Информационная модель здания, сооружения, иного объекта строительства (для упрощения дальнейшего изложения будем использовать термин «Информационная модель здания», хотя более пространственное понятие данного термина может подразумевать любой строительный объект, а не только здание) начинает формироваться на ранней стадии зарождения инвестиционного проекта, что значительно увеличивает качество технико-экономических обоснований и расчетов, производимых в рамках организации инвестиционного проекта. При управлении инвестиционным проектированием технология BIM дает возможность оперативно внести изменения в информационную модель здания и тут же, максимально быстро получить обновленные итоговые данные, которые изменяются вследствие внесения изменений. Такая возможность повышает качество принятия организационных решений при управлении инвестиционным проектом. Информационная модель здания может эффективно использоваться на всех стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта — начиная с первоначального замысла проекта и заканчивая ликвидацией объекта строительства (по истечении срока его эксплуатации). Технология BIM позволяет уже на стадии проектирования нового объекта рассчитывать его эксплуатационные, в первую очередь энергетические и экономические характеристики. В полной мере обеспечивается необходимость работы с проектом строительного объекта в период его эксплуатации и ремонта, для оптимизации текущих расходов и достижения коммерческой эффективности. Исключается возможность увеличения стоимости проектных ошибок, в том числе тех ошибок, которые уже совершены в исполняемом проекте и требуют исправления на стадии строительства или эксплуатации. Данные в информационной модели здания не просто собраны воедино, например, в виде какой-то большой таблицы или многостраничного справочника, а являются скоординированными параметрами модели, корректировка которых с учетом существующих между ними зависимостей влечет за собой автоматическое изменение всей модели.

Технология BIM, выстраданная проектировщиками за многовековую историю, облегчает все монотонные операции, связанные как с разработкой самой идеи объекта, так и с производством огромного количества сопровождающей любой проект рабочей, технической и организационно-финансовой документации. Первоначально возникнув в проектной среде и получив широкое и весьма успешное практическое применение при соз-

дании новых объектов, технология BIM довольно быстро перешагнула через установленные для нее рамки, и сейчас значит намного больше, чем просто новый метод в проектировании. Теперь это — принципиально иной подход к возведению, оснащению, обеспечению эксплуатации и ремонту здания, к управлению жизненным циклом объекта, включая его экономическую составляющую, к управлению окружающей нас рукотворной средой обитания. Она активно используется для создания рабочей документации всех видов, разработки, расчета параметров и изготовления строительных конструкций и деталей, комплектации объекта, заказа и монтажа технологического оборудования, экономических расчетов, организации возведения самого здания, финансового обеспечения строительства, а также решения технических и организационно-хозяйственных вопросов последующей эксплуатации.

BIM не заменяет человека, более того, она не может существовать без человека. И она требует от человека высокого, может даже большего, чем при традиционных методах проектирования, профессионализма, лучшего, комплексного понимания созидательного процесса проектирования объекта и больше ответственности в работе. Но технология BIM делает работу человека более эффективной и производительной, увеличивая ее интеллектуальную составляющую, освобождая от рутинного труда и оберегая от ошибок. Сила технологии BIM в комплексной работе с объектом, то есть в тесном взаимопонимании и взаимодействии специалистов разных направлений проектирования, составления смет и расчетов, производства изделий и конструкций, организации и финансирования строительства, управления и эксплуатации зданий и многих других. В информационной модели здания заинтересованы все участники строительного проекта и пользователи объекта — производители строительства новых объектов, реконструкции, эксплуатации, ремонта зданий, комплексной застройки, инженерного оборудования, изготовители строительных изделий и конструкций, экологи, инвесторы, застройщики, управляющие компании и жители. Технология BIM способна решать задачи ЖКХ, определения экологических и эксплуатационных свойств объектов, работы с памятниками архитектуры, проектирования и строительства объектов инфраструктуры, безопасности объектов и их поведения в чрезвычайных ситуациях, вывода из эксплуатации и сноса, информационно-градостроительные задачи.

Совершенно очевидно, что никто посторонний денег на внедрение BIM давать не будет, как не будет и платить за то, что проекты выполняются на основе информационного моделирования. Все требуемые средства появляются из сэкономленных внутренних резервов. И эти средства получаются весьма немалые, если BIM внедрять правильно. Один из впечатляющих примеров комплексного применения BIM при возведении большого, технически сложного и особо значимого объекта — стро-

ительство нового здания американской высшей музыкальной школы (консерватории) New World Symphony в Майами. Это здание имеет общую площадь 10 000 квадратных метров, главный зал рассчитан на 700 зрителей. Оно приспособлено для проведения веб-трансляций и записи концертов, а также внешних видеопрооекций на 360 градусов. На его верхнем этаже расположены музыкальная библиотека, дирижерская студия, а также 26 индивидуальных репетиционных аудиторий и 6 — для совместных репетиций нескольких музыкантов. Сметная стоимость объекта составляла 200 миллионов долларов, итоговая — 160 (еще один интересный, но уже достаточно прогнозируемый результат использования технологии BIM).

Само по себе информационное моделирование доходов не приносит. Доходы приносит деятельность, осуществляемая с помощью BIM. Прежде всего польза от BIM содержится в совершенствовании и оптимизации технологических процессов, происходящих в самой организации, и контроле их качества, а ускорение или удешевление этих процессов при сохранении общей стоимости проекта и есть дополнительная прибыль предприятия. После обучения специалистов-проектировщиков и получения ими определенного опыта использования BIM их дальнейшая работа ускоряется на 30–40%. Возможно даже сокращение сроков проектирования на 90%, но лишь в организациях с узкой специализацией — в этом случае BIM быстрее выходит на уровень комплексного использования. Увеличение производительности труда, в частности, происходит и за счет более быстрого и точного получения чертежей и спецификаций для проектной документации. Проектировщики тратят до 40% рабочего времени на переделки уже созданной документации.

Пользу технологии BIM для заказчика (как для конечного пользователя и эксплуататора объекта строительства) можно, например, рассмотреть на расчете коэффициента компактности здания (отношение общей площади поверхности наружных ограждающих конструкций здания к заключенному в них отапливаемому объему здания). Значение данного коэффициента можно прогнозировать уже на стадии формирования эскиза будущего объекта — представляя заказчику разные варианты будущего здания. Если красота с точки зрения автора эскиза будет доминировать над всем остальным, в том числе и над маленьким коэффициентом компактности, то желательно об этом сказать заказчику. Если он готов за такую красоту в будущем при эксплуатации здания регулярно платить на 5–10% больше, то все замечательно. Если нет — можно посмотреть более рациональные варианты. Еще лучше — эти более рациональные варианты рассмотреть сразу. Возможность ценой минимальных затрат проводить быстрый и недорогой анализ на самой ранней, эскизной стадии проработки идеи должна сделать информационное моделирование основным инструментом современного архитектора. Однако у этой заме-

чательной «сказки» про роль BIM в улучшении нашей жизни есть одно «но»: проектировщики от такого высокоинтеллектуального подхода к проработке идеи никакой непосредственной пользы не получают. Выгоду почувствуют владельцы зданий и те, кто в них заселится, при последующей эксплуатации. Прибыль будет потом, причем у заказчика, а не у проектировщика. Что же делать? В принципе, все просто — надо об этом сказать заказчику и предложить ему, говоря простым языком, выплатить часть денег исполнителю сейчас, при проектировании (включить это в стоимость договора) за высокое качество проработки проекта, а самому получить прибыль потом, но в большем размере.

Также технология BIM приносит доход путем правильного расчета и организации процесса строительства здания. Например, по данным зарубежной статистики, при информационном моделировании время разработки смет уменьшается в среднем на 80%, а их погрешность не превышает 3%. Выгода получается, как в точности сроков, так и в правильной логистике (любой простой на стройке — это потеря денег в чистом виде), а также в рациональном поэтапном финансировании (кредитовании) строительства, ибо чрезмерный или недостаточный кредит — это тоже потеря денег. Основная роль BIM на стройплощадке — организация производства и контроль исполнения: графика выполнения работ, осуществления материально-технического снабжения, расходования средств и многого другого.

Основные доходы заказчику строительный объект приносит в период эксплуатации, который растягивается на десятки лет. BIM в этом случае позволяет осуществлять эффективное управление объектом, организовывать учет потребляемых ресурсов и входящих платежей, качественно и своевременно осуществлять текущие и аварийные ремонтные работы, производить необходимые корректировки в зонирование и конфигурацию помещений, планировать капитальный ремонт и многое другое, что необходимо для успешного использования объекта в коммерческих целях. Учитывая общий срок жизни объекта капитального строительства, можно утверждать, что основной доход технология BIM приносит именно на стадии эксплуатации здания.

Информационное моделирование обеспечивает прежде всего прозрачность в крупных, особенно государственных, проектах. Ведь «цифровая» информация и «цифровая» организация владением (использованием) этой информации достаточно легко и быстро проверяемы, особенно если сравнивать с используемыми сейчас горами папок, текстов, чертежей. В ворохе бумаг всегда можно спрятать путь наращивания стоимости и расходов, мотивы подбора подрядчиков и поставщиков и многое другое, причем самый простой прием скрытия истинных замыслов — сделать бумаг столько, что разбираться в них заказчику будет некогда и станет дороже, чем просто согласиться с предложенными цифрами. При необходимости и целесообразности «цифровую» ин-

формацию легко публиковать, делая ее доступной для широкой общественности, что весьма важно, в первую очередь для государства. Предварительно созданная заказчиком «эскизная» информационная модель позволяет быстро и весьма точно оценить финансово-экономическую сторону будущего проекта и точно сформулировать условия, выставляемые на конкурс. Эта же модель поможет правильно сформулировать формат предоставления информации от участников, что облегчит изучение предложений и подведение итогов конкурса. Дальнейшая передача «цифровой» информации в службы эксплуатации создает неоценимый информационный багаж для эффективного управления объектом. А ведь именно в эксплуатации аккумулируется наибольшая часть расходов собственника.

Технология BIM экономит средства на всех стадиях жизненного цикла здания, но наибольшую эффективность она приносит тогда, когда речь идет о комплексном подходе в работе с объектом. При внедрении BIM не надо дожидаться команды сверху и поступления средств для оплаты полного внедрения, поскольку, как было показано выше, на каждом этапе работы со зданием BIM экономит средства, которые бы неизбежно расходовались, то есть дает достаточно быструю отдачу. Хотя первоначальные средства на внедрение все равно нужны. Наилучший результат BIM дает при комплексном внедрении, поскольку часть выгоды закладывается на одних этапах работы с моделью, а получается на других. В этом наиболее заинтересованы собственники здания (заказчики), самый большой из которых — государство. По этой же причине комплексное внедрение BIM должно сопровождаться орга-

низацией отношений между исполнителями на взаимовыгодных принципах.

Конечно, всем хотелось бы иметь некоторые простые формулы, показывающие, что внедрение BIM дает такую-то прибыль на таких-то этапах работы. Но таких формул (методик подсчета) нет. Поскольку BIM для каждой организации — это много сложно, многопланово и достаточно индивидуально. Успех внедрения BIM на 20% зависит от правильности выбора комплекса компьютерных программ моделирования и на 80% от совершенствования внутренних технологических процессов в организации. Простая же методика подсчета эффекта от внедрения BIM тем не менее существует: надо сравнить то, что было раньше, с тем, что получается теперь. При этом можно выделить еще один «неколичественный» фактор, говорящий в пользу технологии BIM, который никакими процентами не оценить. Как отмечают некоторые компании, поднявшись после внедрения BIM на более высокий технологический уровень, они стали браться за проекты, которые раньше в силу их сложности и ответственности даже не рассматривали. И стали выигрывать конкурсы на такие проекты. А заказчики, увидев возросший технологический уровень компаний, начали им такие проекты предлагать.

Необходимость внедрения технологии BIM в строительной отрасли Российской Федерации также отмечена на самом высоком государственном уровне. 19 июля 2018 года Президент России Владимир Путин поручил премьер-министру Дмитрию Медведеву за год обеспечить переход строительной отрасли на технологии информационного моделирования.

Литература:

1. Малюх, В. Н. Введение в современные САПР / В. Н. Малюх. — Москва: ДМК Пресс, 2010. — 136 с.;
2. Талапов, В. В. Основы BIM: введение в информационное моделирование зданий / В. В. Талапов. — Москва: ДМК Пресс, 2011. — 72 с.;
3. Талапов, В. В. Технология BIM: суть и особенности внедрения информационного моделирования зданий / В. В. Талапов. — Москва: ДМК Пресс, 2015. — 74 с.;
4. Энциклопедия PLM / Д. Я. Левин, В. Н. Малюх, Д. М. Ушаков — Новосибирск: ЛЕДАС, 2008. — 52 с.;
5. Проект организации строительства: вчера, сегодня, завтра / Ю. А. Долженко, Е. В. Колосова, К. А. Сухачев — Атомная стратегия. — 2011. — № 60–22 с.;
6. Проект организации строительства как стратегия обеспечения своевременного ввода объекта в эксплуатацию / Е. В. Колосова, К. А. Сухачев — Нефтегазопромышленный инжиниринг. — 2012. — № 3–27 с.
7. Козлов, И. М. Оценка экономической эффективности внедрения информационного моделирования зданий (Архитектура и современные информационные технологии) / И. М. Козлов. — АМІТ: электронный журнал, 2010 — № 1 (10);
8. <https://archi.ru/russia/70983/bim-ili-ne-bim-4-za-4-protiv>;
9. https://isicad.ru/ru/articles.php?article_num=15913;
10. https://isicad.ru/ru/articles.php?article_num=17177.

Некоммерческие организации: история развития, формы НКО и правовое регулирование деятельности

Макушин Дмитрий Сергеевич, студент магистратуры
Международный инновационный университет (г. Сочи)

Ключевые слова: некоммерческая организация, НКО, третий сектор, развитие, деятельность.

В современных условиях развития нашей страны и мира в целом возрастает роль и значение некоммерческих организаций, в том числе публичные объединения, которые оказывают сильное действие не только на политику внутри государства, но и на внешнюю.

Современная социология условно делит социальные группы гражданского общества на три сектора: государственный (публичный), коммерческий (частный) и некоммерческий (НКО). Поэтому по отношению к НКО часто применяется такой термин, как «третий сектор».

Появление таких организаций началось ещё много столетий назад. По большей части это были публичные и религиозные организации, общественные движения, союзы, партии и др. НКО занимают наибольшую нишу во всех сферах развития государства, как центр экономических и социальных отношений.

НКО (некоммерческая организация) — это компания, которая не имеет в качестве основной цели своей деятельности получение прибыли и не распределяет прибыль между участниками своей организации. Данные организации создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных и других сфер жизнедеятельности.

Также НКО имеет право заниматься предпринимательством, если данная деятельность направлена на достижение поставленной цели организации.

Самые первые некоммерческие организации появились примерно в VI–VII веках и первоначально основывались на внехозяйственном интересе. Происходило это в результате определенного момента развития общества, когда правовое регулирование отношений касалось исключительно отдельных физических лиц. Также уже в V веке были образованы гетерии — тайные сообщества единомышленников — богачей и олигархов, которые были настроены против демократического строя. В это же время в Древнем Риме частные организации были описаны как союзы с религиозными целями и профессиональный союз ремесленников.

Вместе с тем, согласно записям Гая, Законы таблиц (D. 47, 22, 4) даже разрешали союзам с религиозными целями выработать внутри себя устав, не противоречащий действующим законам. Такой порядок свободного образования коллегий, который был позаимствован, со слов Гая, из законодательства Солона, то есть из греческого права, существовал до окончания республики. Согласно законам того времени юридическое лицо прекращало свою деятельность после того, как цель организации была достигнута. Согласно правилам того времени можно

сказать, что союзы того времени пока еще невозможно назвать юридическими лицами, в современной интерпретации данных слов, например, юристы из Рима еще не оценивали и не знали такого понятия.

Через определенное время большое количество объединений стало появляться во времена республики. Преимущественно это были компании, которые объединяли служителей при магистрах различных родов и объединялись для взаимопомощи. Из них можно выделить, например, похоронные бюро, которые существовали в основном среди бедного населения.

В развитии НКО в России можно выделить 7 этапов:

1) Древние времена — от X–XVI века. Появлялись НКО на основе традиций племен.

2) XVI в. были приняты попытки для законодательного оформления существования некоммерческих организаций.

3) Во времена правления императрицы Екатерины II (1762–1796). Происходило выделение негосударственного раздела социальных отношений. Главным событием этого времени являлось появление негосударственных организаций, которые не входили в состав института церкви.

4) XVIII век — 1861 г. Развитие социальных объединений институционального характера, появление благотворительности как вида деятельности.

5) 1861–1917 гг. Развитие некоммерческих организаций. В Москве ближе к концу XIX века существовало примерно около пятисот частных и благотворительных организаций, но они были разделены на разные министерства и ведомства.

6) 1917–1980 гг. Этап застоя в развитии НКО в России. После 1917 г. в условиях безоговорочного преобладания государственной собственности, «третьему сектору» не было место в экономике государства.

7) 1980–1995 гг. Восстановление «настоящего» 3-го сектора. Финансовый упадок, сопровождавший развитие рыночной экономики, сделал остродефицитными способы и время, которые жители имели бы возможность отдавать третьему сектору.

8) 1995–2000 гг. Составление российской системы законодательства о некоммерческих организациях. До 1995 г. включительно на всей территории РФ действовал принятый ещё 1990 г. в СССР «Закон об общественных объединениях», вскоре на его основе был создан закон с таким же названием, вступивший в силу в РФ в 1995 г.

9) Последний этап развития включает в себя начало 2000 гг. и по настоящее время.

На сегодняшний день существуют несколько форм некоммерческих организаций:

1) Общественная и религиозная организация — участники не сохраняют свои права на переданное этим организациям собственное имущество, включая и взносы на членство.

2) Фонд — имущество, переданное фонду его учредителями, является только собственностью фонда, попечительский совет осуществляет надзор за его деятельностью.

3) Учреждения — имущество закрепляется на праве оперативного управления в соответствии с Гражданским Кодексом РФ. Учреждение отвечает по своим обязательствам, при недостаточности средств ответственность несет его собственник.

4) Автономная некоммерческая организация — имущество организации, переданное ей учредителями, является ее собственностью, учредители могут пользоваться ее услугами только на равных правах с другими лицами, не сохраняя прав на её собственность.

5) Государственная корпорация — особенность в том, что в ней нет членства, создана в РФ на основе денежного или имущественного вклада (взноса), основной целью которой является осуществление управленческих, социальных, а также каких-либо полезных функций для общества.

Деятельность всех НКО находится в особом правовом поле.

Данные организации регулируются несколькими Федеральными законами, правовыми актами и другими нормативными документами, главным из которых является Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».

Статус работы некоммерческих организаций и особенности их налогообложения определяются исходя из следующих правовых документов.

Статья 246 НК РФ: все НКО признаются плательщиками налога на прибыль. При этом средства, поступающие некоммерческим организациям на их содержание и ведение деятельности, при определении доходов для целей исчисления налога на прибыль организаций не учитываются согласно статье 251 Налогового Кодекса РФ.

Также в Налоговом Кодексе РФ предусмотрен особый порядок при налогообложении на прибыль, в случае если НКО получает целевое финансирование в виде грантов. НКО также могут применять и УСН.

Все нормативные акты, а также разъяснения Федеральной Налоговой Службы и Министерства финансов России, размещены на сайтах.

Документы, регламентирующие деятельность НКО:

Федеральный закон от 12.01.1996 N7-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О некоммерческих организациях»

Статья 78.1 «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N145-ФЗ (ред. от 29.12.2014)

Статья 582 «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N14-ФЗ (ред. от 31.12.2014)

Распоряжение Президента Российской Федерации от 17 января 2014 г. N11-рп

Распоряжение Президента Российской Федерации от 25 июля 2014 г. N243-рп

Нормативно-правовая база, устанавливающая особенности налогообложения для НКО прописана в пункте 2 статьи.

В заключении хотелось бы отметить, что на 1 января 2017 г. был начат ещё один период реформы муниципальных учреждений, которые предусматривают строгую и жесткую ориентацию порядка использования ими средств из бюджета на достижение конечного результата. Как следствие, развитие НКО и всего некоммерческого сектора в РФ проходит под управлением и влиянием национальных особенностей страны. В России существует тенденция быстрого развития и усиление влияния на развитие экономики России.

По состоянию на 1 января 2018 г. по данным Министерства юстиции РФ в нашей стране действует около 220 тысяч НКО. Их количество остается постоянным на протяжении последних нескольких лет. Сколько из них активно работают выяснить сложно, т.к. эти данные не предоставляет ни одно ведомство. Эксперты, однако, полагают, что доля действующих НКО составляет не более 15–20% от зарегистрированных. Некоммерческий сектор сегодня тем не менее активно развивается. Все больше НКО привлекают частные пожертвования и более активно работают с гражданами.

Растет и неформальная гражданская активность. Но то, над чем точно предстоит еще много работать некоммерческому сектору, — доверие к нему со стороны граждан, потому что ожидать готовности людей работать в НКО в качестве волонтеров и жертвовать свои средства можно только тогда, когда уровень доверия будет высоким. Да, он вырос за последний год. Но нам еще есть, над чем работать. Для этого НКО должны стать более прозрачными и подотчетными. В настоящее время некоторые организации уже делают публичные отчеты, но пока этого недостаточно. НКО должны также лучше взаимодействовать друг с другом, создавать партнерства, создавать саморегулируемые организации, что позволит защитить их от мошенничества и поможет им стать более подотчетными, действовать в соответствии с высокими этическими стандартами.

Минюст России по-прежнему не вывел крупнейшие государственные корпорации из числа НКО. В его реестре в числе НКО указано более 4 тыс. политических партий (включая региональные отделения).

В плане упорядочения статистического учета третьего сектора практически ничего не изменило введение в законодательство с 2010 г. категории социально ориентированных НКО (СО НКО). Статистический учет раздела СО НКО ведет Росстат. По сведениям Росстата количество СО НКО продолжает расти: на конец 2015 г. в РФ было зарегистрировано 140031 СО НКО, на конец 2016 г. — 143436. Это в пределах 63% от совместного количества

зарегистрированных НКО. Впрочем, в предоставленном случае речь идет о подъеме сектора, все большее количество НКО формально относятся к категории социально нацеленных организаций — для этого в уставе НКО достаточно хотя бы единственного упоминания направления работ, признанного социально нацеленным. Так, в числе СО НКО — Аналитический центр при Правительстве РФ, Агентство стратегических инициатив, всевозможные правительственные фонды.

По данным Росстата, общий объем доходов СО НКО в 2015 г. составил 686 млрд рублей, в 2016 г. — уже 831 млрд рублей (в частности, доходы от реализации товаров и услуг составили 254 млрд рублей, поступления от российских коммерческих организаций — 174 млрд рублей). Такие астрономические цифры не согласуются с имеющимися сведениями об общем объеме экономики реального некоммерческого сектора (так, поддержка СО НКО из федерального бюджета составила в 2016 г. около 11 млрд рублей). Очевидно, что, в данном случае речь идет в том числе о различных правительственных фондах, спонсируемых из бюджета спортивных клубов и других организациях, которые лишь номинально можно отнести к некоммерческим.

Другие цифры Росстата о секторе СО НКО также вызывают вопросы.

К примеру, по данным ведомства, вся численность сотрудников СО НКО на конец 2015 г. составила 991 тыс. человек, что составляет примерно 1,3% экономически активного населения страны. Но на конец 2016 г. данный показатель составил уже 672 тыс. человек. Не совсем понятно, каким образом численность сотрудников смогла снизиться за год более чем на 300 тысяч человек. И это на фоне того, что государство увеличивает финансовую поддержку некоммерческого сектора. В то же самое время Росстат на конец 2015 г. насчитал 2,5 млн добровольцев СО НКО, а уже в 2016 г. 3,8 млн человек. Такой стремительный рост на фоне количества постоянных сотрудников объяснить достаточно сложно.

В 2017 г. запущен общественный проект «Открытые НКО», в рамках которого агрегируются данные о грантах, субсидиях и контрактах НКО. Проект позволяет увидеть,

какие именно организации стали получателями государственной поддержки.

В секторе НКО слабо развито саморегулирование, мало площадок для объединения и консолидации, сектор разобщен, что приводит к появлению разного рода мошенничества в сфере благотворительности, кроме того, много фиктивных НКО, которые создаются для реализации коммерческих проектов и получения прибыли.

Мировая практика показывает, что основным путем для повышения и увеличения доверия к НКО является его открытость и прозрачность. В идеале любой желающий может найти в открытом доступе подробные публичные отчеты об основных направлениях деятельности организации, реализованных проектах, финансовых потоках. В России пока не укоренилась практика публичной отчетности НКО, подробная отчетность есть только у нескольких десятков организаций. На конкурс отчетов НКО «Точка отсчета», который возобновил свою деятельность в 2017 г., были поданы всего 244 отчета. С одной стороны, не у всех НКО есть время и ресурсы на написание отчетов, а с другой стороны — нет никакой внешней мотивации, а внутренняя мотивация у НКО крайне низкая, даже у благотворительных фондов.

Между тем прозрачность и открытость Некоммерческих организаций нужна не только органам государственной власти, но и всему обществу. Стоит отметить, что в большинстве стран с развитым третьим сектором есть система градации НКО по уровню общественной отчетности. Доступ к программам муниципального и государственного финансирования, налоговым и другим льготам и преференциям подразумевают предоставление компанией более конкретных и подробных сведений о своей работе, включая денежные потоки, другими словами, более жесткие требования к прозрачности, вследствие того, что разграничение категорий НКО подразумевает введение более гибкой и простой системы отчетности. Следует подумать о развитии стандартов отчетности для некоммерческих организаций. Данный стандарт может стать основой для коммуникации НКО с внешним миром и другими подобными организациями.

Литература:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 12.01.1996 N7-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О некоммерческих организациях».
3. Горный М. Б. Общественное участие некоммерческих организаций // Публичная политика — 2006. Сборник статей. / Под редакцией А. Ю. Сунгурова. — СПб: Норма. — 2014. — С. 10–30.
4. Гришаев С. П. Некоммерческие организации // правоведение. — 2013 № 10. — С. 43.
5. Кулькова В. Ю. Российские тренды развития некоммерческих организаций в международной компаративистике // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 30. С. 37–46
6. Лившин А. Я. Некоммерческий сектор в России и мире: современные проблемы экономики и управления // Вестник Московского университета.
7. Панасенко С. В. Роль и значение некоммерческих организаций в современной экономике России // Актуальные проблемы управления 2013: Материалы международной научно-практической конференции: Вып. 4 / ГУУ. — М. — 2013. — С. 319–322.

8. Роль некоммерческого сектора в экономическом развитии России. // [Электронный ресурс] — Свободный доступ из сети Интернет. URL: <http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/research/document4693.shtm>
9. Данные Международного центра некоммерческого права в Российской Федерации. // [Электронный ресурс] — Свободный доступ из сети. URL: <http://www.icnl.org/about/alliance/index.html>

Менеджмент в современном музее

Музалёва Ольга Владимировна, студент
Тверской государственной университет

Ключевые слова: музейное учреждение, менеджмент, управление музеем, маркетинг, SWOT-анализ.

В современной России и мире в целом проблема управления музеем является очень актуальной. Личностные качества руководителя и модели управления, которые он применяет, становятся особым ресурсом для выживания музейной сферы.

Исходя из общепринятого определения, содержание термина «менеджмент» обозначает систему принципов, способов, средств и форм управления производством, а также интеллектуальными, финансовыми и другими ресурсами. Говоря иначе, менеджмент — это теоретическая и практическая часть управления организацией и персоналом.

Менеджмент музея — это система принципов, способов, средств и форм управления музейным учреждением и его персоналом.

Главные задачи менеджмента — это создание и совершенствование основы управленческой деятельности, увеличение эффективности работы команды, создание и внедрение новых результативных методов управления и создание миссии, целей и задач компании, в данном случае музея.

Существуют определённые функции менеджмента, которые относятся именно к социально-культурной сфере. Такими функциями являются отслеживание социально-культурных потребностей людей, выстраивание целей организации, основываясь на тенденции развития данных потребностей и удовлетворение социально-культурных потребностей общества.

Одним из важнейших видов деятельности в рамках управления музеем является планирование. Суть планирования в том, чтобы, исходя из целей музея и способов их достижения, наиболее оптимально распределить имеющиеся ресурсы.

Многие российские музеи имеют достаточно высокий социальный статус, неоспоримые достижения, однако, если сопоставить уровень финансирования главных музеев мира и наших музейных учреждений, то выяснится, что в России этот уровень значительно ниже, а также наблюдается отставание информационно-технологической базы российских музеев.

Отсутствие должного финансирования или же его централизация является огромной проблемой для му-

зеев, в особенности для тех, которые находятся вдали от больших городов. В таких затруднённых обстоятельствах музейное учреждение не может приобрести необходимые экспонаты или создать для их содержания соответствующие условия.

Однако очевидно, что в современном обществе наиболее приоритетными сферами для капиталовложения должны быть сферы образования, культуры и науки. Ведь совершенствование и распространение социально-культурной деятельности, а затем и повышение уровня культурного развития граждан — это те аспекты, которые имеют общественную значимость. Поэтому так важно, чтобы финансирование сферы культуры и музейной деятельности в частности, стало одной из ключевых задач государства.

Порядка 75% от общего числа музеев во всех регионах Российской Федерации находятся в аварийных зданиях. В связи с невысокой оплатой труда в музейной сфере, высококвалифицированные сотрудники, которые там трудятся, вскоре находят себе более высокооплачиваемую работу. Также проблемой является и то, что из-за невысокого уровня художественно-эстетических требований к расположению экспонатов и формированию пространства музея, экспозиция часто становится однообразной, скучной и не вызывает интереса у посетителей музея.

Однако часто причина не в заниженных требованиях к экспозициям и не в отсутствии финансирования, а в том, что у многих жителей нашей страны нет потребности и желания прикоснуться к сокровищам истории и культуры, они не научились воспринимать и обрабатывать информацию, оценивать процессы и явления. Множество наших соотечественников годами не ходят в музей, по большей части они из отдалённых городов, но даже жители крупных мегаполисов часто не чувствуют в себе потребности к этому.

Огромному числу россиян абсолютно неинтересны шедевры мирового искусства, они не владеют необходимыми знаниями для полного их восприятия и не имеют потребности к их изучению.

Поэтому на современный музей, несомненно, оказывают огромное воздействие социально-экономические

факторы, особенности работы с культурными ценностями в условиях рыночной экономики и т.д. Развитие и успешная деятельность музея в XXI веке зависит, в первую очередь, от достижений научно-технического прогресса и возможности применить его на практике, а также от умения сотрудников музея выполнять в музейной деятельности не только поисково-охранительную и научно-просветительную функции, но и возможность привлечь и задействовать посетителей в процессе экскурсии.

Помимо вышеуказанного, руководству музея следует использовать в своей деятельности различные маркетинговые приемы. В первую очередь, необходимо определить целевую аудиторию музея, а затем уже, исходя из этого, выбирать коммуникативный подход, соответствующий этой аудитории.

К тому же существуют эффективные современные методы, которые позволяют проанализировать различные факторы музея и на основе результатов анализа добиться более успешного и эффективного функционирования в дальнейшем. Таким методом по праву можно считать SWOT-анализ.

SWOT-анализ — это универсальная методика стратегического менеджмента. Она является обязательным предварительным этапом при составлении маркетинговых и стратегических планов.

Объектом SWOT-анализа может быть музейное учреждение, производственная компания, продукт или ус-

луга и даже человек. Данная методика — это эффективный инструмент в управлении рисками и принятии управленческих решений, т.к. она помогает оценить положение организации и начать необходимую работу в конкретном направлении, учитывая слабые и сильные стороны музея.

Согласно рекомендациям, необходимо проводить SWOT-анализ минимум раз в год в период стратегического планирования и формирования бюджетов.

Таким образом, применение маркетинговых методик, в частности SWOT-анализа, поможет руководству музея определить, в каком положении находится их учреждение в данный момент времени. После этого менеджер сможет, не теряя времени, приложить усилия на то, чтобы улучшить те сферы деятельности, которые помогут достичь более высокого результата.

В заключении следует отметить, что управление музеем — это особый вид деятельности, который требует тщательного изучения его особенностей, его специфики. Наиболее сложно управлять организацией в период, когда практически отсутствует государственное финансирование, особенно это касается малых, провинциальных музеев.

Для того, чтобы развивать свое музейное учреждение, менеджерам нужно постоянно отслеживать тенденции рынка, достижения научно-технического прогресса и самое главное потребности своей целевой аудитории.

Литература:

1. Основы музееведения /Под ред. Э.А. Шулеповой, 4-е изд. М., 2015.
2. Показатели эффективности и критерии оценки современных музеев: интернет-журнал «Вестник СПбГУКИ» № 3 (32) сентябрь 2017.
3. Современная энциклопедия [Электронный ресурс] URL: <http://enc-dic.com/>
4. Шляхтина Л.М. Основы музейного дела: теория и практика. М., 2017.

Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в Калининграде

Полищук Дмитрий Анатольевич, студент магистратуры
Российский университет кооперации, Калининградский филиал

Данная статья посвящена исследованию мер поддержки и регулирования малого предпринимательства в Калининградской области.

Ключевые слова: малое предпринимательство, Калининградская область, малый бизнес, единый налог.

Динамика становления малого и среднего предпринимательства в Калининграде ориентируется на его положение в Калининградской области и эксклавному положением самого региона [2].

По данным Росстата, количество малых и средних предприятий Калининграда по состоянию на 1 января

2018 года составляло 24 221 единицы. Помимо малых и средних предприятий в Калининграде зарегистрировано 17 213 индивидуальных предпринимателей [4].

Динамика развития малого предпринимательства в Калининграде за период с 01.01.2017 года по 01.01.2018 года представлена на рис. 1

№	Показатель	На 01.01.2017	На 01.01.2018
1	Количество малых, средних и микропредприятий, ед.	24223	24221
2	Число малых и средних предприятий (включая микропредприятия) в расчете на 10 тыс. человек населения	511,5	509,8
3	Число индивидуальных предпринимателей, ед.	16710	17213
4	Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций	38,4	39,6

Рис. 1. Динамика развития малого предпринимательства в Калининграде

Возникновение преобладающего числа малого предпринимательства связано с тем, что малому бизнесу предоставляются налоговые льготы, в пределах упрощенных систем налогообложения, например, единый налог по упрощенным системам и единый налог по вмененной системе [1].

Показатели, показывающие работу субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Калининграде можно представить на рис. 2.

Согласно данным Министерства по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области: «на территории Калининградской области для организаций соответствующих критериям субъектов малого и среднего предпринимательства, действует подпрограмма «Поддержка малого и среднего предпринимательства» государственной программы Калининградской области «Развитие промышленности и предпринимательства», утвержденной постановлением Правительства Калининградской области от 25 марта 2014 года № 144 »О Государственной программе Калининградской области «Развитие промышленности и предпринимательства» (далее — Подпрограмма)» [1].

Приоритетным направлением Подпрограммы является создание условий появления новых малых и средних предприятий, а также содействие уже действующим субъектам малого и среднего предпринимательства.

В 2019 году финансирование Подпрограммы осуществляется за счет средств федерального и областного бюджета. Общий объем субсидирования составляет 479, 24 тыс. руб.

В соответствии с Подпрограммой, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства Калининградской области осуществляется непосредственно через фонд «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области (микрокредитная компания)» (далее — Центр поддержки предпринимательства) и фонд «Гарантийный фонд Калининградской области» (далее — Гарантийный фонд) [2].

Согласно информации представленной на сайте «Центр поддержки предпринимательства Калининградской области»: «центром поддержки предпринимательства реализуется широкий комплекс мер (информационные, консультационные, образовательные, финансовые и другие виды поддержки), направленных на содействие

Наименование показателя	Ед. изм./год	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства	Ед.	36693	39774	36720	41173	40134	40933	41434
по видам деятельности:								
Торговля	%	39,8	44,6	43,8	42,2	42,0	41,2	39,2
Обрабатывающие производства	%	10,5	8,8	8,7	9,0	8,6	8,3	7,8
Строительство	%	13,0	9,3	9,4	10,0	10,0	10,0	10,6
Транспорт и связь	%	8,5	8,4	8,5	8,7	8,6	8,8	11,1
Сельское хозяйство	%	1,1	1,1	0,9	0,9	1,0	1,1	1,3
Прочие отрасли	%	27,1	27,8	28,7	29,2	29,8	30,6	30,0

Рис. 2. Количество малых и средних предприятий по видам деятельности по городу Калининград

развитию субъектов малого и среднего предпринимательства и физических лиц, планирующих начать осуществлять предпринимательскую деятельность в Калининградской области, в том числе:

предоставление льготных микрозаймов в сумме до 5 млн рублей сроком до 36 месяцев с процентной ставкой до 7,75% годовых;

содействие выходу субъектов малого и среднего предпринимательства на международные рынки товаров, услуг и технологий;

проведение обучающих мероприятий (обучающие мероприятия Калининградской бизнес-школы, тренинги АО «Корпорация »МСП», организация конференций, лекций, круглых столов);

предоставление услуг «Дома предпринимателя» (бизнес-инкубатор, коворкинг, бизнес-библиотека);

субсидированный бэк-офис, включающий в себя юридический и бухгалтерский консалтинг, электронную цифровую подпись и доступ к облачной ИС;

поддержка молодежного предпринимательства» [5].

Гарантийный фонд предоставляет поручительства субъектам малого и среднего предпринимательства по обязательствам перед финансовыми организациями, вытекающим из кредитных договоров, договоров о предоставлении банковской гарантии, договоров лизинга, договоров займа и иных договоров финансирования сроком не менее 6 месяцев в сумме не менее 1 млн рублей [1].

Получить поручительство Гарантийного фонда могут только те субъекты малого и среднего предпринимательства Калининградской области, которые обладают устойчивым финансовым состоянием и у которых имеется решение Кредитора о том, что он согласен предоставить финансирования.

Кроме того, для того чтобы получить поручительство Гарантийного фонда субъектам малого и среднего предпринимательства, необходимо соответствовать ряду критериев.

Например, один из критериев: «сумма поручительства, которая предоставляется за счет средств Гарантийного фонда, не должна превышать 70% от величины основного

долга по Финансовому обязательству. Оставшаяся часть обеспечения (не менее 30% от суммы основного долга по Финансовому обязательству) должна предоставляться самим Заемщиком в виде залога по согласованию с Кредитором» [4].

Максимальная сумма, которая может быть выдана Гарантийным фондом одному Заемщику, составляет 25 млн рублей.

Однако на становление и развитие малого предпринимательства серьезное влияние оказывают существующая в стране экономическая ситуация и связанные с ней общие для всех муниципальных образований проблемы.

Например, малое предпринимательство Калининграда в силу эксклавноности региона имеет достаточно ограниченный внутренний рынок потребления, а удаленность от остальных субъектов Российской Федерации не позволяет предпринимателям перераспределять товары и услуги на другие регионы, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка. Также существуют барьеры для выхода на рынок Европейского союза, связанные с жесткими требованиями к качеству, сертификации продукции и услуг, таможенными ограничениями. Таким образом, ориентированный на локальный внутренний рынок предприниматель напрямую зависит от покупательной способности населения и экономической ситуации в области, а при работе с другими регионами России и зарубежными странами неизбежно сталкивается с высокими транспортными и иными издержками.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что малое и среднее предпринимательство составляет ключевое звено для большинства стран в национальной экономике. В связи с этим, нужно отметить, что для роста малого и среднего предпринимательства необходима действующая система государственной поддержки. Переход к инновационной модели роста общества в Российской Федерации, а также усиление значения малого и среднего предпринимательства возможно только с внедрением эффективных, финансовых инструментов и стимулирующих механизмов.

Литература:

1. Министерство по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли Калининградской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://minprom.gov39.ru/> (Дата обращения: 20.03.2019).
2. Официальный сайт администрации городского округа «Город Калининград»: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.klgd.ru/> (Дата обращения 19.03.2019).
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://kaliningrad.gks.ru/> (Дата обращения: 15.03.2019).
4. Фонд поддержки предпринимательства Калининградской области: [Электронный ресурс]. URL: <http://fpp.fptr39.ru/> (Дата обращения: 17.03.2019).
5. Центр поддержки предпринимательства Калининградской области [Электронный ресурс]. URL: <https://mbkaliningrad.ru/> (Дата обращения: 20.03.2019).

Инвестиционная деятельность в Красноярском крае в 2017 году

Руднева Екатерина Александровна, студент магистратуры
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнёва (г. Красноярск)

1. Инвестиции, направленные на развитие экономики и социальной сферы региона.

Инвестиции в основной капитал — это комплекс расходов, которые направлены на выполнение строительных работ, расширение, реконструкцию и восстановление основных фондов, что приводит к увеличению первоначальной цены объектов. Сюда же можно отнести расходы на покупку нового оборудования, машин, выращи-

вание новых насаждение и так далее. Целью инвестиций в основной капитал (ИОК) является увеличение прибыли и развитие бизнеса.

В 2017 г. на развитие экономики и социальной сферы региона направлено 424,7 млрд рублей, или 97,5% к предыдущему году (по Российской Федерации — 104,4%, по Сибирскому федеральному округу — 100,3%). По объему капиталовложений Красноярский край занимает лидирующую позицию в Сибирском федеральном округе.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования

	2017 г.*		Справочно 2016 г.	
	Млрд. рублей	% к 2016 г.	Млрд. рублей	% к 2015 г.
Российская Федерация	15966,8	104,4	14748,8	99,8
Сибирский федеральный округ	1521,1	100,3	1445,3	98,5
Красноярский край	424,7	97,5	425,9	102,6

*Предварительные данные.

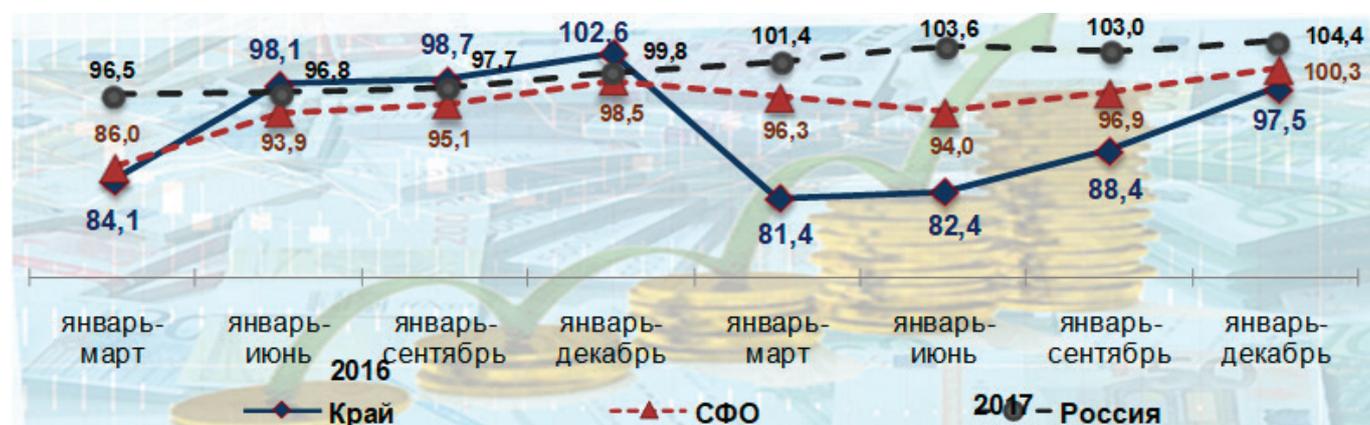


Рис. 1. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (процентов к соответствующему периоду предыдущего года)

Для стабильного развития и конкурентоспособности на рынке каждая компания работает над оптимизацией технологий, повышением экономической эффективности и увеличением уровня финансирования наиболее важных проектов. Руководство ставит перед собой долгосрочную задачу развития предприятия и увеличения прибыли в будущем. В процессе производства (вне зависимости от его направления) компания расходует разные ресурсы, в результате чего рынок получает новую продукцию. Потребляемые ресурсы могут иметь различный характер — деньги, а также нематериальные и матери-

альные активы. Упомянутые выше факторы обеспечиваются основным капиталом. Вот почему своевременные инвестиции в этот сектор важны для поддержания предприятия «на плаву» и повышения его конкурентоспособности. Кроме того, инвестиции в основной капитал обеспечивают более гибкое регулирование ценовой политики в отношении выпускаемого товара, рост дохода и обновление производства.

В Красноярском крае негативное влияние на уровень индекса физического объема ИОК оказала деятельность в области привлечения инвестиций предприятий

и организаций следующих видов экономической деятельности:

– «Производство металлургическое» (ИФО относительно 2016 г. — 68,2%);

– «Деятельность трубопроводного транспорта» (ИФО — 19,9%);

– «Работы геолого-разведочные, геофизические и геохимические в области изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы» (ИФО — 65,3%);

– «Передача электроэнергии» (ИФО — 55,8%).

Вместе с тем, увеличение объема инвестиций наблюдалось по виду экономической деятельности «Добыча сырой нефти и природного газа» (ИФО — 147,9%).

В муниципальных образованиях края с наибольшим объемом капиталовложений суммарный объем инвестиций, осуществленных организациями, не относящимися к субъектам малого предпринимательства, составил

320,8 млрд рублей (84,6% от общего объема). Снижение капитальных затрат в фактических ценах наблюдалось в городском округе г. Норильске (на 29,7% относительно 2016 г.) и муниципальных районах: Богучанском (на 67,1), Таймырском Долгано-Ненецком (на 34,2%). Увеличение инвестиционной активности отмечено в городском округе г. Красноярске (на 24,0%), муниципальных районах: Северо-Енисейском (в 2,7 раза), Эвенкийском (на 85,0%) и Туруханском (на 42,0%).

Видовая структура капитальных вложений свидетельствует об увеличении удельного веса финансовых средств, направленных на приобретение и модернизацию машин, оборудования, транспортных средств на 2,0 п.п., строительство нежилых зданий — на 1,8 п.п., создание сооружений — на 1,3 п.п. за счет сокращения других капитальных затрат на 4,4 п.п. и жилищного строительства — на 0,7 п.п.



Рис. 2. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства; процентов)

В основе источников инвестиций в основной капитал лежат активы предприятия, его отчисления (доходные и амортизационные), а также другие производственные инструменты, среди которых патенты на выпускаемые товары, марки на продукцию, а также ПИФы, а также акции предприятия. Наличие ценных бумаг играет ключевую роль во многих случаях, как для отдельных предприятий, так и для экономики страны в целом. Что касается отчислений, они поступают в виде банковских займов от частных лиц или компаний, инвестиций из-за границы, а также формируются за счет бюджетных средств.

Источники формирования средств условно делятся на следующие категории:

Для собственных средств компании это амортизационные отчисления и доход.

Для привлеченных средств — кредиты, оформленные в банке, вложения из-за рубежа, кредиты у других компаний, внебюджетные деньги, бюджетные средства и другие источники.

В структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал

в 2017 г. наблюдается увеличение удельного веса капитальных затрат, осуществленных за счет привлеченных средств на 3,4 п.п. при одновременном сокращении доли собственных средств организаций. При этом удельный вес бюджетного финансирования увеличился на 4,4 п.п. (за счет средств федерального бюджета), заемных средств других организаций — на 4,2 п.п., а объем других источников финансирования сократился относительно предыдущего года на 4,6 п.п.

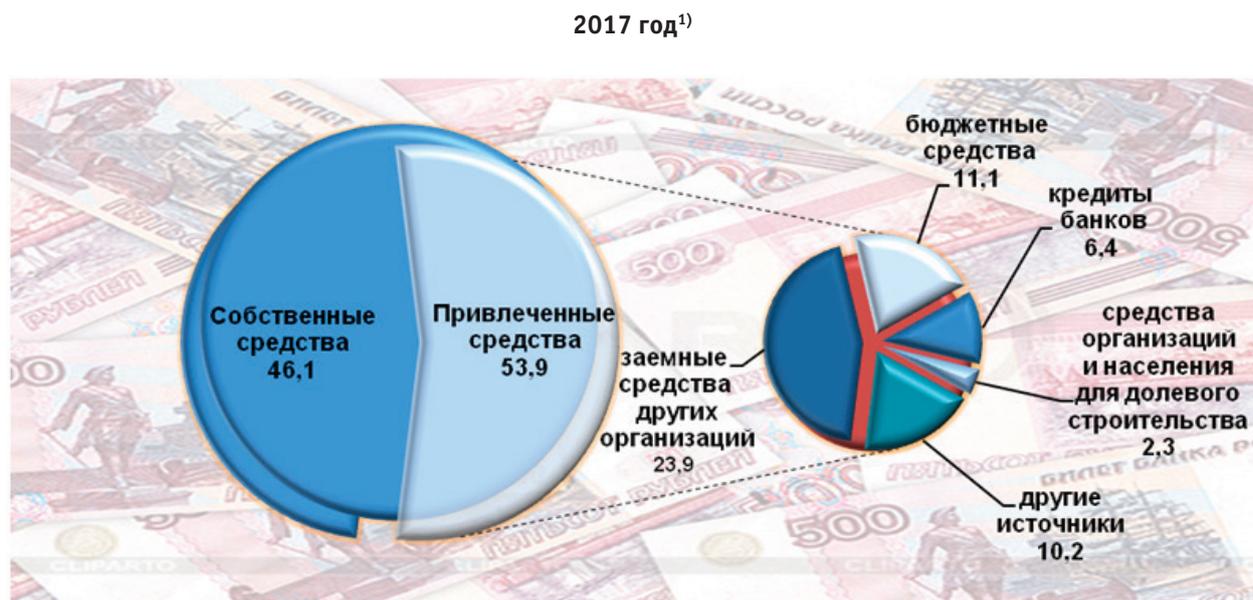


Рис. 3. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства; процентов)

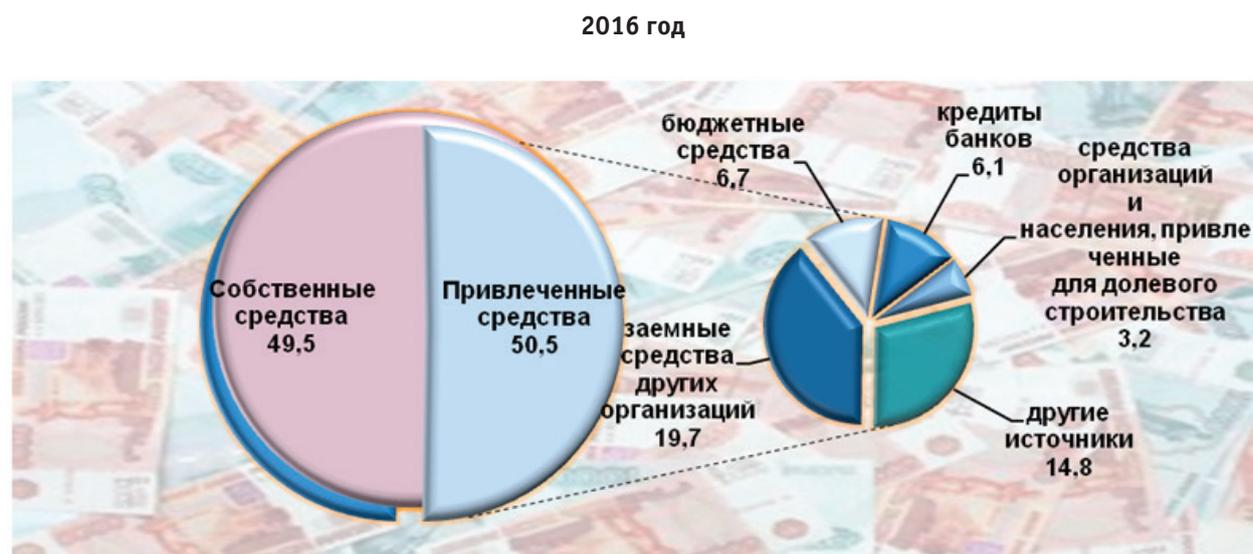


Рис. 4. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства; процентов)

Литература:

1. Крутик А. Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике // Проблемы современной экономики. — 2014. — № 2
2. [Электронный ресурс]. URL: <https://promdevelop.ru/gosudarstvennaya-podderzhka-malogo-i-srednego-biznesa/> (Дата обращения: 24.12.2018).
3. Буров, В. Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В. Ю. Буров. — Чита, 2015. — 441 с.
4. [Электронный ресурс]. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 05.01.2019);
5. Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России «Индекс ОПОРЫ»: отчет о ежегодном исследовании ОПОРЫ РОССИИ // ОПОРА РОССИИ, 2013. 72 с.;
6. Сирополис Н. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей / пер. с англ. М., 2013. 560 с.;

7. Цандер Э. Руководство малыми и средними предприятиями: пер. с нем, В. П. Воронькова, под. Ред. Р. М, Гринева. Обнинск, ГЦИПК, 2010;
8. Степаненко Дмитрий. Государственная поддержка инновационной деятельности; LAP LambertAcademicPublishing — М., 2012. — 344 с.
9. Швецов А. Н. Государственная поддержка российских городов; Едиториал УРСС — М., 2014. — 160 с;
10. Ручкина Г. Ф., Демченко М. В., Ключников Государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства. Совершенствование правового регулирования. Монография: моногр.; Наука — Москва, 2017. — 938 с.;
11. Рахманов, Рауф Инвестиции как инструмент инновационной деятельности / Рауф Рахманов. — М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2012. — 176 с;
12. [Электронный ресурс]. Поддержка малого и среднего бизнеса в Красноярском крае URL: <http://www.smb24.ru/>(Дата обращения: 07.01.2019)

The development of e-commerce platform

Ruziev Ulugbek, student;
Lu Zhi Mao, professor
Dalian University of Technology (China)

With the development of the Internet, the network has become an indispensable in people's life, a taste agent, so that we have a slightly monotonous modern life more and more. People's work and life in the future will be more dependent on the development of IT technology, more and more efficient, advanced and convenient. In this paper, a second-hand goods as the basis for the campus network as a platform for the campus e-commerce system analysis. First, it gives a detailed introduction and analysis the concept and the prospect of the campus e-commerce, then the feasibility of campus e-commerce are analyzed. The system design idea, design principle and overall architecture of planning and co-ordination. Finally, the main page and function of the system are described, and the design of the database are introduced in detail. This system is realized by using JSP technology. Its main functions are: in the station news, commodity display, commodity trading, member registration, contact us, background management, etc.

The Internet is the greatest invention of human beings in the 20th century, which has brought earth-shaking changes to our production and life and played a strong driving role in the innovation and development of many areas of people's life. Now, e-commerce platform, has become a part of people's lives. As people's life rhythm speeding up, the pressure of daily work is increasing. Thus, the number of people who go shopping is larger and larger. And more and more people participate in online shopping, online shopping has brought great convenience to people. A computer and a cable can bring people browse each big shopping website. Because online shopping is based on browser/server application mode. It is also the process of using computer technology, network technology and the remote communication technology. E-commerce platform realizes the business activities of B2B and B2C, which saves resources and improves efficiency [1].

With the continuous development and rapid popularization of online shopping, a new form of shopping, has been gradually accepted by most people and gradually replaced people's traditional shopping concepts. People in front of the computer can browse any commodity informational and the country all over the world on the Internet, which is conveniently and quickly search for their own needs of goods with safe and convenient online payment and door-to-door service.

It help people more deeply understand the advantages of this way of shopping. At the same time, e-commerce platform, a new business operation model, has been used by more and more merchants in the competition. It also has been recognized by most customers. On the whole, the establishment of some e-commerce websites has reduced the cost of enterprises, accelerated the speed of enterprises' response to the market, and improved the service quality and competitiveness of merchants. Electric business platform provides the best possible service to customers and regards low price and fast as the core competitiveness. The process of online shopping is generally, by browsing search activities of all kinds of information and sending shopping request through the electronic shopping cart and order, businesses send goods to the hands of consumers in this way of the mail. Through understanding the business logic and process configuration of electric business platform, we need to learn to use the resources and knowledge and make our own contribution to the research of electric business platform for the JAVA language [2].

Related work

Thus, in order to realize what the paper discusses, now It needs to build a campus e-commerce and second-hand

trading system which provides great convenience for college students. And it aims to show the process of Due to the stage of education as well as the large population and mobility of colleges and universities, the use of second-hand goods and goods trading is getting more worthy of our attention. Most of the books and articles which we daily use in college can be reused. The arrival of the senior year graduation season makes the second-hand trading market on campus extremely busy. Most students as the consumers without any income will exchange their reusable items for cash in the spirit of the virtue of thrift. And then they can buy their own needs of other supplies. Our campus e-commerce platform is to meet this demand, so that students can not only sell their unwanted goods to other people who need them, but also find good and inexpensive goods on the platform, which can bring great convenience to college students in their study and life.

And we have designed the features of the second — hand commodity trading network. First, an optimal shopping process is crucial. The display, search, classification of commodity and other ways can facilitate customers to browse commodity information. Selecting the transaction, they will contact the seller, and then agree to the offline transaction, which also avoids the insecurity of network. Second, it is scientific management mode. The target of the website is our students, so the platform promotion can be carried out in the form of offline booth promotion. And our school can take advantage of this opportunity to conduct e-commerce and traditional virtue education. Because of the support for a variety of browsing, users can quickly find the commodity information through the search function. Through the message board, the website can grasp the new needs of customers at any time and interact with customers on the Internet. Through the platform bulletin board, users can also grasp the latest second-hand trading information and timely know about the announcements and dynamics on the website; Background management covers the administrator account management, user management, product category management, announcement management, message management and so on. Thus, it provides a set of unique management mode for the operation and maintenance of the campus second-hand e-commerce platform. The third one is humanized operation interface. The interface beauty of a website is very important whether a certain number of people. The campus e-commerce system design is simple and generous, which fully reflects the software fashion and atmosphere. Lastly, perfect safety mechanism is necessary. Independent password verification function ensure that the data of users and the site both has great security.

The system above is mainly based on second-hand goods, based on the campus network platform. It aims to provide them with a release and sale of second-hand goods campus e-commerce platform for the majority of university teachers and students. We can see that in universities, there are a lot of recyclables, especially in the senior year. However, due to the lack of information in this aspect and the limitations of traditional second-hand information trading, a large part

of second-hand goods with certain value are wasted or even treated as waste. Now as long as through the campus network into the platform, you can quickly and easily publish and buy and sell second-hand goods, but also through the message way to ask the seller to exchange. Since the campus network of every university is basically spread over every part of the campus, as long as the publicity is proper, in theory, everyone can let the information he publishes be known by the whole university. And it is not a problem to strive for the maximum utilization of information resources.

Thus, in order to realize the functions above, the technology of JSP, My SQL server, and Eclipse are applied.

JSP (JAVA Server Pages) is a dynamic web page technology, which is through the Servlet on the Server to execute the JAVA codes. And then it can generate the HTML text of page information, and return it to the client. Finally it will appear in the client on the browser. [3]

JSP combines the static design of Web page with network logic display and component design, which is the basis of rapid and simple reuse to support Web application development. Its main purpose is to demonstrate the logical separation of a Servlet into a client browser response. A JSP page consists of HTML codes and Java codes [4].

The powerful My Eclipse not only supports a wide range of open source products, but also provides us with an innovative environment and ideas. It also provides interfaces for many JAVA technologies, which helps us find solutions for key technologies. And it contributes to better development and improvement of products.

MySQL USES visual database management. Due to its high efficiency and convenience, multi-threading, multi-user and open source features, it is highly valued by small and medium-sized enterprises. The database support technology developed by the website usually adopts MySQL database. Database application (DB A) access to the database through the database management system (DBMS). Besides, through a variety of ODBC driver managers, the standard SQL language can be translated into the corresponding database commands to access various databases.

The construction of distributed multi-tier Web application system is composed by the client browser, Web server, Web applications, Web application service program (Web application server). The general distributed Web application system does not include the service program of Web application, and the programmers only need to develop a Web application. So, the client browser puts forward all kinds of request and reply and all of those can be completed by the Web application, which results in the great burden of Web server. But the efficient e-commerce system has many of the visitors at the same time, and the Web application should quickly respond to the client's request. However, when the Web application receives the client's request, the required service should be given to the Web application server to do. When the Web application server completes all of his duties, it will return results and the corresponding service through a Web application to a Web server. Then the results and the corre-

sponding service will be handed in by the Web server to the client browser. At the same time, this Web server can serve more client users and will not happen in the Web server as well as a Web application bottlenecks. The Web server and a Web application with clients mainly acts as a passing information, and information processing and integration performed by Web application service program. The client terminal management program is the end of engineer and it is mainly used for the maintenance and testing of the system. It also includes how to input some new product data [10].

The structure of e-commerce web pages

The main page of e-commerce website structured through the partition customization can be cumbersome web design into a kind of behavior to the operation of the database. Would use Frontpage or DREAMWEAVER web design to include six areas of interface, it is so-called net. The design just defines six web pages with an area to display, and sets a custom logo in each page. But the specific content in the area of displaying of Web pages are in Web application or dynamically generated during the execution of Web application program. Frontpage or DREAMWEAVER in the design of the e-commerce site just plays the role of a art ornament and framework to build, it also provides the content of showing database with a landing site. In the construction of small Web sites, and sometimes the entire Web page are composed of manual operation. If you want to browse the database, it is just the infiltration of some ASP, JavaScript technology. However, to build the website in this way is only for outline of website design, The efficiency of design and execution efficiency and safety are bad. In accordance with the design, the e-commerce sites can't become commercial. And the connection between the custom logo of the samples of HTML files with the database, has greatly improved the scalability of the site's content and ability to carry huge amounts of information and information. The deletion or omission of some contents is only associated with the operation of commercial database, which has nothing to do with the web interface design.

And the architecture design is as the following.

The system adopts B/S mode architecture. B/S is the abbreviation of Browser/Server. The client only needs to install a Browser, such as Netscape Navigator or Internet Explorer Server, and then install databases such as Oracle, Sybase 2Informix, SQL Server or MySQL. The browser interacts with the same database for data, which can be done through Web Server.

Our system uses three phases of the B / S structure of the application development model. At present, Internet application architecture, transaction processing is divided into three levels, that is, Web browser, Internet server, database server. In this architecture, business performance through a Web browser is easy to perform. And when a user submits the form through a Web browser, it can provide the information for the consumer. Then the Internet server will analyze the query, and the database server performs it. Finally, database server can query results back to use standard HTML Web browser.

As for the technical architecture, used in architecture is the key to system construction. The system which is based on

web can allow people to shop online. And the traditional c/s architecture, access and manipulate cannot meet the demand of a large number of users. Thus the mainstream of the network system application is b/s, which is based on the browser's architecture, can be handed over to the server to handle large amounts of data processing work only by ordinary Internet explorer browser client. It can also access the system and to update and maintain system, which is, convenient to operate. Who has the advantage is just the Java language.

In the design of database structure, how to establish the database conceptual model is a matter.

The most widely-used database today is the relational database. Because it is an object-oriented system design, of course, the design of the database, must be object-oriented. Now what to think about is the persistence operations on classes, that is, how object classes are mapped to two-dimensional tables in a relational database. Nowadays, it can be done with the database modeling tools such as PowerDesigner and Rose are available [9].

In the design of partial database table fields, we should take two steps in the stage of physical structure design: First, in the relational database, it mainly refers to the access method and storage structure if wanting to determine the physical structure of the database. The efficiency of time and space is the evaluation of physical structure. The second is how to select the access method. And the correct relational mode, access index method, clustering access, HASH access method are commonly-used methods [6].

Now that everything is covered above, it should draw the system interaction diagram. The workflow of the system architecture class is as follows:

After the user enters the request, the user interface object receives and sends a request to the service proxy object.

After the business agent object receives the request, it sends the authentication permission request to the permission management object.

The authority management object sends the result of the obtained verification authority to the business agent object.

According to the verification results of the business agent object, the following processing should be carried out: if the requirements for permissions are not met, the message will be returned. If a license request is satisfied, the request is forwarded to the business object.

Business objects are used for business processing. For a persistent data service operation, the object is accessed by accessing the database. Any exception is handled by the exception handler. Finally, the result information is returned to the business proxy object.

The business agent object returns processing information to the user interface.

Mall module design

Mall introduction is uploaded by the administrator of the Internet and the relevant knowledge of mall information around us. If the administrator in the background uploads, buyers can browse the relevant information on the front platform. And the message board is also one of the essential de-

sign functions of many websites. It can effectively communicate the contact between buyers and sellers. On the other hand, comments made by those who have bought can also be used for reference by later buyers. But uncivilized and immoral comments will be deleted by the system administrator [7].

Function of contacting with sellers

In order to let buyers and sellers better contact and communication with each other, buyers can click through the commodity information interface to contact with the seller and then it will be transferred to QQ chat.

1. The design of Seller center function module

This module is the core module of this website. As the seller, students have the basic right to put on and take off the goods, and can also modify the information released by the goods.

2. The design of Background management module

3. The system background menu after the administrator login interface is divided into four parts: website information, basic information, system management and personal management.

4. The design of Website information function module

Website information management is the basic operation on management of mall introduction, mall information, contact us information, mall announcements, message boards and friendship links to add, modify and delete, the administrator's timely update and operation can bring better system experience for users [8].

5. The design of basic information function module

Basic information management is the basic operation related to the addition, modification and deletion of seller members, commodity information, commodity evaluation and commodity attributes. Deletion management of uncivilized evaluation can purify the contents of comments on the platform.

System management

6. The system management is to realize the platform informationize and standardize better. But the designed function of administrator system, the super administrator may add other administrators to assist it to complete the management work.

Page shows

Introduction and convenience are more important for background users. In order to design a simple and powerful user interface, we often use Displaytag to control the format of background pages. The main function of Displaytag library is to process tables in JSP pages, which can be easily sorted, grouped and exported. However, the Display tag also has some disadvantages, such as its pagination control, which is secondary to fetching all the data, and is not suitable for applications with frequent changes in the background database. Therefore, the Displaytag library is not used in the systems with function of front page display

Purpose of testing

The purpose of testing is not to find errors. It is to test whether the quality of the product meets the needs of users, so as to facilitate the improvements in the future. At the same time, according to the test report it can also help us with later maintenance and update the products, or even locate the products.

Steps on testing

Just like the process of its development, there are also many steps on the process of testing. The general testing process is as follows:

1. The stage of requirements' analysis: the study of the business, analysis and study of the requirements points.

2. The stage of testing the plan: testing plan of writing, including personnel, software and hardware resources, testing points, integration sequence, schedule and risk identification, etc.

3. The stage of testing the design: the preparation of testing the plan includes three parts: introduction of demand points, testing ideas and detailed testing methods.

4. The stage of testing the scheme: it is mainly about the design of test cases and procedures.

5. The stage of testing the execution: execute test cases, timely submit development when encountering bugs, and regression test verification.

6. The stage of testing report: publish test result reports and other relevant documents according to test contents.

The main content of the test

Testing mainly includes unit testing, integration testing, functional testing, safety testing, performance testing and so on.

Unit testing:

During the development process, segment test is carried out on the program code.

Integration testing:

Conduct overall code testing of developed products.

Functional testing:

Verify whether the product functions are the same as user requirements and whether it can be normally implemented

Security testing:

To test the security of the product, the system is mainly for the right to test the system, and the wrong data test data illegal interference ability.

Performance testing:

Testing of product load capability and compatibility issues with different browsers.

White box testing

White-box testing can be used to test whether the product runs normally in accordance with the established objectives. It can also be used to test whether the program runs in accordance with the requirements according to the internal mechanism of the program. It is mainly implemented with the help of software.

White-box testing for all paths in the system test, when a specific test, testers need to testing program logic as the breakthrough point, the test results, but even if each path is tested, there still seems to be many errors, mainly because it can't test whether the program violated the design specification. And the error due to missing path cannot be found. In addition, some errors related to data could not be found.

Therefore, when we carry out white box test, we mainly check the following modules in the program:

1. The program needs to be comprehensively checked, that is, all its independent paths should be tested one by one;

- 2. Comprehensive logical judgment is required;
- 3. The loop body needs to be executed within the loop boundary and operation boundary;

It is necessary to test whether the internal data structure is effective.

Black box testing

Black box test is functional test, which can also be called data-driven test. It tests whether each function can be used normally, which belongs to the function that should be possessed in the known product. During the test, the program cannot be opened and seen the internal content as a black box. Regardless of program structure and features, in the test program interface, it only check whether the program function is normal to use according to the terms of the requirements specifications and the program can properly receive input for sawing and produce the correct output information, and keep the external information integrity.

This website login member mainly realized the modification personal information, the addition commodity, the inquiry commodity, the contact seller transaction, and the appraisal and the message and so on function, the administrator is manages the commodity, the management website announcement news, the management appraisal and the management member and so on main function module.

Because this system belongs to the system which the small-scale management uses the entire system is quite small, therefore the development cost is not particularly big. Realizing the entire development task only needs a PC and each kind of software above. And there is no high demand for computer hardware, software. Also, there is no other requirements, which provides us with a very large convenience, access and use at the same time with a wide range of, network. There are a lot of open source website development examples for our reference can further improve the website. Therefore,

this system reflects the characteristics of economic benefits and powerful functions from the perspective of economic feasibility analysis.

Proposed idea

E-commerce is the product of modern computer information technology, and it has been the traditional resources and computer technology organic integration of business model. The emergence of e-commerce has changed the traditional trading mode, broken the limitations of trading and liberalized the time and place for both parties. The development of electronic commerce depends on the development of computer technology and the application of computer technology in electronic commerce has greatly improved the information technology.

And I think in the age of information today, the development of e-commerce has been unstoppable. The development of e-commerce platform has become the mainstream nowadays, and the continuous innovation in the computer field will always lead human beings into a higher field of science and technology. There is still a lot of room for development in the example used in this paper, because the secondary market of the school is indeed an area that has not been greatly developed. Connecting these areas that are not fully developed or undeveloped with e-commerce can provide a great platform for the development of e-commerce and accelerate its innovation.

Results or simulation experiments

With the advent of big data, computer information technology ensures the establishment of e-commerce database. In recent years, online shopping has gradually penetrated

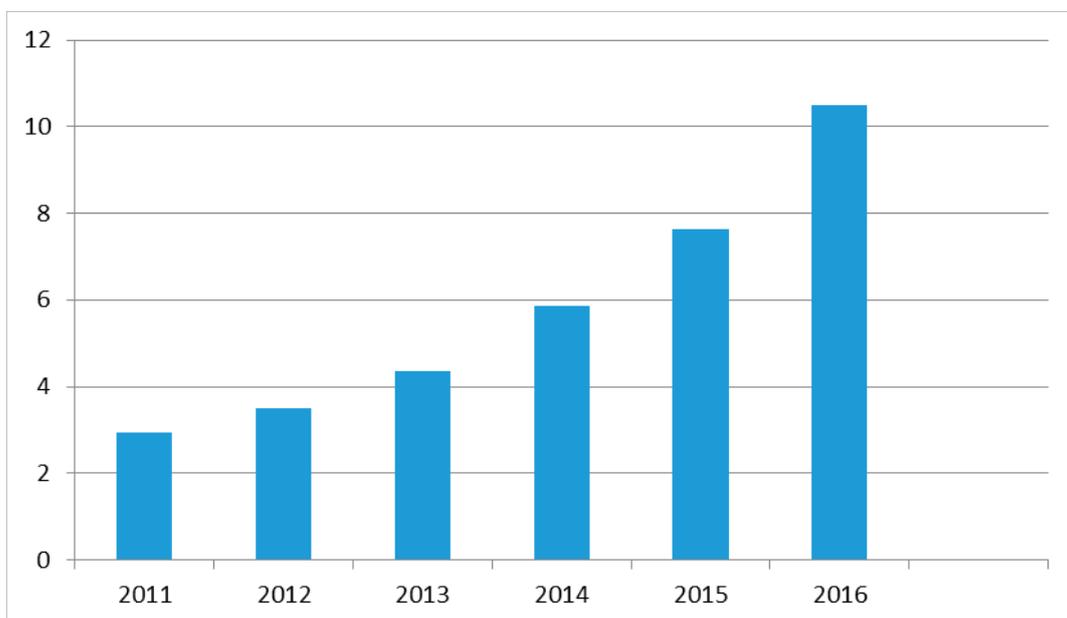


Figure1. 2011–2016 China`s e-commerce market transaction scale

into People’s Daily life, and the number of hits and transactions on taobao, jingdong and other e-commerce platforms are a big challenge for every e-commerce manufacturer. Taking taobao’s singles’ day as an example, the sales volume of taobao hit a new high point on singles’ day alone, exceeding 200 billion yuan, and the order volume reached 1 billion yuan. The first 10 billion yuan sales of Tmall on nov 11 2018 were generated in just 2 minutes and 05 seconds, according to real-time trading data from the event.

According to data monitored by the China’s e-commerce research center, in the first half of 2016, the e-commerce of China transactions totaled 10.5 trillion yuan, up 37.6 percent year-on-year and up 7.2 percentage points., Among them, the B2B market transaction scale reaches 7.9 trillion yuan, and the online retail market transaction scale reaches 230 million yuan [5].

China’s e-commerce economy has entered a new normal, with a steady growth rate. B2B continues to drive incremental new engine growth. Besides, national policy support and industrial chain reconstruction all promote B2B to enter the channel of rapid development. Obviously these numbers are something to be proud of and happy about for e-commerce platforms. But let’s imagine, without the support of efficient computer technology, how can e-commerce platforms store such huge data? Thus, computer technology can ensure the

establishment of e-commerce platform database and promote the normal conduct of e-commerce transactions.

From the data mentioned above, the relationship between computer technology and electronic commerce is very close, the development of computing, computer network makes electronic commerce in continuous progress, and the development of electronic commerce and continue to promote the development of computer technology. E-commerce is a new business model that integrates traditional resources and methods with computer information technology. The development of computer technology drives the development of e-commerce, and e-commerce is an intuitive embodiment of computer technology in business and a successful application example. Thus, the relationship between the electronic commerce and computer information technology is closely linked, electronic commerce and the further integration of computer technology not only can expand the application scope of computer technology, can provide powerful safeguard for the development of electronic commerce and service support, promote the safety and convenience of e-commerce activities. Based on this, it can be said that understanding computer technology for promoting the development of e-commerce is of great significance, but also understanding the computer technology in e-commerce can also promote the further evolution of computer technology from another aspect.

Table 1. Top 10 economies in the UNCTAD B2C E-commerce Index 2018

2018 rank	Economy	share of individual using the internet (2017 or latest)	share of individuals with an account (15+, 2017 or latest)	secure internet servers (normalized) (2017)	UPU postal reliability score (2017 or latest)	index value (2017 data)	index value change (2016–2017 data)	2017 index rank
1	Netherland	95	100	100	90	96.1	-0.1	4
2	Singapore	84	98	98	100	95.2	1.8	18
3	Switzerland	94	98	94	94	95	-0.8	2
4	United Kingdom	95	96	90	96	94.4	0.6	6
5	Norway	98	100	87	90	93.5	-0.5	3
6	Iceland	98	99	98	78	93.5	0.3	11
7	Ireland	81	95	95	100	92.8	1.5	19
8	Sweden	96	100	86	89	92.8	0	7
9	New Zealand	88	99	87	96	92.6	0.5	10
10	Denmark	97	100	96	74	91.8	-1.6	13

From Table1, it can be seen that in the share of individuals using the Internet both Norway and Ireland took the largest part, and each was 98 percent. And to a miracle, in all of Netherlands, Norway, Sweden and Denmark, each individual have had an own account at that time. And Netherlands had achieved that each of its Internet server was secure. Besides, in Netherlands, the UPU postal reliability score

was also high, even if Singapore and Ireland both made their UPU postal reliability score get full marks. As for the index value, Netherlands also ranked first place even though it declined 0.1 based on last year. And in 2017, the index of Netherlands ranked fourth place. From the data above, E-commerce has become the important constituent of current market economy, both in developed countries and in some

developing countries, when e-commerce gets in response to the economic market, through its characteristics of low cost, high efficiency and openness, it not only greatly reduces the transaction costs and also creates more trade opportunities for national enterprises. As one of the leading countries in the e-commerce economy, Netherlands has an important guiding role in its development trend for other countries. No other market in the world can boast such high growth rates. Therefore, its prospect market is very considerable. Obviously these numbers are something to be proud of and happy about for e-commerce platforms. But let's imagine, without the support of efficient computer technology, how can e-commerce platforms store such huge data? Thus, computer technology can ensure the establishment of e-commerce platform database and promote the normal conduct of e-commerce transactions. From the data mentioned above, the relationship between computer technology and electronic commerce is very close, the development of computing, computer network makes electronic commerce in continuous progress, and the development of electronic commerce and continue to promote the development of computer technology.

E-commerce is a new business model that integrates traditional resources and methods with computer information technology. The development of computer technology drives the development of e-commerce, and e-commerce is an intuitive embodiment of computer technology in business and a successful application example. Thus, the relationship between the electronic commerce and computer information technology is closely linked, electronic commerce and the further integration of computer technology not only can expand the application scope of computer technology, can provide powerful safeguard for the development of electronic commerce and service support, promote the safety and convenience of e-commerce activities. Based on this, it can be said that understanding computer technology for promoting the development of e-commerce

is of great significance, but also understanding the computer technology in e-commerce can also promote the further evolution of computer technology from another aspect.

Conclusion

To be honest, the Internet has become the representative of the development of science and technology in the 21st century which is of high efficiency, advanced, simple and easy to use. And it is a new pet of the field of information resources. It is speculated that there are thousands of Internet websites, covering various fields such as education, literature, entertainment, economy, business, scientific research and sports. The influence of these websites on our life is incomparable. Among them, e-commerce is the most promising field for the development of the Internet. It realizes the fast and convenient transaction and breaks the limitation of geographical regions, which greatly promotes the transformation of traditional business behaviors in the Internet field. As a kind of e-commerce, second-hand commodity trading fully embodies the characteristics of green and environmental protection of online trading. It aims to their own materials which will not be reused can be used again by others. And we can earn a fixed depreciation price by trading to the goods to more people in need, which has practical significance for the environmental protection cause. If there is a second-hand trading platform on campus, not only it can cultivate the virtue of thrift, but also can greatly reduce the costs of students. At the same time, the secondary use of textbooks and other teaching resources also represents the sharing of learning resources, which is very necessary. Therefore, it is very necessary for me to build a campus second-hand trading website to meet People's Daily needs, and the website we designed should provide users with more diverse, richer and more personalized services.

References:

1. Li Xing Hua, Wang Yue Qing. Master's forum: Java Web development classic foundation (JSP, Servlet, Struts, Ajax) [M]. Tsinghua university press, 2010.
2. Li Gang. Lightweight Java EE enterprise application practice (3rd edition): Struts 2+Spring 3+Hibernate integrated development [M]. Electronic industry press, 2012.
3. Sun Wei Qin: proficient in Hibernate: a detailed explanation of Java object persistence technology [M]. Electronic industry press, 2010.
4. Budi Kurniawan (author), Cui Yi (translator), Yu Zhe Jing (translator), Yu Li min (translator). Servlet and JSP learning guide [M]. China machine press, 2013.
5. China e-commerce research center. 2012 China online retail market data monitoring report, 2013.1.29.
6. Chen Ya Hui, Miao Yong. Struts2+Spring+Hibernate framework technology and project practice [M]. Tsinghua university press, 2012. High-performance MySQL (3rd edition) [M]. Electronic industry press, 2013.
7. Zhou Qi Le. Application of computer technology in e-commerce [J]. Mall modernization, 2009(4): 157.
8. Shen Guo Xiang. Application of computer security technology in e-commerce [J]. Computer CD Software and applications, 2012(15): 88–89.
9. Cheng Yan Yan. On the application of computer network security technology in e-commerce [J] Subproduction, 2014(3): 84–85.
10. Li Wei. On the application of computer technology in the field of e-commerce [J]. Computer CD Software and applications, 2014(13): 62.

Сравнительный анализ состояния туристских отраслей в странах Причерноморья (Турция, Россия, Украина, Грузия)

Стойнева Маргарита Светлозарова, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Турция расположена в северном полушарии. На ее территории преобладает субтропический средиземноморский климат. Большое внимание в Турции уделяется сохранению природных богатств.

Рельеф России в основном равнинный, представленный низменностями, возвышенностями и плоскогорьями.

Климат страны отличается суровой зимой и сравнительно коротким летом. В России большую часть территории занимают экстремальные и дискомфортные условия, а основная часть населения проживает в прекомфортных и комфортных условиях.

Украина расположена в юго-восточной части Европы. В целом политико-географическое положение Украины благоприятно. Имеются хорошие предпосылки для экономического сотрудничества.

Осложняется политико-географическое положение страны некоторыми неразрешенными проблемами. Самая главная сегодня проблема — это резкое ухудшение отношений с Россией, неразрешенность политических вопросов по Крыму и Донбассу. Превращение Украины в «горячую точку» планеты существенно тормозит экономическое развитие страны и отрицательно сказывается на ее политическом имидже. Транспортно-географическое положение Украины очень выгодное.

Грузия отличается от многих стран тем, что в ней на сравнительно небольшой территории сочетается большое разнообразие природных условий. Климат Грузии также разнообразен. Сочетание приморского положения, субтропического климата, хвойных лесов и минеральных вод являются прекрасными рекреационными ресурсами.

Индустрия туризма Турции за последние годы переживает интенсивный рост. Туризм становится важной отраслью турецкой экономики, приносящей растущие валютные доходы, увеличение числа рабочих мест, фактором, стимулирующим развитие отстающих регионов. Этот процесс стал возможен благодаря консолидации усилий разных ветвей и уровней власти, а также представителей бизнес-сообщества страны и их зарубежных партнеров.

По данным за 2017 г., основными странами — поставщиками туристов в Турцию являлись Германия, Россия, Великобритания, Болгария и Нидерланды.

Успех развития этой отрасли основывается на факторах и предпосылках, способствующих раскрытию потенциала рынка туристических услуг. Согласно официальной статистике, в 2017 г. 49% всех посетителей ехали в Турцию с целью путешествия и развлечения.

2016 год был непростым для туристической отрасли, но проверку на прочность она успешно прошла. Самым серьезным испытанием стало закрытие Турции и Египта —

наиболее популярных направлений последних лет. Специалисты провели анализ туристического рынка России за 2016 год и выяснили, что отдыхающих на родине стало на 18% больше.

Исследование рынка туристических услуг показало, что неизменной популярностью пользуются также: курорты Краснодарского края: Сочи, Геленджик, Анапа, Греция, Тунис, Кипр и Болгария.

После отмены ограничений в отношении Турции, направление вернуло свои позиции. Всего за один месяц страну посетили более 200 тыс. россиян.

Эксперты, проводившие исследования туристического рынка России, отмечают, что на сегодняшний день около 50% площадей, отведенных для санаторного лечения, используются недостаточно эффективно или не используются вовсе. На восстановление и модернизацию комплексов потребуется почти 40 млрд рублей. Однако, при правильном подходе, доходы от них станут хорошей подпиткой для бюджетов регионов.

На фоне снижения курса рубля в 2016 году туристский рынок услуг в РФ стал более привлекательным для иностранных граждан. Например, по данным исследования, летом турпотоки возросли почти на 20% по сравнению с 2015 годом. Это произошло на фоне снижения числа отдыхающих в самой Европе после серии терактов в странах ЕС, а также проблем с мигрантами.

Однако нужно отметить, что турпоток в РФ увеличился во многом благодаря туристам из Китая. Они с удовольствием пользуются групповым безвизовым режимом между странами.

Сегодня больше отдыхающих хотят посмотреть не только Москву и Санкт-Петербург, но и регионы РФ. При этом многие иностранцы признаются, что считают туризм в России наиболее безопасным.

Выезд россиян за рубеж в 2017 году вырос на 24%, а непосредственно туристический поток — в полтора раза. После катастрофического падения на 30% в 2015–2016 годах кризис в сфере туризма преодолен.

По данным Росстата, количество турпоездок российских граждан за рубеж в 2016 году снизилось почти на 8%, составив 31,7 млн (по данным «Реального времени», 33,8 млн). При этом, как сообщалось тогда, уменьшение выездного турпотока в том же 2016 году замедлилось: в 2015 году снижение по сравнению с 2014-м вообще было 20-процентным. Это было связано с экономическим кризисом и девальвацией рубля, резко снизившими покупательную способность населения РФ.

Согласно рекомендациям Всемирной туристической организации (UNWTO), туристами считают не только тех,

кто декларирует подобную цель поездки, но и «выезжающих по частному приглашению, по делам, на лечение, за продуктами или другими товарами» («турист — тот, кто тратит в стране деньги, которые он заработал вне пределов этой страны»).

В последнее время внутренний туризм получил значительное развитие и стал массовым социально-экономическим явлением Украины. Его развитие позволяет расширить политические, экономические, научные и культурные связи между городами и населением страны.

Стратегическая цель развития туризма в Украине заключается в создании продукта, конкурентоспособного на мировом рынке, способного максимально удовлетворить туристические потребности населения страны, обеспечить на этой основе комплексное развитие территорий и их социально-экономических интересов при сохранении экологического равновесия и историко-культурного наследия.

В 2017 году внутренний туризм в Украине вырос в среднем на 30–40%. Наиболее предпочтительными городами для поездок по Украине остаются Киев, Львов, Одесса.

«За три летних месяца туристический поток на этих направлениях вырос на 30–50%», — отмечает директор Центра развития туризма Владимир Царук.

В 2016 году город Киев посетили 1,8 млн туристов, почти половина из них — иностранцы. В 2017 году эта цифра значительно не изменилась.

В 2017 году на Киев приходится больше половины всех онлайн — бронирований — 63%, далее идет Львов — 17%, Одесса — 11%, в остальные 9% вошли такие города, как Николаев, Ровно, Сумы, Полтава.

Больше всего людей приезжают в Киев во время крупных футбольных матчей, корпоративных мероприятий и государственных праздников.

В 2017 году доля украинцев во внутреннем туризме составила 81%. А 19% распределились между: немцами, турками, британцами, россиянами.

По уровню цен на отели Украина находится на 110 месте рейтинга туристической конкурентоспособности. Швейцария занимает 114 место. Несмотря на такой дисбаланс между ценами на отели и покупательной способностью украинцев, базы отдыха и гостиницы эконом-класса в 2014 году подняли цены в среднем на 20–30%. Это связано в первую очередь с увеличением расходов, так коммунальные платежи подорожали почти 30%.

Сегмент нижнего ценового диапазона начал развиваться только в последние пару лет, как следствие появилось большее количество мини-отелей, хостелов. В настоящий момент уже зарегистрировано более 30 хостелов в Одессе.

Стоимость аренды зависит от месяца и от спроса. Для Одессы самое горячее время — лето.

По данным центра развития туризма Украины, средняя длительность отдыха составляет семь дней. Большинство отдыхающих, около 60%, едут в отпуск на неделю. Ранее отпуск среднестатистического украинца составлял 12–14 дней.

Развитию внутреннего туризма и повышению посещаемости способствует имидж туристических мест. В рамках

проекта «Лучшие города для жизни в Украине» журнал «Фокус» представил двадцатку самых комфортных из них. Как это ни странно, но рейтинговый список возглавил не Киев, а Черновцы, с четвертью миллиона населения. Распределение происходило исходя из поставленных оценок самими жителями города.

Эксперты отмечают, что не очень высокое качество дорог и отелей — ключевая помеха для развития туризма в Украине. На сегодняшний день ни в Херсонской, ни в Николаевской, ни даже в Одесской областях нет ни одного сетевого отеля уровня Hilton или Hyatt (к примеру, в Батуми таких отелей три). Проблема плохих дорог касается таких лидеров внутреннего туризма, как Львовская и Одесская области.

На Кавказе развитие туристической отрасли можно рассматривать как одно из важных направлений для достижения странами региона Целей устойчивого развития на период до 2030 года. Уникальное разнообразие ландшафтов начиная с гор до Черноморского побережья, биоразнообразие флоры и фауны, благоприятные климатические условия — все это создает большой потенциал для развития разных видов туризма.

Всемирный фонд дикой природы признал, что ни одна страна Европы не обладает такой богатой флорой и фауной и таким разнообразием ландшафтов, как Грузия.

Для многих туристов Грузия привлекательна своим биоразнообразием. В Грузии, по сравнению с другими странами, обитает больше видов животных и растений, что обусловлено значительной площадью лесов и высокой альпийской зоной. Весьма многочисленны эндемики флоры и фауны, то есть растения и животные, распространённые в относительно небольшой области.

В «Стратегии развития туризма в Грузии — 2025» излагается видение развития отрасли на период 2015–2025 гг. вместе со стратегическим планом правительственных мер по повышению ценности и значимости туризма в интересах экономики страны и — в итоге — на благо ее граждан. Ожидается, что стратегия будет способствовать увеличению вклада индустрии туризма в экономическое развитие Грузии. В стратегии предусматривается, что к 2025 г. страна должна существенно увеличить поступление доходов от туризма: от 1,8 млрд лари (порядка 670 млн долл. США) до 5,5 млрд лари (2 млрд долл. США).

В период 2009–2013 гг. Грузия продемонстрировала один из самых высоких в мире темпов роста туризма: общее количество прибытий туристов в страну увеличилось более чем на 300% — с 1,5 млн до 5,4 млн человек.

Увеличить туристские расходы предлагалось за счет разработки более диверсифицированных высококачественных туристических продуктов. Эти изменения позволят стране стать туристическим направлением мирового уровня, стимулирующим рост международного спроса за пределами соседних с Грузией стран.

Согласно данным статистики, в 2016 г. количество международных туристов, побывавших в Грузии, пре-

высило 6,3 млн человек, что на 7,6%, или 450 тыс. человек, больше по сравнению с 2015 годом. За 11 месяцев 2016 г. международные туристы осуществили платежные операции посредством иностранных платежных карт на сумму около 1,5 млн лари.

Первая тройка лидеров по числу посещений Грузии иностранными туристами в 2016 г. выглядит следующим образом: Азербайджан — 1,523 млн туристов; Армения — 1,496 млн; Турция — 1,2 млн и Россия — 1,03 млн человек. Примечательно, что количество международных туристов из России впервые превысило миллион.

Позитивная тенденция сохраняется и по числу прибывающих туристов из стран-членов Евросоюза. По последним данным, в период январь—май 2017 г. Грузию посетили уже более 2,3 млн зарубежных туристов, что на 9,7% больше по сравнению с аналогичным периодом 2016 года.

Привлечению иностранных туристов способствует визовая политика: гражданам 94 стран не требуется получать визы для приезда в Грузию. Кроме того, для 50 стран, включая США, ОАЭ, страны-члены ЕС и Израиль, визы также не нужны для лиц, обладающих правом на постоянное проживание.

Согласно национальной стратегии развития туризма, Грузия нацелена стать к 2025 г. ведущей туристической страной, способной предоставить обслуживание мирового уровня в любое время года.

Каждая страна стремится увеличить свой туристский потенциал, представить его как можно большему кругу потребителей за рубежом, привлечь максимально

большее число иностранных туристов. Поэтому так важно знать для анализа воздействия туризма на экономику страны количество международных прибытий.

Международные туристские прибытия ежегодно растут достаточно быстрыми темпами.

Доход России от туризма в 2017 г. вырос до 3 трлн руб., что составляет около 3,47% ВВП.

Общий вклад туризма в ВВП России в 2017 году составил 4,4 трлн рублей (4,8% от общего объема ВВП). По прогнозам, к 2028 году он достигнет 6 трлн рублей (5,7%). Прямой вклад туризма в ВВП в 2017 году составил 1,1 трлн рублей (1,2%), к 2018—2028 гг. он достигнет 1,6 трлн рублей (1,5%).

По данным исследования, траты россиян составили 74,4% от всех расходов на туризм в России, иностранных гостей — 25,6%. Траты туристов на отдых и развлечения достигли 80,5%, расходы деловых туристов составили 19,5%.

Также исследование показало, что в общей сложности в сфере туризма в 2017 году были заняты 4,5% населения России. Ожидается, что к 2028 году показатель вырастет до 5,9%.

Таким образом, можно констатировать, что в мировом хозяйстве четко прослеживается прямо пропорциональная связь между показателями реального ВВП мира, международных туристских прибытий и общего вклада туризма в мировой ВВП. При этом благодаря устойчивой тенденции увеличения числа международных туристских прибытий вклад туризма в ВВП растет более быстрыми темпами, чем объем самого ВВП.

Литература:

1. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы): постановление Правительства РФ от 02.08.2011 N644 (ред. от 31.01.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 20 июля 2011 г. № 590 «О Министерстве культуры Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2011. № 31.
3. Постановление Правительства РФ от 25.01.2013 № 43 «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на осуществление государственного надзора за деятельностью туроператоров и объединения туроператоров в сфере выездного туризма» // Собрание законодательства РФ. 2013. № 5.
4. Приказ Минкультуры России от 01.09.2015 № 2323 «Об утверждении Административного регламента исполнения Министерством культуры Российской Федерации государственной функции по осуществлению государственного надзора за деятельностью туроператоров и объединения туроператоров в сфере выездного туризма» // Официальный интернет-портал правовой информации (www.pravo.gov.ru) от 24.11.2015 г.
5. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 № 322 «Об утверждении Положения о Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека» // Российская газета. 2004. № 144.
6. ГОСТ Р 51005—96, Услуги транспортные. Грузовые перевозки. Номенклатура показателей качества, Госстандарт России, Москва.
7. Азар, В. И. Экономика туристского рынка: Институт Международного туризма / В. И. Азар, С. Ю. Туманов. М.: ИПК госслужбы, 2015. — с. 254
8. Азрилиян А. Н., Азрилиян О. М., Калашникова Е. В. Новый экономический словарь. Издательство: Омега-Л, 2014 г. — 1472с.
9. Амирханова Е. А. Административно-правовое регулирование в сфере туризма: дис. канд. юрид. наук. М., 2014. С. 140.
10. Демьянович И. В. журнал «Актуальные вопросы экономических наук», выпуск № 11—2 Новосибирск., Научно-издательский центр «Открытие», 2014 г.

11. Демьянович И. В., Экспертные методы решения проблем качества транспортных услуг, Проблемы современной экономики, N4 (36), 2015 г.
12. Зорин, И. В. Разнообразие территориальных рекреационных систем и их типологизация. Теоретические основы рекреационного географии. / И. В. Зорин, В. С. Преображенский, Ю. А. Веденин. — М., 2015., с. 67
13. Калашаова, М. К. Активизация развития туристско-рекреационного комплекса: факторы и регуляторы (на материалах Республики Адыгея): дис... канд.экон.наук / М. К. Калашаова. — Майкоп, 2015. — с.89
14. Коваленко В. В. Государственное регулирование туристской деятельности: ретроспективный анализ // Современные проблемы сервиса и туризма. — 2018. — № 2. — С. 68—75.
15. Краснодарский край в цифрах: стат. сб. Краснодар, 2016., с. 89

Особенности добычи нетрадиционных углеводородных запасов в России

Торчинашвили Давид Таймуразович, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

По оценкам, Россия обладает крупнейшими в мире технически извлекаемыми ресурсами сланцевой нефти. База традиционных нефтяных ресурсов по-прежнему очень велика, но есть сомнения в том, насколько она экономически извлекаема.

Все большее внимание уделяется нетрадиционной нефти. Цель статьи — оценить наличие фундаментальных условий для устойчивого, прибыльного производства нетрадиционной нефти. По сравнению с успешной разработкой нетрадиционной нефти в США, у России есть несколько недостатков. В российском нефтяном секторе доминируют крупные компании, не обладающие гибкостью в методах и принятии решений, необходимых в очень разнородных нетрадиционных проектах. Инфраструктура в России менее доступна, чем в большинстве американских проектов. На более фундаментальном уровне относительно плохое состояние сбора геологических данных является серьезным фактором роста затрат, а система разработки и распространения новых технологий имеет критические недостатки. В России отсутствует понимание рисков и соответствующая нормативная база, а также соответствующие финансовые механизмы.

Тем не менее, правительственные документы почти исключительно сосредоточены на технологии как таковой, а также на налогообложении и налоговых льготах как предпосылках успешного развития. Без решения фундаментальных институциональных проблем потенциал использования ресурсной базы будет ограничен.

Добыча сланцевого газа в США началась в 1990-х годах на экспериментальной основе. С 2005—2014 гг. ее доля в добыче США выросла почти с нуля до 40% [1, с. 250], а к 2009 г. США стали крупнейшим в мире производителем газа. Всего через несколько лет после появления сланцевого газа аналогичная разработка началась и с нефтью. С 2010 по 2014 год американская добыча нефти взлетела, достигнув 519,9 млн тонн — прирост на 60%, состоящий исключительно из плотной (в том числе сланцевой) нефти, которая удерживается в горных породах. К 2015 году США имели тот же объем производства, что и Саудовская Аравия, крупнейший в мире производитель нефти. Были некоторые дискуссии о том, являются ли такие высокие уровни производства устойчивыми. Сланцевая «революция» началась с США, но и другие страны не отставали от нее (см. таблицу 1). Однако добыча этих ресурсов не является простым делом, и существуют разногласия по поводу того, какая часть потенциала в конечном итоге будет коммерчески, регулятивно и политически пригодна для использования. Примером может служить Россия, которая, по оценкам

Управления энергетической информации США, обладает крупнейшими в мире технически извлекаемыми ресурсами сланцевой нефти, а также значительными запасами нетрадиционного газа. Россия была до недавнего времени крупнейшим в мире производителем углеводородов, но существует растущее беспокойство по поводу своей способности поддерживать производство из-за истощения его традиционной ресурсной базы, помимо этого, новые месторождения становятся все меньше, более трудноизвлекаемые и расположены в более труднодоступных местностях таким образом, растет и стоимость разработки месторождений [2, с. 341].

О наличии сланцевых ресурсов известно уже давно, но эта информация не вызывает особого интереса — вероятно, из-за обилия традиционных ресурсов страны, а также потому, что эксплуатация нетрадиционных ресурсов кардинально отличалась бы от традиционного подхода российской нефтяной промышленности. Некоторые проекты сейчас находятся в стадии реализации, интерес вызван вниманием со стороны иностранных компаний, а также развитием добычи сланцевой нефти в США. По-

Таблица 1. **Топ 10 стран с технически извлекаемыми ресурсами сланцевой нефти (млрд баррелей). Источник: ЕИА.**

№	Страна	Запасы (млрд барр.)
1	Россия	75
2	США	58
3	Китай	32
4	Аргентина	27
5	Ливия	26
6	Австралия	18
7	Венесуэла	13
8	Мексика	13
9	Пакистан	9
10	Канада	9
	Всего в мире	345

этому встает вопрос: насколько перспективно развитие добычи нетрадиционной нефти в России? Очевидно, что между США и Россией существуют серьезные различия в отрасли — но носят ли они характер и масштабы, которые могут серьезно ограничить потенциал разработки нетрадиционной нефти в России? Следует также изучить характеристики нетрадиционных ресурсов как таковых. Что отличает нетрадиционные ресурсы от обычных? Как нетрадиционные ресурсы вписываются в общее развитие российской углеводородной ресурсной базы? Есть ли у России свой подход к освоению нетрадиционных ресурсов? Развивается ли политика, отражающая специфические особенности нетрадиционных ресурсов?

Условия для разработки нетрадиционных углеводородов в России во многом неадекватны. Геологические данные могут отсутствовать, структура отрасли не подходит для решения конкретных задач нетрадиционной нефти, инфраструктура часто недостаточна, а налоговые стимулы не работают. Тем не менее, в последних официальных заявлениях, касающихся нетрадиционных технологий, акцент был сделан почти исключительно на проблемах технологий и налогов, как в заявлении от апреля 2017 года, подготовленного для Министерства природных ресурсов — «Концепции развития сланцевой нефти в России». Он содержал оценки ресурсов, сравнение налогообложения в США, Канаде и России, оценки безубыточности и последствий налоговых льгот для государственного бюджета — но ничего об особых институциональных условиях, которые могли бы способствовать развитию данной сферы.

В сентябре 2017 года «Газпром нефть» заявила, что Россия больше не зависит от иностранных технологий и оборудования для добычи нефти из Баженовского пласта. Я считаю, что технологии и налоги — далеко не един-

ственные факторы, определяющие привлекательность и целесообразность использования нетрадиционных углеводородов в России. Не то чтобы ставилась под сомнение техническая способность российской нефтяной промышленности добывать нефть из нетрадиционных источников — это давно доказано. Реальный вопрос заключается в том, возможна ли в России прибыльная добыча нетрадиционной нефти. Фундаментальной проблемой является отсутствие доверия к опыту людей, готовых и способных идти на геологические, технологические и экономические риски. Это отражается как на структуре отрасли, так и на нормативно-правовой базе. Роль крупных компаний постоянно укреплялась, в то время как усилия по созданию современной нормативно-правовой среды, способной стимулировать рискующих и новые идеи, были немногочисленными и слабыми. Неадекватная институциональная среда является основной причиной того, что многие российские геологи скептически относятся к потенциалу нетрадиционной нефти, несмотря на оценки ресурсов. Руководитель Западно-Сибирского научно-исследовательского института геологии и геофизики недавно резюмировал эту точку зрения: «...максимальная добыча с лицензионных месторождений в ближайшие 10–12 лет может достигать 3–4 млн тонн в год. Формирование Баженова и Абалака — это прежде всего объект исследования» [3]. Россия, похоже, намерена и дальше получать доступ к своей нетрадиционной ресурсной базе — как с собственными технологиями и компаниями, так и с иностранным участием. Однако с учетом нынешней институциональной среды достижение крупномасштабного коммерческого успеха представляется туманным. Остается открытым вопрос о том, приведут ли проблемы в ресурсной базе к изменениям в институциональной среде.

Литература:

1. Pumphrey, D., 2015. The impacts of shifting world energy markets on Arctic resource development. In: Young, O., Kim, J.D., Kim, Y.H., Kim, Hyung (Eds.), *The Arctic in World Affairs: A North Pacific Dialogue on the Arctic in the Wider World*. Korea Maritime Institute, Busan, Republic of Korea, and East–West Center, Honolulu, Hawaii, pp. 249–278.

2. Kryukov, V., Мое, А., 2013b. The Russian oil sector. In: Alexeev, M., Weber, S. (Eds.), Oxford Handbook of the Russian Economy. Oxford University Press, Oxford (341–362).
3. Morozov, V., 2017. Perspektivy dobychi slantsevoy nefi v Zapadnoy Sibiri. Vernadskiy State Geological Museum, Russian Academy of Sciences, Moscow.

Шаблон Excel для проверки законов распределения данных наблюдений по критерию согласия Пирсона

Фаюстов Анатолий Афанасьевич, кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет управления (г. Москва)

В статье рассматривается процедура создания шаблона Excel и опыт его применения для автоматического построения гистограмм и кривых Гаусса по результатам данных экспериментальных наблюдений с одновременной оценкой согласия по критерию Пирсона в учебном процессе. Показываются преимущества данного метода перед ручным счетом по проверке рассмотренного критерия.

Ключевые слова: шаблон Excel, гистограмма, кривая распределения, критерий согласия Пирсона

В современном мире к статистике проявляется большой интерес, поскольку это отличный инструмент для анализа и принятия решений, а также это отличное средство для поиска причин нарушений процесса и их устранения. Статистический анализ применим во многих сферах, где существуют большие массивы данных: металлургии, а также в экономике, биологии, политике, социологии и т.д. Рассмотрим использование некоторых средств статистического анализа, а именно — гистограмм для обработки больших массивов данных.

Целью первичной обработки экспериментальных наблюдений обычно является выбор закона распределения, наиболее хорошо описывающего случайную величину, выборку которой мы наблюдали. Проверка того, насколько хорошо наблюдаемая выборка описывается теоретическим законом, осуществляется с использованием различных критериев согласия. Целью проверки гипотезы о согласии опытного распределения с теоретическим является стремление удостовериться в том, что данная модель теоретического закона не противоречит наблюдаемым данным, и использование ее не приведет к существенным ошибкам при вероятностных расчетах. Некорректное использование критериев согласия может приводить к необоснованному принятию или необоснованному отклонению проверяемой гипотезы [1].

Сходимость результатов наблюдений можно оценить наиболее полно, если их распределение является нормальным. Поэтому исключительно важную роль при обработке результатов наблюдений играет проверка нормальности распределения.

Эта задача представляет собой частный случай более общей проблемы, заключающейся в подборе теоретической функции распределения, в некотором смысле наилучшим образом согласующейся с опытными данными. Сама процедура проверки нормальности распределения относится к распространенной стандартной и довольно тривиальной задаче обработки данных и достаточно подробно и широко описана в различной литературе по метрологии и статистической обработке данных измерений [2–4].

Данные, получаемые в результате измерений при контроле технологических процессов, оценке характеристик различных объектов и др. для дальнейшей обработки желательно представлять в виде теоретического распределения, максимально соответствующего экспериментальному распределению. Проверку гипотезы о виде функции распределения в настоящее время проводят по различным критериям согласия — Пирсона, Колмогорова, Смирнова и другим в соответствии с новыми разработанными нормативными документами — рекомендациями по стандартизации [5, 6].

Наиболее часто используется критерий Пирсона χ^2 . Однако применение критериев согласия требует обычно довольно значительного объема данных. Так, критерий Пирсона обычно рекомендуется использовать при объеме выборки не менее 50...100. Поэтому при небольшом объеме выборки проверку гипотезы о виде функции распределения проводят приближенными методами — графическим методом или по асимметрии и эксцессу. Применение критерия Пирсона для ручной обработки данных очень подробно было изложено в известной работе [2]. Как свидетельствует опыт проверок согласия экспериментальных данных с теоретическими по различным критериям, эта процедура является очень трудоемкой, требует некоторой усидчивости и особого внимания при обработке от исследователя, как правило, не исключает ошибок в работе и не вызывает особого энтузиазма у выполняющего эту работу.

Решение задач статистического анализа связано со значительными объемами вычислений. Проведение реальных многовариантных статистических расчетов в ручном режиме является очень громоздкой и трудоемкой задачей и без ис-

пользования компьютера в настоящее время практически невозможно. В настоящее время разработано достаточное количество универсальных и специализированных программных средств для статистического анализа и обработки экспериментальных данных. Автор предлагает к рассмотрению достаточно простой и эффективный шаблон для быстрого построения гистограммы и кривой нормального распределения.

По виду гистограммы можно предположить (принять гипотезу) о том, что выборка случайных чисел подчиняется нормальному закону распределения. Далее, для того чтобы убедиться в правильности выбранной гипотезы надо, первое — построить график гипотетического нормального закона распределения, выбрав в качестве параметров (математического ожидания и среднего квадратического отклонения) их оценки (среднее и стандартное отклонение), и совместить график гипотетического распределения с графиком гистограммы. И, второе — используя в данном случае, как пример, критерий согласия Пирсона, установить справедливость выбранной гипотезы.

Рассмотрим порядок действий при работе с критерием Пирсона в среде Excel.

1. Полученные в результате измерений значения 100 случайных результатов измерений внести в ячейки A1: A100 шаблона Excel и приступить к построению гистограммы на основе данных, назначая длину интервала (карман) и выбирая необходимое число интервалов.

2. Затем на этом же листе создается таблица, в которую посредством формул Excel вносятся основные расчетные величины, используемые для построения гистограммы и кривой Гаусса: среднее арифметическое, стандартное отклонение, минимальное и максимальные значения выборки, размах, величина кармана (рис. 1).

	A	B	C	D	E
1	219				
2	216		Среднее	219,86	
3	221		Стандартное отклонение	3,80	
4	224		Минимум	210,98	
5	224		Максимум	228,31	
6	226		Размах	17,34	
7	212		Карман	2,17	
8	219		Интервалы	8	

Рис. 1. Фрагмент таблицы с исходными данными

В ячейку D2 вносится формула =СРЗНАЧ(A1: A100), D3: =СТАНДОТКЛОН(A1: A100), D4: =МИН(A1: A100), D5: =МАКС(A1: A100), D6: =D5-D4, D7: =D6/D8. В ячейку D8 вводится число интервалов, которое для числа измерений, равным 100, может быть принято от 7 до 12.

Для оценки оптимального для нашего массива данных количества интервалов можно воспользоваться формулой Стерджесса: $k \sim 1 + 3,322 \lg N$, где N — количество всех значений величины. Например, для $N = 100$, $n = 7,6$, которое должно быть округлено до целого числа, округляем до $n = 8$.

3. Интервал карманов вычисляются так: разность максимального и минимального значений массива, деленная на количество интервалов: $\frac{X_{\max} - X_{\min}}{n}$.

4. Теперь в каждой ячейке шаг за шагом прибавляем полученное значение ширины кармана: сначала к минимальному значению нашего массива (ячейка D4), затем в следующей ячейке ниже — к полученной сумме и т.д. Так постепенно доходим до максимального значения. Таким образом, мы и построили интервалы карманов в виде столбца значений.

Интервалом считается следующий диапазон: $(i-1; i]$ или $i < \text{значения} \leq i$ (нестрогая верхняя граница интервала — это значение в ячейке, нижняя строгая граница — значение в предыдущей ячейке).

5. Выделяем столбец рядом с нашими карманами, нажимаем «F2» и вводим функцию: =ЧАСТОТА (массив данных; диапазон карманов) и нажимаем **Ctrl+Shift+Enter**.

6. В выделенном нами столбце напротив границ интервалов (а мы знаем, что это нестрогие верхние границы) появилось количество значений исходного массива, которые попадают в интервал (рис. 2).

10	216	x_i	m_i	$n \cdot p_i$	Критерий χ^2
11	218	Карман	Частота	Теоретическая частота	Статистика U
12	214	211	1	0,99	0,00
13	214	213	2	3,00	0,33
14	217	215	9	8,05	0,11
15	217	218	17	15,58	0,13
16	213	220	22	21,77	0,00
17	218	222	18	21,96	0,71
18	219	224	17	15,99	0,06
19	220	226	8	8,40	0,02
20	219	229	6	4,26	0,71
21	219		100	100	2,09
22	219			$\chi^2_{крит.} =$	11,07
23	225				

Рис. 2. Количество значений исходного массива, попавших в интервалы (частоты)

Построение теоретического закона распределения

Для построения теоретического закона распределения совместно с гистограммой и проверкой согласия по критерию хи-квадрат Пирсона автоматически заполняется таблица 1 после ввода экспериментальных данных в ячейки A1: A100.

Таблица 1. x_i	m_i	$n \cdot p_i$	$\frac{(m_i - np_i)^2}{np_i}$
карманы	частота	теоретическая частота	статистика U

Для построения этой таблицы надо воспользоваться таблицей *карман — частота* процедуры Гистограмма. В этой таблице обозначены:

x_i — границы интервалов группировки (карманы — получены как результат выполнения процедуры Гистограмма);

m_i — количество элементов выборки, попавших в i -ый интервал (частота — получена в результате процедуры Гистограмма).

Для построения этой таблицы в Excel к столбцам карман — частота процедуры Гистограмма надо добавить столбцы $n \cdot p_i$ (теоретическая частота) и $\frac{(m_i - np_i)^2}{np_i}$ (статистика U).

Проверка согласия эмпирического и теоретического законов распределения по критерию хи-квадрат Пирсона

В ячейку столбца, помеченного именем **U**, вводим формулу,

$$U = \frac{(\text{частота}_i - np_i)^2}{np_i}, \quad (1)$$

Критическое значение статистики **U**, которая имеет распределение χ^2 , с r степенями свободы (число степеней свободы определяется как число частичных интервалов минус 1), определяется при помощи функции ХИ2ОБР.

Функция ХИ2ОБР вызывается следующим образом. В главном меню Excel выбирается закладка **Формулы** **Вставить функцию** в диалоговом окне **Мастер функций** — шаг 1 из 2 в категории **Статистические** ХИ2ОБР (рис. 3).

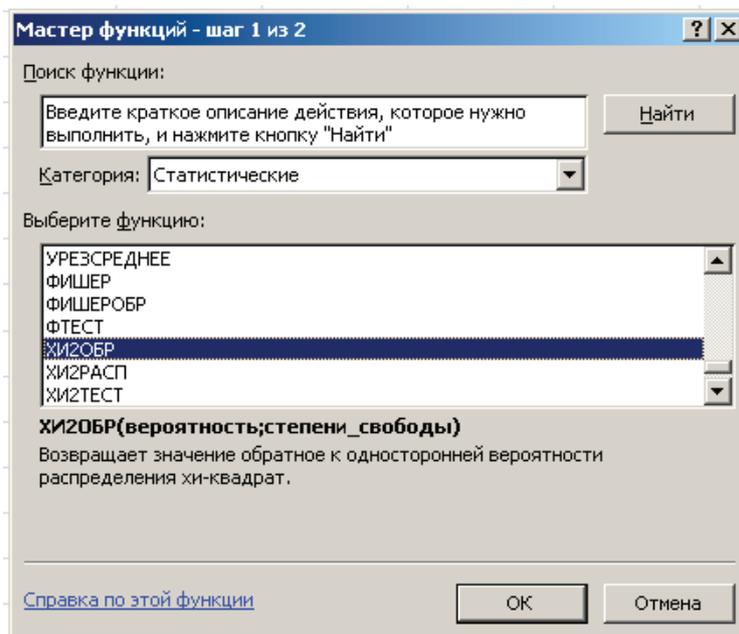


Рис. 3. Диалоговое окно выбора функции ХИ2ОБР

В диалоговом окне Аргументы функции ХИ2ОБР заполняются поля как показано на рис. 4, задаваясь уровнем значимости $P = 1 - \alpha$, (например, 0,05, что соответствует доверительной вероятности $P = 0,95$) и предварительно выбрав ячейку для результата вычисления функции.

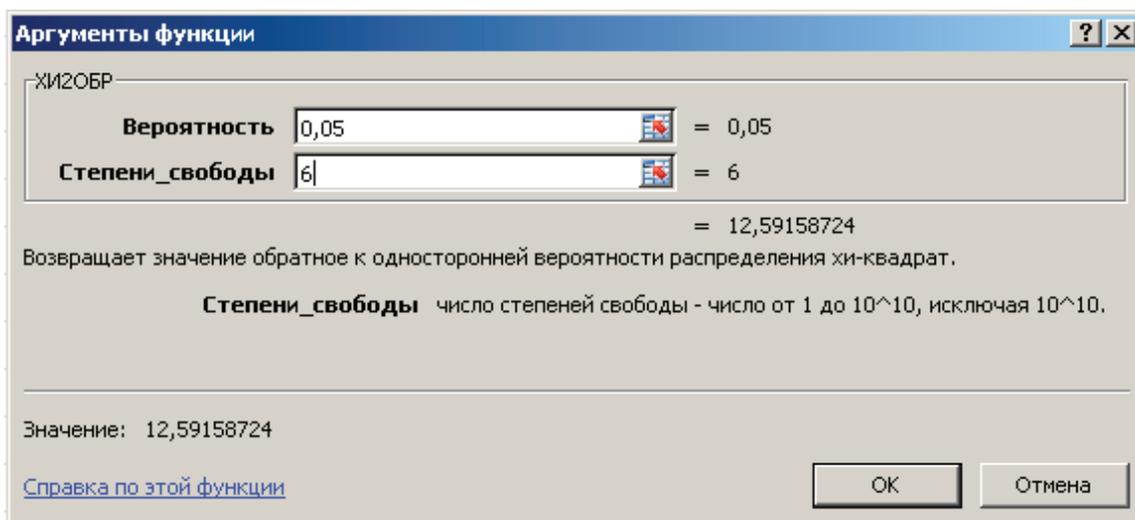


Рис. 4. Диалоговое окно функции ХИ2ОБР с заполненными полями ввода

Размножим формулу (1) в диапазонах ячеек [F12; F20] и [F51; F61]. В ячейке F21 получим сумму содержимого ячеек F12; F20 (рис. 5). В ячейке F62 получим сумму содержимого ячеек F51; F61 (рис. 6).

В ячейке F21 получено значение статистики: $U = 2,09$, а в ячейке F62 — $U = 3,43$ при доверительной вероятности $P = 0,95$.

Теперь с помощью стандартного инструмента для построения гистограмм («вставка/гистограмма» и т.д.) на этом же листе Excel можно построить гистограммы распределения с кривой Гаусса для разных чисел интервалов (в данном случае $n = 8$ и $n = 10$) (рис. 5 и 6).

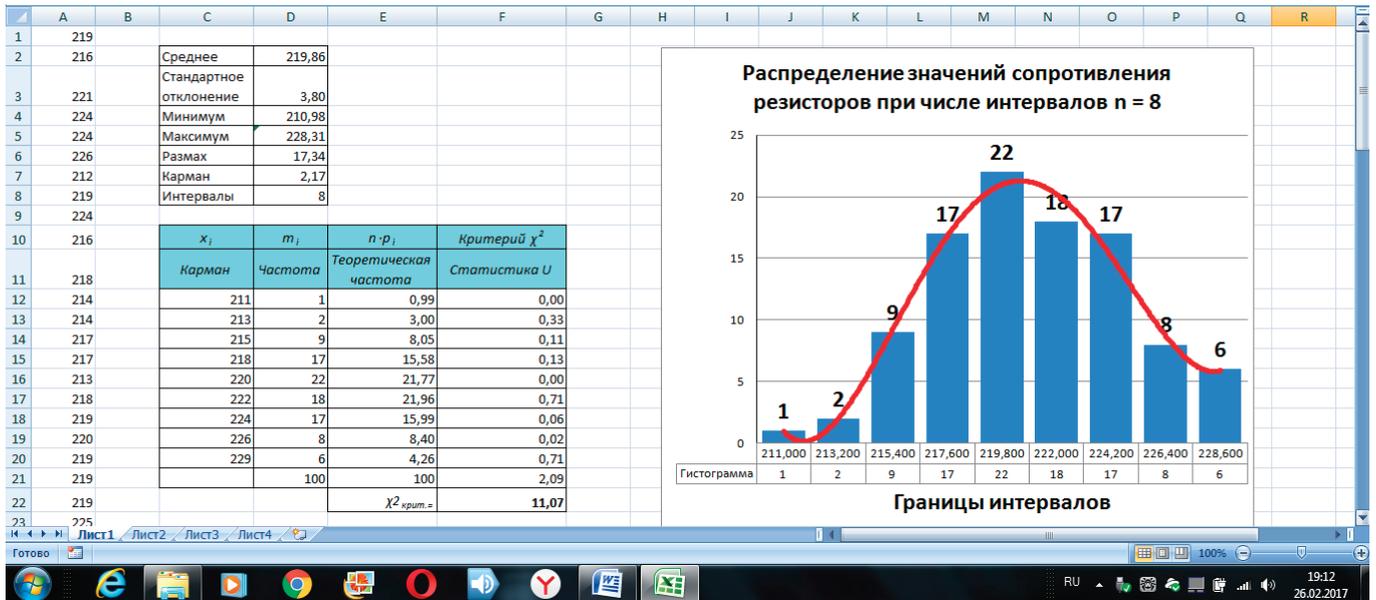


Рис. 5. Вид гистограммы и кривой распределения при числе интервалов $n = 8$ (пример)

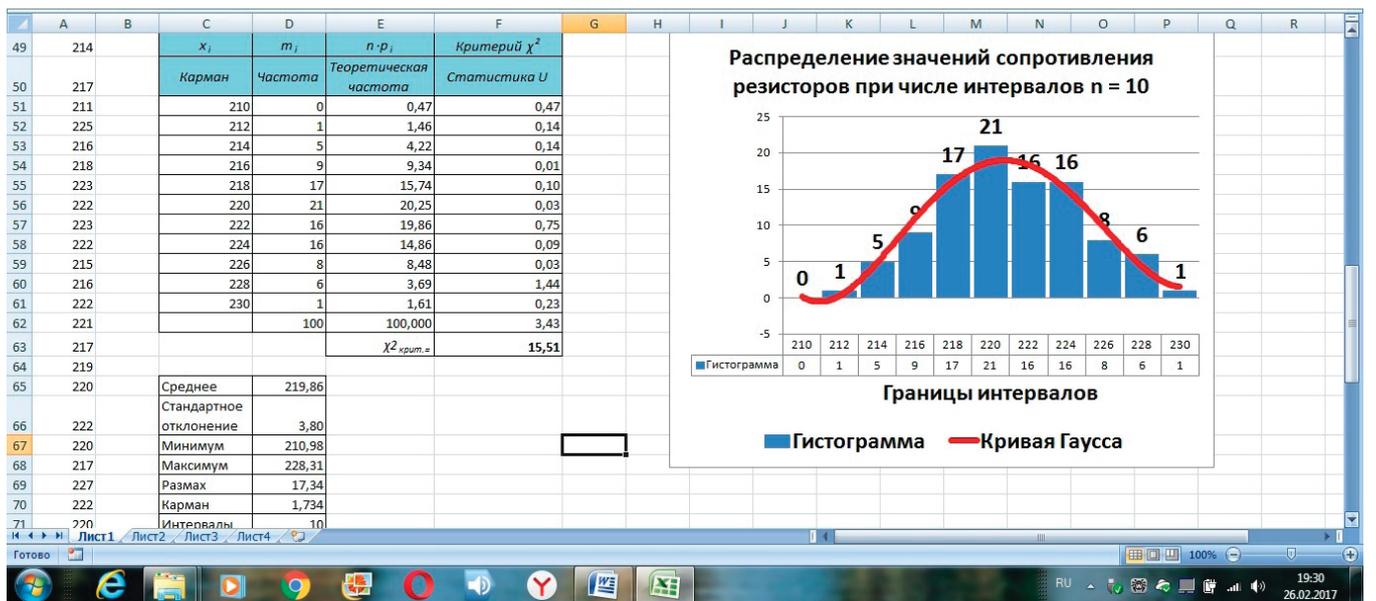


Рис. 6. Вид гистограммы и кривой распределения при числе интервалов $n = 10$ (пример)

Шаблон позволяет варьировать числом интервалов и величиной кармана, при этом автоматически изменяется внешний вид гистограммы и кривой нормального распределения. Исследователь может подобрать наиболее «красивый» вид гистограммы и аппроксимирующей кривой Гаусса, одновременно изменив значение доверительной вероятности и числа степеней свободы и добившись при этом выполнения критерия χ^2 Пирсона.

Если значение статистики U оказалось меньше критического значения χ^2 при заданной доверительной вероятности, то гипотеза, состоящая в том, что исследуемая выборка подчиняется нормальному закону распределения, принимается. В данном примере значение обеих статистик U оказалось меньше критиче-

ского значения $\chi^2 = 11,07$ и $\chi^2 = 15,51$. Следовательно, мы можем распространить данный закон распределения на всю генеральную совокупность исследуемых объектов (партию изделий, сменную выработку, месячный план и т.д.).

Более подробно указанная тема была рассмотрена в статье автора в сборнике «Законодательная и прикладная метрология» [7].

Выводы

1. Существовавшая ранее традиционная «ручная» обработка данных при проверке нормального (и других) законов распределения и построении гистограмм являлась

достаточно трудоемкой задачей, не исключавшей появление ошибок, обнаружение которых зачастую требовало значительных затрат времени и моральных сил исследователя.

2. Появление пакетов офисных программ, в частности Excel 2010 и ее последующих версий, позволяет значительно сократить трудоемкость обработки данных и практически исключает появление ошибок в расчетах.

Литература:

1. Лемешко Б. Ю., Постовалов С. Н. О правилах проверки согласия опытного распределения с теоретическим. — Методы менеджмента качества. Надежность и контроль качества. — 1999, № 11. — С. 34–43.
2. Бурдун Г. Д., Марков Б. Н. Основы метрологии. Учебное пособие для вузов. — М.: Изд. стандартов, 1975. — 336 с.
3. Сулицкий В. Н. Методы статистического анализа в управлении: Учеб. пособие. — М.: Дело, 2002. — 520 с.
4. Иванов О. В. Статистика / Учебный курс для социологов и менеджеров. Часть 2. Доверительные интервалы. Проверка гипотез. Методы и их применение. — М.: Изд. МГУ им. М. В. Ломоносова, 2005. — 220 с.
5. Рекомендации по стандартизации Р 50.1.033–2001. Прикладная статистика. Правила проверки согласия опытного распределения с теоретическим. Часть 1. Критерии типа хи-квадрат. — М.: ФГУП «Стандартинформ», 2006. — 87 с.
6. Рекомендации по стандартизации Р 50.1.037–2002. Прикладная статистика. Правила проверки согласия опытного распределения с теоретическим. Часть II. Непараметрические критерии. — М.: ИПК Изд. стандартов, 2002. — 62 с.
7. Фаюстов А. А. Проверка гипотезы о нормальном распределении выборки по критерию согласия Пирсона средствами приложения Excel. — Законодательная и прикладная метрология, 2016, № 6. — С. 3–9.

Оценка существующих методов и моделей финансового анализа

Цыденова Дарима Дмитриевна, студент магистратуры
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

Достижение целей любой науки осуществляется с помощью присущих этой науке методов. Метод финансового анализа представляет собой определенный способ подхода к изучению экономических явлений и процессов, происходящих на предприятии.

К числу наиболее значимых работ, посвященных проблеме развития и использования количественных методов финансового анализа, можно отнести, например, разработки, изложенные в литературе [3]. Отметим, что в этих работах также указывается и на ограниченность количественных методов финансового анализа в силу большой неопределенности перспектив развития и значительных допущений, как в используемой информационной базе, так и в самих применяемых моделях, которые по существу являются упрощениями реальных финансовых отношений. В этой связи, как отмечается в данных работах, возникает необходимость дополнения количественных методов качественными оценками и суждениями. Для характеристики степени отклонения значений прогнозируемого показателя от среднего значения проводится дисперсионный анализ. Результаты такого анализа используются для характеристики риска реализации конкретного финансового решения.

Ориентация на запросы конкретного субъекта анализа является требованием к финансовому анализу, определяющим его эффективность. Поскольку целевая направлен-

ность зависит от того, кто является субъектом анализа. Так, для собственников основным критерием оценки деятельности является прирост прибыли на вложенный капитал; для кредиторов — характеристики платежеспособности; для персонала — достаточность средств для выплаты заработной платы.

Как справедливо подчеркивает О. В. Ефимова, все эти особенности методологии должны рассматриваться в их взаимосвязи, что естественным образом найдет свое отражение в определении метода финансового анализа. Исходя из этих соображений, автор заключает, что метод финансового анализа — это способ системного комплексного изучения финансового состояния хозяйствующего субъекта с целью определения его финансовой устойчивости и эффективности деятельности в условиях неопределенности и риска [1].

В экономике в подавляющем большинстве научно-практических направлений наблюдается взаимопроникновение научных инструментариев. В анализе это проявляется особенно явно, поскольку он связан с обработкой большого количества информации. Так, например, при проведении аналитических расчетов финансового характера используются приемы и методы, заимствованные из различных наук (математический анализ, математическая статистика, теория вероятностей и др.). Заимствованные подобные методы подвергаются лишь

систематизации в рамках анализа финансового состояния предприятия. Существуют различные классификации методов (приемов) анализа. В частности, по нашему мнению, наиболее полной здесь можно считать классификацию, предложенную В. В. Ковалевым.

Как видно из приведенной классификации, методы и приемы, используемые в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий, можно разделить на две большие группы: неформализованные и формализованные.

Первая группа методов основана на описании аналитических процедур только на логическом уровне. К ним относятся методы экспертных оценок, разработки системы показателей, сравнения, чтения и анализа финансовой отчетности, построения аналитических таблиц и т.п. Этим методам присущ определенный субъективизм, поскольку большое значение имеет опыт, знания и интуиция аналитика. Но, тем не менее, большинству аналитических методов, в том числе и заимствованных из других наук, свойствен элемент субъективизма, который проявляется в задании тех или иных ключевых параметров метода.

Ко второй группе относятся методы, основанные на достаточно строгих формализованных аналитических зависимостях. Анализ в системе финансового менеджмента несет разноплановую нагрузку в зависимости от целевых установок либо предполагаемых пользователей. Необходимость проведения аналитических расчетов возникает в зависимости от той или иной сферы деятельности предприятия, что и обуславливает применение того или иного метода. Полагаем, что нет необходимости подробно описывать все эти методы, поскольку они достаточно подробно представлены, как в отечественной, так и в зарубежной литературе. Отметим лишь наиболее характерные области применения представленных методов.

Неформализованные методы анализа находят широкое применение в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий. По нашему мнению, это связано с тем, что, как утверждает В. В. Ковалев, эти методы «весьма импровизационны» [2]. В частности, метод сравнения позволяет выявлять причинно-следственные связи между явлениями, проводить классификацию и систематизацию явлений. Основное предназначение аналитических таблиц заключается в систематизации исходных данных, проведении аналитических расчетов и оформлении результатов анализа. Детализация позволяет всесторонне оценить исследуемые явления и вскрыть причины создавшегося положения.

Методы экспертных оценок в основном направлены на изучение перспектив развития исследуемого объекта. Методы чтения и анализа бухгалтерской отчетности предназначены для экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Наиболее полную классификацию моделей по управлению и экономике предприятий осуществил Дж. Форрестер. Используя кибернетический подход к исследованию производства для реалистического отображения пове-

дения фирмы и экономической системы предложил следующую классификацию моделей:

- абстрактные и материальные;
- динамические и статические;
- нелинейные и линейные;
- неустойчивые и устойчивые;
- с постоянным режимом и с меняющимся режимом.

Модели, используемые в финансовом анализе, условно можно разделить на три основных группы: дескриптивные, предикативные и нормативные.

Дескриптивные модели. Это модели описательного характера, они являются основными для оценки финансового состояния предприятия. К ним относятся построение системы отчетных балансов, вертикальный и горизонтальный анализ отчетности, система аналитических коэффициентов, представление финансовой отчетности в различных разрезах, а также аналитические записки к отчетности. Информационной базой для этих моделей служит бухгалтерская отчетность.

В основе вертикального анализа лежит представление бухгалтерской отчетности в виде относительных величин, характеризующих структуру обобщающих итоговых показателей. Неотъемлемым элементом анализа являются динамические ряды этих величин, которые позволяют отслеживать и прогнозировать структурные сдвиги в составе средств и источников их покрытия.

Горизонтальный анализ проводят с целью выявления тенденции изменения отдельных статей или их групп, входящих в состав бухгалтерской отчетности. В основу этого анализа положен расчет базисных темпов роста, как правило, балансовых статей или статей отчета о прибылях и убытках.

Система аналитических коэффициентов является ведущим элементом анализа финансового состояния предприятия и применяется различными группами пользователей: менеджерами, аналитиками, акционерами, инвесторами, кредиторами и др. Известны десятки этих показателей, поэтому по своему смысловому назначению они подразделяются на несколько групп.

Что касается моделей, используемых в рамках математико-статистического изучения связей, то здесь, на наш взгляд, особый интерес представляют модели краткосрочного прогнозирования [4]. При краткосрочном прогнозировании, как правило, более важна динамика прогнозируемого показателя на конец периода наблюдений, а не тенденция его развития. Поскольку свойство динамичности развития финансово-экономических процессов часто преобладает над свойством инерционности, более эффективными в данном случае являются так называемые адаптивные модели прогнозирования, которые учитывают информационную неравнозначность данных.

Адаптивные модели имеют так называемый механизм автоматической настройки на изменение исследуемого показателя. Первоначальная оценка параметров модели проводится по нескольким первым наблюдениям, после чего делается прогноз, который сравнивается с фактическими

наблюдениями. Далее модель корректируется с учетом ошибки прогноза и вновь используется для прогнозирования следующего уровня, до тех пор, пока не будут исчерпаны все моменты наблюдений. «Таким образом, модель постоянно «впитывает» новую информацию, приспосабливается к ней и к концу периода наблюдения отображает тенденцию, сложившуюся на текущий момент» [4].

Литература:

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ на современном этапе развития / Докторская диссертация / Москва 2000.
2. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Количественные методы финансового анализа: Пер. с англ. / Под ред. С. Дж. Брауна и М. П. Крицмена. — М.: ИНФРА-М, 1996.
4. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие для вузов — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

Таким образом, вопрос о возможностях и границах применения, областях наиболее эффективного использования различных приемов и методов финансового анализа пока остается полностью не изученным. В связи с этим глубокое и всестороннее изучение данной проблемы, является важным, как для теории финансового и экономического анализа, так и для его проведения на практике.

Как оставаться востребованным специалистом в условиях глобальной цифровизации

Чванова Анастасия Олеговна, магистр
 Карагандинский государственный индустриальный университет (Казахстан)

И для кого не секрет, что современные информационные технологии вытесняют рутинный труд. С каждым годом все больше профессий переходят от людей к роботам. К 2025 году 45 процентов всех производственных задач будут выполнять роботы, прогнозируют в Bank of America. Оценка Boston Consulting Group скромнее — 26, а сейчас, по данным аналитиков, с помощью роботов решается 8 процентов задач. Лидеры роботизированного производства — Южная Корея, Япония, Китай, США. Но и в других странах уже сейчас целые профессии заменены машинами [1].

Современные роботы — это скорее про алгоритмы, а не про машины. Когда машины пришли на производство, механизмы, которые роботами не назовешь, взяли на себя работу, требующую больших физических сил. Сегодня использование конвейерного производства невозможно представить без машин. На очереди интеллектуальная работа, для автоматизации которой разрабатываются современные алгоритмы. Основным направлением применения здесь как раз и являются рутинные операции, когда от однотипных действий человек устает, в то время как робот остается всегда стабильным. В то же время, приход роботов на рабочие места, которые традиционно были закреплены за человеком, не означает, что люди останутся без работы. С внедрением роботов и вообще современных технологий в производство на смену одним рабочим местам приходят другие. И главная задача специалистов здесь — уметь адаптироваться к требованиям прогресса.

Сегодняшние выпускники вузов выросли в век развития интернета и использования машинного обучения.

Технологии развиваются очень быстрыми темпами, что приводит к устареванию знаний. Молодые специалисты задаются вопросом, как оставаться востребованными и конкурентоспособными на рынке труда. Рассмотрим несколько способов сохранить свои конкурентные преимущества, независимо от специальности.

1. Самообразование и повышение квалификации

Все прогрессивные работодатели, особенно в сфере IT, уже давно отмечают, что наличие диплома о высшем образовании совсем не означает высокий уровень профессиональной компетентности. В условиях постоянно меняющегося мира на первое место выходит не уровень знаний сам по себе, а готовность постоянно этот уровень повышать [2]. В настоящее время существует множество открытых источников, где можно подчерпнуть новую информацию: это онлайн университеты, курсы, уроки на YouTube. Работодатели гораздо охотнее приглашают на работу выпускников, которые помимо диплома имеют еще различные сертификаты, что уже подтверждает готовность не стоять на месте и постоянно повышать свою квалификацию. Также следует отметить, что сегодня IT технологии проникли во все сферы жизни человека и активно развиваются. Чтобы стать прогрессивным специалистом в любой отрасли, сегодня уже недостаточно просто иметь профессиональные знания. Также необходимо владеть основными понятиями цифровизации и понимать перспективы ее дальнейшего внедрения в конкретной области.

2. Коммуникативные навыки

Современные специалисты практически разучились рассказывать [3]. Все больше доклады и презентации сво-

дятся к показу слайдов и перечислению сухих фактов. Если же вместо простого перечисления использовать литературные приемы, то рассказ приобретает совсем другой окрас, позволяет вызвать ответную реакцию окружающих и мотивировать их к выполнению тех или иных действий. Способность писать красивые тексты и интересно их представлять будет оставаться востребованной всегда, поскольку это достаточно сложно поддается автоматизации. При этом следует отметить, что коммуникации всегда складываются вокруг определенной темы. Если специалист обладает широкими знаниями в своей предметной области, он уже обладает преимуществом и стартовой площадкой для того, чтобы оставаться востребованным. Конечно, при условии постоянного наращивания своего багажа знаний.

3. Знание контекста.

Автоматизированные системы, как правило, не достаточно хорошо распознают контекст. Одно и то же решение в разных условиях может привести к диаметрально противоположным результатам. Чтобы заставить компьютерные системы «поумнеть» нужны креативные инновации. Следовательно, хорошее понимание ситуации, знание взаимосвязей бизнес-процессов организации, особенностей истории и принципов руководства компанией, значительно повышают конкурентные преимущества специалиста.

4. Грамотность и скрупулезность

Развитие компьютерных сетей способствует росту числа электронных коммуникаций. Часто для первого знакомства с потенциальным сотрудником выбирают удаленные способы: собеседование по скайпу, общение по электронной почте и в мессенджерах. По характеру и манере общения складывается первое впечатление. Безусловно, отсутствие слов-паразитов, общая грамотность письма и начитанность, будут выделять соискателя среди остальных. Полезным также будет знание основ ведения деловой переписки. В процессе выполнения задач желательно руководствоваться принципом «Do your best» («Делай все, на что способен»). Всегда важно полностью осознавать требования к конечному результату, не бояться проявлять инициативу и выполнять задания в максимальной доле ответственности.

5. Владение иностранными языками

Востребованный специалист сегодня — это не только опыт и знания, но и возможность общения с людьми из разных стран. Владение несколькими иностранными языками автоматически расширяет горизонты получения информации и поиска работы. Чем больше языков знает специалист, тем более конкурентоспособным он будет.

6. Креативное мышление

Креативное мышление способствует нахождению оригинальных идей и решений. Особенно это актуально для онлайн-профессий. Уникальность текстов в сети играет

важную роль. Способность мыслить нестандартно, преподносить материал оригинально и свежо, является залогом успешной карьеры и может выделить специалиста среди других.

7. Системность

Системное мышление сегодня — это залог эффективного распределения рабочего времени. Конкурентоспособный специалист всегда четко понимает, что нужно достичь в результате работы и знает шаги, которые необходимо для этого сделать. Важно уметь составлять расписание, планировать свою деятельность, тем более что сейчас существует множество полезных приложений для этого.

8. Связи

В 1973 г. Марк Грановеттер и Гаррисон Уайт опубликовали научную работу, в которой описывалось сильное влияние слабых связей. У каждого человека есть сильные связи: семья, друзья, коллеги. Однако, в построении карьеры и инициации изменений большую роль играют слабые связи. Наличие большого числа слабых связей позволяет специалисту быть более мобильным и вариативным. Коммуникабельность может рассматриваться как залог более успешного решения возникающих задач. С развитием социальных сетей расширять круг общения стало проще, что позволяет увеличивать количество слабых связей. Коммуникабельные, общительные люди, как правило, оказываются более успешными и востребованными специалистами.

9. Эмоции

Компьютеры не умеют распознавать эмоции [4]. Они не могут чувствовать общую атмосферу в компании или настроение участников совещания. Однако, процесс принятия решения всегда связан с эмоциями. Руководителю, который несет ответственность за последствия своего решения, необходимо уметь распознавать эмоции и воздействовать на людей с помощью эмоций. Специалисты, умеющие воздействовать на эмоциональное состояние людей и повышать их мотивацию, всегда будут более предпочтительны.

Цифровизация приводит к отмиранию любых посреднических функций. Сегодня в любой отрасли ценность большинства специалистов связана с их цифровой грамотностью. Специалист нового поколения должен знать различные языки программирования, уметь строить 3D-модели, составлять технологические карты.

Таким образом, основным критерием успешной карьеры в современном мире является динамика, высокий уровень самоорганизации и готовность все время узнавать что-то новое. Необходимо осознать свои конкурентные преимущества и развивать их. Не существует универсальных рецептов успеха, поскольку успех — это максимальное использование возможностей, которые у каждого свои. [1]

Литература:

1. В каких профессиях уже завтра роботы заменят людей/. URL: <https://rg.ru/2017/09/20/v-kakih-professiih-roboty-zameniat-liudej.html>. (дата обращения: 27.03.2019)

2. Козлов С. Как стать востребованным специалистом? URL: <https://tengrinews.kz/opinion/647/> (дата обращения: 27.03.2019)
3. Гатстейн А., Свиокла Дж. Семь навыков незаменимых людей в эпоху автоматизации. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2018/11/09/786032-nezamenimih-avtomatizatsii> (дата обращения: 28.03.2019)
4. Семь навыков, которые нужно развить, если вы хотите быть востребованным в любой сфере. URL: <https://staff-online.ru/7-navykov-kotorye-nuzhno-razvit-esli-vi-hotite-byt-vostrebovannym-v-luboy-sfere/> (дата обращения: 28.03.2019)

Interest Rate Pass-Through in Kazakhstan

Chenvayeva Saniya, master student
«Narxoz» University, Almaty, Kazakhstan

This paper presents a vector autoregressive model of the interest rate pass-through in Kazakhstan based on the cost of funds approach. Estimation results suggest that the interest rate pass-through in Kazakhstan is incomplete and weak. The interest rate pass-through to retail deposit rates is higher in the long run. Furthermore, it is also higher for the short-term deposits of non-banking legal entities. The pass-through from deposit rates to lending rates is incomplete for short-term lending rates for non-banking legal entities. On the contrary, the pass-through from deposit rates to long-term lending rates for non-banking legal entities and short-term lending rates for individuals is overshooting. Information asymmetry and the absence of credit rationing are the most probable explanations of this phenomenon.

Keywords: interest rate channel, pass-through, VAR, Kazakhstan

Introduction

The main purpose of the National Bank of Kazakhstan (NBK) is to maintain the price stability. The NBK implements its policy in the inflation targeting framework since the 20th of August, 2015. Before that period, the national currency — tenge — was pegged within a band and the exchange rate channel was the main channel of monetary transmission. On the contrary, traditionally, the main transmission channel within the inflation targeting framework is the interest rate channel. The interest rate pass-through is a widely used measure of the effectiveness of the interest rate transmission. The speed and completeness of the interest rate pass-through define to what extent monetary policy changes would affect investment decisions of firms and households, and, ultimately, aggregate demand, output, and inflation. Therefore, understanding how this channel works in Kazakhstan (and to what extent) could help the monetary authorities improve the effectiveness of monetary policy transmission.

The analysis is conducted using VAR framework based on the cost of funds approach. The main contribution of this study is that for the first time both bank deposit rates and lending rates in Kazakhstan are analyzed in the context of inflation targeting based on the cost of funds approach using VAR framework.

The main empirical findings are as follows. The pass-through of market interest rates to retail deposit rates within one month barely exceeds 30% and is higher for non-banking legal entities than for individuals. The most probable reason for that is that Kazakhstan Deposit Insurance Fund quarterly

sets maximum recommended rates for deposits of individuals. In the long term, the interest rate pass-through tends to be higher and for legal entities' short-term deposits is even close to one. The pass-through from deposit rates to lending rates is also higher in the long run and is overshooting for long-term lending rates for legal entities and for short-term lending rates for individuals. This can be explained by information asymmetry in the absence of credit rationing.

Brief literature overview

There exists a large amount of literature on interest rate channel transmission in developed and emerging countries. Nevertheless, there is not enough research on the interest rate pass-through in Kazakhstan. Among those few authors who contributed to the study of interest rate transmission process in Kazakhstan, stand out working papers of the NBK staff. Chernyavskiy investigated how base rate changes affect exchange rate, output, economic growth and inflation using correlation analysis. He found evidence that the monetary transmission in Kazakhstan is functioning at its every stage [1, p.27]. Orazalin [2, p.16] assessed effectiveness of the monetary transmission in Kazakhstan during 2008–2017 in the VAR framework and found that in that period the main channel of transmission was the exchange rate channel. Other authors also contributed to the study. Ishuova [3, p. 113] developed a DSGE model for Kazakhstan and found that the monetary policy is the most effective within strict inflation targeting framework. Demidenko et al. [4, p. 73] researched effectiveness of monetary policies of Eurasian Eco-

conomic Union countries using SVAR models and found that money supply and exchange rate dynamics have significant impact on price level in Kazakhstan. However, the authors do not come to clear conclusions about the interest rate channel effectiveness in the country. Applying the SVAR framework to the data from 1994 to 2016 Ybrayev [5, p. 45] finds that a positive shock of interest rate has uncertain effect on inflation in Kazakhstan in the long run. Jamilov and Egert [6, p. 11] studied interest rate pass-through and monetary policy asymmetry in the Caucasus and Central Asia and came to conclusion that the interest rate pass-through in Kazakhstan is weak and asymmetric although it is stronger than in other countries of the region.

Methodology

Base rate is the main monetary policy instrument of the NBK. However, the base rate does not change often and is not suitable for our study. The current state of development of interbank, money, and capital markets in Kazakhstan does not allow matching maturities of interbank and retail rates. For the purpose of this research, indicator TONIA (Tenge OverNight Index Average) approximates the base rate. TONIA is a REPO rate that also serves as an operational goal of the NBK. According to Gryniv [7, p. 14], cost of funds approach is the best suitable method for assessing interest rate pass-through from an interbank rate to bank retail rates.

Scatterplot analysis is the first stage of this study. It provides an insight on the relationship between each pair of rates. The next stage is VAR analysis. Researches have different views on stationarity of interest rates. In this paper, the VAR framework closely follows de Bondt [8, p. 14] in specifying VAR and choosing an optimal number of lags. The following specification of VAR in levels is used:

$$Y_t = \sum_{k=1}^K A Y_{t-k} + e_t, \quad (1)$$

$$Y_t = \begin{bmatrix} i_t^B \\ i_t^R \end{bmatrix}, A = \begin{bmatrix} a_k^B & b_k^B \\ a_k^R & b_k^R \end{bmatrix}, e_t = \begin{bmatrix} e_t^B \\ e_t^R \end{bmatrix};$$

where

i_t^B is a retail deposit (lending) rate

and i_t^R is an interbank (retail deposit) rate.

Quantitatively the interest rate-pass through is calculated as the ratio of cumulative response of retail deposit (lending) rate to a shock of interbank (retail deposit) rate [9, p. 31].

Data

The data used in this study is available on the NBK's and Kazakhstan Stock Exchange's official websites and. The data range starting from February 2016 allows capturing the period when the exchange rate of the national currency was not just de jure but also de facto floating. Furthermore, it helps

to exclude previous shocks of interbank market that followed the devaluation of the national currency in 2014 and resulted in high devaluation expectations of all economic agents and the deficit of tenge on the interbank market. During the period under the study, there has been an ongoing structural change in the retail deposit market. The dollarization of deposits decreased from 78% to 46%. However, current level of financial dollarization still significantly limits the effectiveness of interest rate channel in the retail deposit market. Retail interest rates under the study are weighted average of deposit and lending rates for non-banking legal entities and individuals with matching short-term and long-term maturities. In the period under the study (i.e. February 2016 — January 2019) on average 83% of new deposits were opened in the national currency. 91% of those deposits belonged to non-banking legal entities; the majority of those deposits were short-term deposits. In the same period on average 85% of new credits were issued in tenge: 65% of them to non-banking legal entities. 81% of new credits of the non-banking legal entities in tenge were short-term credits.

Empirical results

Scatterplot analysis showed that the deposit rates of individuals are mostly inelastic to changes in interbank rate. The main reason for this is that all banks in Kazakhstan (except for two Islamic banks) are members of the deposit insurance system and Kazakhstan Deposit Insurance Fund quarterly sets maximum recommended rates for deposits of individuals. Scatter plots of deposit rates for non-banking legal entities suggest that there is relationship between the interbank rate and short-term deposit rates (from 0 to 1 month and from 1 to 3 months).

VAR analysis showed that changes in the interbank rate affect legal entities' deposit rates with maturities from 1 to 3 months, from 3 months to 1 year and deposit rates of individuals with maturities from 1 to 3 months, from 3 months to 1 year, and over 5 years. As can be seen from the table 1, the immediate interest rate pass-through from interbank to retail deposit rates is weak. It is higher in the long run and even close to one for the deposit rates for legal entities with maturities from 1 to 3 months.

Scatterplots of retail deposit and lending rates suggest that there exists a relationship between short-term deposit and lending rates of legal entities with corresponding maturities. VAR analysis confirmed that finding and revealed that long-term lending rates for legal entities and short-term lending rates for individuals also depend on corresponding deposit rates (Table 2). The overshooting of interest rates can be explained by information asymmetry and the absence of credit rationing.

Credits to individuals with maturities from 1 to 3 months constitute around 5% of total credits in tenge. Long-term credits to legal entities make up around 12% of total credits in the national currency. Short-term credits to legal entities, on the other hand, make up 53% of total credits in tenge. Thus, by changing base rate National Bank of Kazakhstan

Table 1. Pass-through of TONIA to new retail deposits

	Deposits of non-banking legal entities			Deposits of individuals	
	From 1 to 3 months	From 3 months to 1 year	From 1 to 5 years	From 1 to 3 months	From 3 months to 1 year
After 1 month	0.32	0.17	0.14	0.22	0.05
After 1 year	0.90	0.57	0.48	0.53	0.31

Table 2. Pass-through retail deposit rates to retail lending rates with matching maturities

	Deposits of non-banking legal entities			Deposits of individuals
	From 1 to 3 months	From 3 months to 1 year	From 1 to 5 years	From 1 to 3 months
After 1 month	0.22	0.17	0.66	1.31
After 1 year	0.49	0.63	1.07	2.52*

*Here the interest rate pass-through after eight months is shown because the cumulative impulse response is significant for eight months only.

can mainly affect deposit rates for non-banking legal entities and through them influence retail credit rates for non-banking legal entities. Given the proportional distribution of retail deposits and credits, one can conclude that the main instruments of this transmission are short-term deposit and lending rates for non-banking legal entities.

Conclusions

This paper studies interest rate pass-through using scatterplot and VAR analysis. Furthermore, the paper explicitly focuses on how changes in the interbank rate are transmitted through retail deposit rates and, consequently, to lending rates.

The first conclusion is that interest rate pass-through is incomplete and weak. The proportion of TONIA change that is passed through within one month is found, at its highest, to be around 32%. The pass-through is higher in the longer

term and is even close to one for deposits of legal entities redeemable within 3 months. In total, the effect of policy changes is greater for short-term instruments. This fact is explained by the structure of the economy and, consequently, the credit market. It also reflects the historical savings behavior of the economic agents of the country. For some of the lending rates the interest rate pass-through is greater than one. This fact can be explained by information asymmetry and the absence of credit rationing

Secondly, the transmission process mainly goes through short-term deposits and credits of non-banking legal entities. The main reason for this is that Kazakhstan Deposit Insurance Fund quarterly sets maximum recommended rates for deposits of individuals.

Of course, the data is still scarce which limits the accuracy of the VAR analysis. The next step would be to analyze the asymmetry of the interest rate pass-through as soon as more data becomes available.

References:

1. Чернявский Д. Трансмиссия монетарной политики Национального Банка Казахстана. — Национальный Банк Республики Казахстан. Департамент исследований и статистики. Аналитическая записка № 2018–2, 2018. 27 с.
2. Оразалин Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики в Республике Казахстан. — Национальный Банк Республики Казахстан. Департамент исследований и статистики. Экономическое исследование № 2018–3, 2018. 20 с.
3. Ишуова Ж. Ш. Прогнозирование влияния денежно-кредитной политики на экономику Республики Казахстан на базе модели динамического стохастического общего равновесия // Вестник КазНУ. Серия экономическая. 2013. № 3 (97). С 105–114.
4. Демиденко М. В., Коршунов Д. А., Карачун О. Р., Миксюк А. Ю., Пелипась И. В., Точицкая И. Э., Шиманович Г. И. Денежно-кредитная политика государств — членов ЕАЭС: текущее состояние и перспективы координации. — М.: ЕЭК, СПб.: ЦИИ ЕАБР, 2017. 148 с.
5. Ybrayev Zh. The prospect of inflation targeting in Kazakhstan // Eurasian Journal of Economics and Finance. 2017. 5(1). P. 33–48 [на англ. яз.].

6. Jamilov R., Égert B., Interest Rate Pass-Through and Monetary Policy Asymmetry: A Journey into the Caucasian Black Box. — William Davidson Institute Working Paper Number 1041, 2013. 23 p. [на англ. яз.].
7. Grynkyiv I. Interest rate pass through in Ukraine. A thesis submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Economics. — National University «Kyiv-Mohyla Academy» Economics Education and Research Consortium Master's Program in Economics, 2007. 71 p. [на англ. яз.].
8. De Bondt G. Retail bank interest rate pass-through: new evidence at the euro area level // European Central bank working paper series. 2002. № 136. 142 p. [на англ. яз.].
9. Мирончик Н., Профатиллов С. О влиянии обменного курса на инфляцию. // Банкаускі Веснік. 2015. С. 25–34.

Государственное управление и корпоративная социальная ответственность в КНР

Чжан Чжэнчи, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Особенности государственного управления и корпоративной культуры в Китайской Народной Республике сложились в результате столкновения многих внешних обстоятельств с внутренней культурой и особенностями мышления (философией труда), которые были издревле присущи населению государства.

Китайские работники не приучены ставить собственное «я» на ведущую позицию и открыто заявлять о собственных желаниях и интересах. Для них на первом месте стоят коллективные и общественные задачи. К примеру, внутри китайской компании управление всегда советуется с главами департаментов и подчиненными, чтобы обеспечить строгое и всестороннее подчинение и дисциплину. В китайской культуре уклад и нравственные ценности коллектива ставятся выше, чем конкретного человека в отдельности. Поэтому здесь стоит отметить исполнительность и эффективность, необходимые для обеспечения общего синергического эффекта. Мощность экономических взаимосвязей через рыночно-административные механизмы позволяют китайским лидерам в области государственного управления сосредотачиваться на совершенствовании менеджмента и культуры компании [1].

Особенно бросается в глаза, что начальник в коллективе — это не просто должность, а личность с набором выдающихся характеристик, позволяющих компании достигать максимальной эффективности. Руководитель — самый умный, сознательный и грамотный сотрудник в коллективе.

Именно руководитель создает механизмы управления компании и обладает всей полнотой информации о положении предприятия. Мотивы и цели принятия решений находятся исключительно в руках менеджеров компаний. Это позволяет им держать определенную дистанцию и соблюдать строгий порядок в отношениях с работниками.

При этом, работая в китайской компании, трудно добиться от руководителя цели, которая сформулирована по принципу SMART. По большей части задач работникам

требуется догадаться самим и сформировать собственный уровень понимания руководства. Искусство управления персоналом и корпорацией в Китае состоит в том, чтобы заставить других понимать или догадываться о том, что у тебя на уме. В Китае издавна сложилось так, что то, о чём не говорится, обычно важнее сказанного, люди нарочно говорят намеками, чтобы проверить человека, его целеустремленность. Также считается, что бдительный контроль полезен для дисциплины компании.

Коммуникации в китайской корпорации имеют свои особенности — каждый должен держать свое мнение при себе и стараться проглотить обиду ради согласия в коллективе. Постановка целей и задач унаследовала советские принципы работы в министерствах. В результате компании стремятся максимизировать и удовлетворять все потребности населения и экономики.

Персонал во время исполнения тактических и стратегических задач старается не обсуждать и не спорить с руководством, а постигать смысл поставленных целей и происходящего. Обмен мнениями и противодействие руководству — совершенно немислимые вещи.

Основные принципы и особенности государственного управления в Китайской Народной Республике можно сформулировать следующим образом:

Действия должны быть рациональными и строго целенаправленными вне зависимости от правильности результата. Важна постановка задачи и ее исполнение.

Задачи должны ставиться так, чтобы персонал понимал нелинейность процесса выполнения стратегии и тактики.

Требуется заставить партнера раскрыть свои намерения раньше, чем конкуренты поймут в чем проблема.

Во время переговоров требуется поле для самостоятельного маневра.

При заключении договора требуется не торопиться исполнять его, а действовать по обстоятельствам.

Определяющую роль в управлении компанией в Китайской Народной Республике играют принципы непостоянства мира — новые обстоятельства полезнее и важнее, чем старые договоренности. Иными словами, для ки-

тайцев является нормальным иметь возможность договориться о поставке с одной компанией, а потом продать товары в другую. Здесь также играет роль то, что они стараются не обижать партнеров по бизнесу и стремятся укреплять деловые связи.

Управление персоналом является одной из важных функций менеджмента в связи с тем, что сотрудники являются основной творческой и производительной силой. Зачастую большая часть внимания уделяется вопросам автоматизации процессов производства и внедрения различных возможностей развития технологий.

Уже в 70–80-е годы XX века руководители организаций стали осознавать то, что наиболее эффективным направлением развития компании является человеческий капитал.

Основная цель системы управления корпорацией — обеспечение качественного формирования и развития всех ресурсов деятельности. Это позволяет получить возможность усиления собственных позиций на рынке. Также данные процессы позволяют сделать компанию более конкурентоспособной и эффективной на реальном рынке.

На современном этапе развития китайской экономики большинство компаний стремится выработать основные принципы управления компанией с учетом экспортоориентированных отраслей за счет привлечения дешевой рабочей силы.

Управление компанией в КНР весьма специфично с точки зрения того, что культура предприятия основывается на структурной сбалансированной философии. Процесс управления внутри компании стремится к тому, чтобы достигнуть баланса во взаимодействии менеджмента и персонала, корпорации и контрагентов. Каждый руководитель предприятия стремится достигнуть особого уровня баланса для решения большого количества поставленных задач. Команда одного департамента должна иметь такую балансировку, чтобы иметь возможность дополнять характер, способности и активности отдельных членов общества.

По принципам управления в китайской корпорации такая команда является идеальной группой. Необходимо отметить, что в китайских компаниях поощряют студентов, которые проходят обучение за границей. Данный процесс связан с тем, что они, вернувшись на родину, открывают для компании дополнительные возможности использования технологий и взглядов, требуемых для различного уровня рынков и потребностей. Это все от-

ражается на эффективности корпоративной культуры и управления внутри КНР.

Отделы управления кадрами внутри китайских компаний стараются уделять внимание профессиональной подготовке кадров. Стоит отметить, что в культуре КНР преобладает коллективизм. На протяжении всего времени существования китайская культура накапливала опыт и знания, которые обрели реальную силу и стали частью каждого китайца. Трудолюбие и сотрудничество ценится среди руководства китайской компании. В настоящее время успешно используется на практике культура традиционного менеджмента.

Говоря о ценностях государственного управления, можно выделить наиболее главные направления:

Гибкость и изменчивость для понимания национальных традиций и изменений.

Человек является основой деятельности компании. Деятельность менеджмента заключается в обеспечении возможности по достижению эффективности и результативности для всего коллектива, а не для отдельных акционеров. Развитие потенциала сотрудников направлено на рациональный подход к решению задач всех уровней сложности.

Культура компании тесно связана с семейными особенностями. Именно это позволяет пропорционально выстраивать взгляды на жизнь китайцев внутри компании как внутри семьи. Оптимальный режим и человеческое отношение являются базисом китайской модели государственного управления. Основные человеческие ресурсы Китая дают глобальный эффект, который еще не представлен в любой другой модели государственного управления.

В условиях данного управления практически исключаются вопросы фракционной борьбы и процветания интриг среди служащих. Важнейшей компетенцией менеджера считаются вопросы и решения по минимизации конфликтов среди персонала.

Таким образом, особенности модели государственного управления в Китае очень схожи с семейной моделью государственного управления и больше похожи на континентальную модели стратегического менеджмента, чем на западную (американскую) модель. Стремление удовлетворить потребности всех индивидов внутри общества или компании в сочетании с серьезной дисциплиной позволяют китайской модели управления составлять серьезную конкуренцию для западных компаний не только в производстве и торговле реальными товарами и услугами, но и на фондовом, срочном и валютном рынке.

Литература:

1. Виноградский Б. Б.: Менеджмент в китайской традиции /Б. Б. Виноградский, В. С. Сизов//Вопросы новой экономики. — 2010. — № 1. — С. 97–110.

Стратегии корпорации в условиях влияния государственного управления на устойчивое развитие и социальную ответственность

Чжан Чжэнчи, студент магистратуры
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Существуют цели, которые играют наиболее важную роль, определяя последовательность исполнения целей и разделения их на первичные и вторичные. Определение тесной взаимосвязи целей и роли в общей сумме создают условия для направления развития компании.

Портфельный анализ компании позволит оценить ее направленность и перспективы развития за счет обзора внешних и внутренних компонент. Для данного анализа наиболее подходящими инструментами будут выступать:

1. PEST анализ
2. SWOT анализ
3. Модель отраслевой конкуренции Портера
4. Матрица BCG для продуктовых СБЕ
5. Матрица McKinsey для определения эффективности по итогам общего анализа.

Политическая среда деятельности компании является крайне благоприятной с точки зрения законодательства, нацеленности государств на внедрение телекоммуникационного оборудования, вовлеченности многих государственных компаний, снижения налогового бремени для развития IT сектора.

Экономическая среда деятельности предполагает жесткую рыночную конкуренцию на рынках западных государств, но невысокую конкуренцию на рынках Восточной Азии и Европы. Решения китайской компании уникальны и позволяют внедрять технологии в логистику и транспорт, которые являются перспективным отраслями для многих развивающихся государств.

Социальная среда деятельности предполагает стремление к безопасному использованию и производству товаров для минимального вреда экосистемам, которые окружают население. Технологии потребляют крайне мало энергии и позволяют получать максимальную производительность для своей деятельности. Население также увлекается товарами компании за счет предложений мобильной электроники и программного обеспечения, которое применимо в health care и образовании.

Технологическая среда развития крайне благоприятна за счет условий роста развивающихся экономик Восточной Азии, КНР и Индии. Внедрение новых технологий развития позволяет расширять уровни рынка за счет новейшего и конкурентоспособного программного обеспечения для различных сфер деятельности человека. Поставки технологий (коммутаторы, телефония, оптоволоконные кабели, чипсеты, микросхемы, процессоры — все это доступно на отечественном рынке КНР, однако производится по западным лицензиям).

По временному характеру существует распределение целей на краткосрочные и долгосрочные. Существует си-

туация, которая включает в себя взаимоисключение целей. Данный процесс происходит в ситуации, когда некоторые цели могут быть достигнуты только за счет альтернативного выполнения или не выполнения других целей. Иногда возникает конфликт между целями на краткосрочном этапе действий. Во всех ситуациях стоит учитывать альтернативные уровни вознаграждения, которые можно получить за достижение определенных параметров цели.

Исследование внешней среды предприятия представляет собой выявление угроз и возможностей, которые могут быть у компании на протяжении будущих периодов развития. Возможности представляют собой благоприятные точки развития компании (тенденции и явления), которые можно использовать для достижения своих целей. Угрозы представляют собой неблагоприятные явления, которые, с точки зрения компании, могут ослабить конкурентные позиции на рынке и ослабить влияние компании и ее развитие. Комбинация возможностей и угроз позволяет выработать стратегию противодействия внешним проблемам компании.

Выделяется также микросреда и макросреда компании, когда происходит рассмотрение внешней среды. Макросреда представляет те организации, которые непосредственно могут повлиять на деятельность компании. Макросреда компании представляет ее дальнейшее окружение — это совокупность всех внешних факторов, которые включают в себя элементы PEST анализа: правовую, экономическую, социальную и технологическую среды общества.

Анализ внутренней среды компании играет важную роль в процессе понимания слабых и сильных сторон компании, позволяет установить основные направления развития компании на определенный период времени. Данное исследование позволяет создавать сильные стороны и обращать их в конкурентные преимущества. А также и внимательно обходиться с проблемными сторонами, не доводя до проблем на пути планомерного развития компании.

Сводный анализ представляет собой обобщение результатов внутреннего и внешнего анализа. Все зависит от обеспечения развития и управленческих решений, которые позволяют использовать благоприятные внешние и внутренние факторы и минимизировать негативные факторы с учетом уровня угроз для компании. Кроме того, сводный анализ представляет собой определенный разрыв между ожидаемым состоянием предприятия и его прогнозными значениями, которые необходимо наметить для исполнения стратегии компании.

Стратегический выбор представляет собой формирование альтернатив действий компании, оценку и конечное принятие решений по данному вопросу.

Основными элементами являются стратегические альтернативы, формирующиеся из результатов сводного анализа, определяющего положение компании во внешней среде. Здесь также рассматривается учет всех стратегических альтернатив, которые могут повлиять на сильные и слабые стороны компании. Важно, чтобы эффективная стратегия приводила в действие механизм сокращения разрыва прогнозных, целевых и реальных показателей на производстве услуг или товаров. Важно, чтобы адаптация стратегии отражала способы роста компании и ее реальную рыночную позицию.

При возможности оценки стратегических инициатив компании необходимо учитывать следующие три критерия:

1. Пригодность достигаемых целей
2. Реалистичность
3. Приемлемость с точки зрения воздействия на внешнее окружение компании.

На данном этапе важно учитывать необходимость принятия стратегических управленческих решений, которые включают в себя экспертную оценку внешней и внутренней среды предприятия. Все данные базисы идут в основу оценки развития и формирования стратегического плана корпорации.

Показатели эффективности, которые могут быть рассчитаны на результатах и данной основе, позволяют оценить степень достижения установленных целей. В этом случае процесс целеполагания и информатизации движется обратную сторону к руководству компании.

По процессу применения модели рационального планирования и применения стратегического плана можно включить следующие компоненты:

1. Результаты стратегического анализа — SWOT, PEST, Модель Портера.
2. Долгосрочный план развития компании — постановка целей и миссии компании, использование анализа рынка (BCG, McKinsey).

3. Краткосрочный план на текущий год — реализация стратегического проекта.

4. Основные вопросы и опорные пункты развития стратегии — финансовый анализ, бюджетирование проектов и индикаторы рентабельности компании.

При составлении грамотной рациональной стратегии функционирования компании в ближайшие годы можно помнить о влиянии внешнеэкономических факторов на текущую ситуацию на рынке. Стоит вспомнить о таких вопросах, как:

1. Политическая стабильность.
2. Состояние мировой экономики и международные экономические отношения.
3. Уровень спроса и демографическую ситуацию.
4. Социокультурные особенности государств.
5. Природно-климатические факторы.

На текущий момент многие из международных компаний столкнулись с тем, что процесс принятия решений усложнился из-за внешних факторов.

Современная экономическая ситуация обусловила необходимость рассматривать развитие с точки зрения комплексного подхода, характеризующего изменение предприятия с учетом как степени удовлетворенности целевых потребителей, так и эффективности распределения и использования факторов производства.

В условиях политической и экономической мировой нестабильности транснациональные компании, скорее всего, откажутся от использования рациональной модели стратегического управления, поскольку это не позволит им быстрее реагировать на изменения во внешней среде.

Таким образом, основные идеи относительно рациональной стратегии управления компанией сводятся к тому, что необходимо создавать базовые уровни исследования, формирования краткосрочного и долгосрочного плана действий на рынке за счет результатов анализа.

Проблемные вопросы предоставления ИЦ МВД по Республике Крым государственных услуг в электронном виде

Чипенко Ирина Кирилловна, студент магистратуры
Государственный университет управления (г. Москва)

В данной статье рассмотрена правовая регламентация предоставления государственных услуг информационного центра МВД по Республике Крым с применением современных технологий. Проведен анализ нормативно-правовых актов.

Автором изучена практика реализации норм предоставления государственных услуг в электронном виде и выявлены проблемы по оказанию гражданам государственных услуг в электронном виде в Информационном центре МВД по Республике Крым.

Ключевые слова: информационный центр, государственная услуга, электронная форма, обращение граждан.

Problematic issues for the provision of IC MIA in the Republic of Crimea public services in electronic form

Chipenko Irina Kirillovna, student
State University of Management

This article discusses the legal regulation of public services information center of the Ministry of internal Affairs of the Republic of Crimea with the use of modern technology. The analysis of normative legal acts is carried out.

The author has studied the practice of implementation of the rules of rendering state services in electronic form and the identified problems on rendering state services in electronic form in the Information centre of the Ministry of interior of the Republic of Crimea.

Keywords: information center, public service, electronic form, citizens ' appeal.

В Российской Федерации, как и в других странах, сфера оказания государственных услуг всегда имела высокую значимость в обеспечении интересов общества. Учитывая современное развитие информационных технологий, государственные органы стремятся к более эффективному взаимодействию, как с обществом, так и с органами государственной власти. При этом ключевой задачей государственных органов, в нашем случае в лице Информационного центра МВД по Республике Крым, является достоверное, своевременное и гарантированное оказание государственной услуги в виде справочной помощи для граждан.

В нашей стране правовое регулирование по предоставлению государственных услуг содержится в Федеральном законе «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг». [1], [3] при этом под «государственной услугой» понимается деятельность по реализации функций органов исполнительной власти всех уровней, которые осуществляют отдельные государственных полномочий в пределах своей компетенции, по запросам заявителей.

В период проведения административно-территориальной реформы тоже было определено и в Указе Президента РФ «О системе и структуре органов исполнительной власти» [2].

Следует отметить, что порядок и перечень предоставляемых услуг не должен противоречить нормам законодательства.

С 1 октября 2011 года в рамках реализации требований Федерального закона «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [1] МВД России и его территориальные подразделения приступили к предоставлению государственных услуг и функций в упрощенном порядке, в том числе в электронной форме.

Согласно Административному регламенту Министерства внутренних дел Российской Федерации, [3][4] гражданину для получения государственной услуги от Информационного центра МВД России по Республике Крым требуется предъявить минимальное количество документов, большая часть сведений о лице, подающем заявление, запрашивается через систему межведомственного электронного взаимодействия в федеральных органах исполнительной власти.

Таким образом, граждане, имеющие доступ к сети Интернет, могут воспользоваться преимуществом быстрого документооборота, которые не предполагают посещение учреждения, и получить необходимые услуги того же качества без потери времени.

Чтобы иметь возможность обращаться как в Информационный центр МВД России по Республике Крым, так и в другие органы исполнительной власти, гражданину необходимо зарегистрироваться на портале государственных услуг [8], после чего пользователю будет выдан пароль доступа к сайту.

Следует отметить, что использование Портала государственных услуг несёт в себе следующие преимущества:

- сокращаются сроки предоставления услуг;
- уменьшаются финансовые издержки граждан и юридических лиц;
- ликвидируются бюрократические проволочки вследствие внедрения электронного документооборота;
- снижаются коррупционные риски;
- уменьшаются административные барьеры, в результате чего повышается доступность получения государственных и муниципальных услуг. [7]

Рассматривая вопрос предоставления государственных услуг в электронном виде в МВД по Республике Крым необходимо остановиться на двух государственных услугах:

1. Справка о наличии (отсутствии) судимости и (или) факта уголовного преследования либо о прекращении уголовного преследования [3];

2. Справка о том, является или не является лицо подвергнутым административному наказанию за потребление наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача либо новых потенциально опасных психоактивных веществ [4];

Необходимо отметить, что для надлежащего исполнения требований Указа Президента Российской Федерации № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» по разделу 2 «Доля заявлений, поданных на получение государственных услуг в электронном виде и через МФЦ» ФКУ «ГИАЦ МВД России» проведен анализ сведений за 2018 год по территориальным органам МВД России на региональном уровне.

По результатам анализа установлено, что, несмотря на принимаемые меры, показатель «Доля граждан, использующих механизм получения государственных и муниципальных услуг в электронной форме» в МВД по Республике Крым, достигнут не был. Данный показатель составил 29%. Однако по требованиям Указа Президента Российской Федерации № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления», к 2018 году данный показатель должен составлять не менее 70%.

Достоинством Федерального закона № 210 [1] является утверждение принципа «единого окна» при получении услуги и возможность её оказания в электронной форме. Единой точкой доступа в России для физических и юридических лиц к информации о государственных услугах в электронном виде выступает «Единый портал государственных и муниципальных услуг» [8].

Осуществляя свою служебно-справочную деятельность, Информационный центр по Республике Крым, руководствуется действующим Административным регламентом МВД РФ.

Кроме предоставления государственных услуг гражданам Информационный центр реализует задачи МВД России по Республике Крым в области информации и обеспечивает правоохранительные и иные органы государственной власти справочной, оперативно-розыскной и криминалистической, а также статистической, архивной и научно-технической информацией.

Сведения о порядке предоставления государственных услуг гражданам и юридическим лицам размещаются в федеральной государственной информационной системе «Единый портал государственных и муниципальных услуг», а также на официальном сайте МВД России [13] и официальных сайтах территориальных органов МВД России (в том числе и Республики Крым) [10] в информационно-телекоммуникационной сети Интернет, а также в доступных для ознакомления местах информационных стендах федерального казенного учреждения «Главный информационно-аналитический центр Министерства внутренних дел Российской Федерации» и информационных центров территориальных органов МВД России на региональном уровне.

В соответствии с Административным регламентом, срок предоставления государственной услуги не должен превышать 30 дней с даты регистрации заявления в Информационном центре МВД по Республике Крым, при этом в необходимых случаях он может быть продлен начальником Информационного центра или должностным лицом, его замещающим, не более чем на 30 дней, о чем сообщается заявителю.

При поступлении заявлений, которые не соответствуют требованиям административного регламента, Информационный центр в 7-дневный срок запрашивает у заявителя необходимую информацию. При предоставлении дополнительных сведений в течение 30 дней со дня их поступления осуществляется подготовка соответствующих архивных справок, выписок, копий, которые направляются с сопроводительным письмом заявителю.

При невозможности исполнения заявления заявителю в течение 10 дней направляется мотивированное письмо с объяснением причин:

- отсутствие запрашиваемых сведений;
- необходимость предоставления дополнительных сведений для исполнения заявления;
- запрашиваемые сведения не относятся к составу хранящихся в архивных подразделениях архивных документов (непрофильные).

При этом заявителю сообщается о возможных местах хранения архивных документов, необходимых для исполнения заявления, адреса архивов соответствующих органов и организаций. [5]

Обратим внимание на имеющиеся проблемы при предоставлении государственных услуг на уровне Информационного центра МВД России по Республике Крым.

В частности, процесс предоставления электронной услуги является не до конца завершенным, при этом процесс оказания услуг в электронном виде можно условно разделить на три этапа:

1. Обращение с заявлением.
2. Работа с оригиналами документов, которые гражданин должен предоставить для определения права.
3. Получение гражданином конечного результата — выдача Центром необходимого заявителю документа.

Первоочередной проблемой является факт отсутствия в нормах действующего законодательства передачи документа, удостоверяющего личность государственному органу, в связи с чем, заявитель должен для получения конечного результата явиться персонально. [6]

При этом нормы Федерального закона № 210 [1] предусматривают межведомственное электронное взаимодействие по запросу органа, предоставляющего государственную услугу, однако не каждая организация наделена такими полномочиями.

Продолжая рассматривать проблемные вопросы, обратим внимание на следующие причины:

1. Невысокая численность зарегистрированных пользователей единого портала государственных услуг. Этому способствует наличие широкой сети функционирующих в России и в частности в Республике Крым многофункциональных центров обслуживания населения (МФЦ), при помощи которых граждане получают необходимые им справки и документы.

2. Сложность регистрации на портале «Госуслуг». Процесс регистрации затрагивает введения в систему множества персональных данных, при этом ввод только данных паспорта сужает функциональность использования портала «Госуслуг», в результате чего полноценное использование электронных услуг возможно только после внесения всех данных необходимых документов.

3. Низкий спрос граждан на электронные услуги, что выражается наличии документов личного хранения. Это паспорт, свидетельство о рождении и о регистрации брака, документа об образовании и многих других, которые можно предъявлять только лично в ходе персональ-

ного визита к чиновникам, поэтому сам факт получения услуг в электронном виде дискредитирует эту идею.

4. Нежелание потребителей госуслуг изменять практику получения необходимых документов, так как подавляющее большинство заявителей — люди пенсионного возраста, которым удобней механизм персонального посещения государственных учреждений, также следует отметить невысокий уровень этой категории граждан по работе в сети Интернет.

5. Недоверие к системе электронных услуг, которая выражается в отказе граждан доверять свои персональные данные электронной системе. Мотивы здесь различные: боязнь сохранности персональной информации, религиозные убеждения.

Самым простым и действенным способом решения данной проблемы является популяризация и разъяснение предоставления госуслуг в электронном виде гражданам [7].

По мнению автора необходимо активно внедрять в деятельность информационного центра, а также МВД по Республике Крым в целом, следующие мероприятия для популяризации предоставления государственных услуг в электронном виде:

1. Проведение информирование граждан при личном обращении в приемную информационного центра, а также в территориальные органы на районном уровне МВД России, с помощью подключенных к сети «Интернет» компьютеров, помогать в регистрации на сайте госуслуг с параллельным подтверждением личности, тем самым регистрируя и подтверждая личность одновременно.

2. Размещение информации на информационных стендах ИЦ МВД, а также территориальных органах на районном уровне, подробно указав различные возможности при доступе к сайту госуслуг и приведя наглядные примеры использования.

3. Размещение разъяснительной информации на ведомственном сайте в сети «Интернет» является еще одним источником информации, где подробно будут описаны способы получения государственных услуг в электронном виде.

4. Разработка памяток и буклетов, необходимость визуализации продукта, который описывается доступным языком и схематично поясняет все положительные стороны, также рекламные памятки и буклеты необходимо издавать не только на русском языке, а на всех региональных языках, тем самым показывая заботу государства о национальных меньшинствах. На примере МВД по Республике Крым издан рекламный буклет на трех языках: русском, украинском и крымско-татарском;

5. Проведение встреч с представителями организаций и предприятий, учебных и медицинских учреждений, положительно и с большой отдачей произойдет внедрение госуслуг в электронном виде через студентов и трудовые коллективы, а также государственных служащих.

6. Проведение брифингов с журналистами, распространение информации в СМИ (печатные издания, телевидение, радио, интернет-сайты), необходимо заинтересовать средства массовой информации разъяснением

данной проблемы, разъяснением технологий, с помощью которых граждане смогут, минуя властные барьеры, получать государственные услуги, экономя время, а также разъяснить, что цифровые технологии и технологии электронного правительства уже вовсю работают на территории Российской Федерации;

7. Проведение выездных акций на предприятия (организации) с целью регистрации заявителей на ЕПГУ посредством создания и подтверждения учетной записи ЕСИА — данное мероприятие приведет к решению и прохождению самого проблемного этапа при получении государственной услуги в электронном виде, так как этап подтверждения личности при регистрации на портале государственных услуг является «отпугивающим» и создающим неудобства при получении государственных услуг в первый раз.

8. Направления информационных писем в организации, учреждения и предприятия.

9. Раздача буклетов в школах, больницах, высших учебных заведениях, проведения разъяснительной работы с старшеклассниками и студентами, организация выступлений на родительских собраниях для разъяснения родителям о новых возможностях предоставлений государственных услуг в электронном виде для их семей, тем самым данная информация доводится до большого круга лиц и интерес вызывается у всей семьи, а не отдельных граждан;

10. Информирование граждан в ходе ежеквартальных отчетов участковых уполномоченных полиции перед населением и на участковых пунктах полиции.

11. Размещение рекламы на мониторах, плакатах, баннерах, в салонах автобусов и маршрутных такси, аэропортах, железнодорожных вокзалах, лифтах жилых домов, в данных мероприятиях самым эффективным, по мнению автора, является реклама в салонах автобусов, маршрутных такси и лифтах жилых домов — в данном мероприятии можно проинформировать различные слои населения.

12. Размещение информации в социальных сетях, на данный момент одно из самых массовых технологий рекламы, так как на данный момент социальные сети обошли ни один дом, интернет уже стал необходимым условием в жизни современного человека.

13. Размещение информации на оборотной стороне расписки о приеме заявлений, выдаваемых справках, данное мероприятие дополняет и напоминает о возможности гражданина получить госуслугу, не являясь лично в пункт приема граждан, а заказать данную услугу в электронном виде.

14. Обращение в органы исполнительной власти субъекта Российской Федерации по вопросу информационного сотрудничества в сфере популяризации получения государственных услуг в электронном виде.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что задача привлечения новых пользователей портала госуслуг является сегодня для России наиболее актуальной. Кроме того, имеется необходимость перевода части документов в электронный вид, чтобы сделать их доступными для системы межведомственного электронного взаимодействия между государственными учреждениями.

В заключение следует отметить, что предоставление государственных услуг в целом, а также предоставление услуг Информационным центром МВД России по Республике Крым, [14] можно отнести к инновационным технологиям [8], которые реализуются при помощи информационно-технических систем. Это выгодная и удобная услуга.

Исполнительными органами власти был внедрён мониторинг качества предоставления электронных услуг

с точки зрения граждан, для чего был создан Интернет-ресурс «Ваш контроль», [13] на котором можно дать свою оценку качеству предоставления оказанной услуги.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что в настоящее время в Российской Федерации функционирует нормативно-правовая база по оказанию информационных услуг для граждан, что положительно сказывается на взаимодействии власти и общества и оперативном предоставлении государственных услуг населению.

Литература:

1. Федеральный Закон № 210 «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» от 27.07.2010;
2. Указ Президента РФ № 314 «О системе и структуре органов исполнительной власти» от 09.03.2004;
3. Мацкуляк И. Д., Веила У.Т., Клещинская Т.Н., Мацкуляк Д.И., Мисанова И.Н., Нагдалиев Н.З. О., Прутин Ю.Б., Скворцова З.И., Убушаева Б.Г., Шинкарева О.В. Обсуждение Послания резидента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации (1.03.2018) Финансовая экономика. 2018. № 1. С. 7–26.
4. Приказ МВД России № 1121 «Об утверждении Административного регламента Министерства внутренних дел Российской Федерации по предоставлению государственной услуги по выдаче справок о наличии (отсутствии) судимости и (или) факта уголовного преследования либо о прекращении уголовного преследования» от 07.11.2011;
5. Приказ МВД России № 665 от 24.10.2016 г. «Об утверждении Административного регламента Министерства внутренних дел Российской Федерации по предоставлению государственной услуги по выдаче справок о том, является или не является лицо подвергнутым административному наказанию за потребление наркотических средств или психотропных веществ без назначения врача либо новых потенциально опасных психоактивных веществ»;
6. Давыдова И.П. Государственные (муниципальные) услуги и функции: сущность правовых категорий — «Конституционное и муниципальное право» — 2013. № 9, стр.25;
7. Хмельченко Е. Г., Убушаева Б.Г. Маркетинг территорий в эпоху развития цифрового пространства: особенности, проблемы и перспективы. Муниципальная академия. 2018. № 4. С. 17–23;
8. Хмельченко Е. Г. Современные информационные и коммуникационные технологии в государственном и муниципальном управлении // Муниципальная академия. 2018. № 3. С. 114–117;
9. Убушаева Б.Г. Развитие цифровых технологий в практике наемного труда. Муниципальная академия. 2018. № 4. С. 24–29;
10. Единый портал государственных и муниципальных услуг: <https://www.gosuslugi.ru/>
11. Предоставление электронных государственных услуг: <http://адмреформа.рф/>
12. Сайт Информационного центра МВД по Республике Крым: <https://82.мвд.рф/мвд/структура/item/2253604>
13. Интернет-ресурс «Ваш контроль» (<https://vashkontrol.ru/>)
14. Сайт МВД РФ: <https://мвд.рф/>

Повышение финансово-правовой грамотности граждан как способ защиты от финансовых пирамид

Чичерин Владимир Михайлович, студент
Российский государственный социальный университет (г. Москва)

В этом году прокуроры обратились с иском в суд с требованием о блокировке сайтов, принадлежащих группе компаний «Кэшбери». Основанием для подачи искового заявления стала информация Центробанка РФ о необходимости проведения проверки в отношении компании, которая не имеет соответствующей лицензии, но продолжает привлекать денежные средства вкладчиков.

Практически одновременно Центробанк РФ выступил с официальным заявлением о том, что выявил «одну из самых масштабных финансовых пирамид» за последние годы, которая развернула свою деятельность практически по всей стране. Речь шла о об упомянутой группе компаний «Кэшбери», которая к тому моменту, по данным регулятора, уже вовлекла в так называемый «проект» несколько десятков тысяч человек. Как сообщили представители

Центробанка, «Кэшбери» строила работу на принципах сетевого маркетинга. Клиентам обещали завышенную доходность, при этом ведя агрессивную рекламу в СМИ и социальных сетях. Все это, как отмечают эксперты, признаки классической финансовой пирамиды. Общие потери от «Кэшбери» составили около 3 млрд рублей [1].

В начале ноября руководитель группы компаний объявил о прекращении деятельности «Кэшбери» и обещал произвести расчет введенных и выведенных средств индивидуально по каждому пользователю. По его словам, согласно некоему графику погашения задолженности вкладчики смогут получать денежные средства первого числа каждого календарного месяца. А 25% долгов будут выплачены в виде внутренней криптовалюты «CashberyCoin», которая на бирже ничего не стоит. Но 1 декабря выплаты отсрочили до 16 декабря. Теперь собираются в группы взаимопомощи и подают в суды коллективные иски [2].

В рамках рыночных отношений субъекты не всегда находятся в равном положении, поэтому возникает необходимость в защите более слабой стороны. Такой слабой стороной и являются потребители, которые нуждаются не только в тщательном нормативно-правовом регулировании деятельности услугодателей, но и непосредственно в защите, если права были нарушены.

Защита прав потребителей в широком смысле — это сочетание различных правовых методов, основная цель которых состоит в помощи в ситуациях, когда контакт с профессионалом или предпринимателем чреват для него особыми опасностями.

Защита потребителей обеспечивается как силами общественных организаций, так и госорганов. Регламентация рискованных для потребителя ситуаций на законодательном уровне может принимать публично-правовые или частноправовые формы. Такая защита осуществляется как на международном, так и национальном уровне.

Так было не всегда, и гражданин-потребитель не всегда был под защитой закона. Законодательство о защите прав потребителей возникло не так давно, как, например, семейное право, гражданское право, уголовное право и другие виды. Так было не всегда, и гражданин-потребитель не всегда был под защитой закона.

К основным источникам правового регулирования отношений с участием потребителей следует отнести Гражданский кодекс РФ, Закон о защите прав потребителей, иные федеральные законы, подзаконные акты, содержащие необходимые положения. Об этом повествует п. 1 ст. 1 Закона о защите прав потребителей, согласно которому отношения в области защиты прав потребителей регулируются Гражданским кодексом РФ, Законом о защите прав потребителей, другими федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

Возможность распространения законодательства о защите прав потребителей на договоры банковского вклада, вышло разъяснение, согласно которому отношения, регулируемые законодательством о защите прав потре-

бителей, могут возникать из договоров на оказание финансовых услуг, которые направлены на удовлетворение личных (бытовых) нужд гражданина. В том числе это относится к расчетам по его поручению, услугами по приему и хранению ценных бумаг и иных ценностей.

Это же касается и других договоров, которые направлены на удовлетворение личных нужд гражданина, не связанных с извлечением прибыли. Согласно судебной практике [3], на договор банковского вклада распространяется действие Закона РФ «О защите прав потребителей», который регулирует отношения, которые возникают при продаже товаров, выполнении работ, либо оказании услуг.

Согласно указанному Закону вкладчик получает ряд определенных прав. К ним относятся такие права как, например, освобождение от уплаты госпошлины при подаче искового заявления в суд, предъявление иска по месту жительства гражданина, компенсация морального вреда и многие другие. Главным фактором отнесения данного договора к сфере действия Закона служит определение названной сделки как договора возмездного оказания услуг.

На сегодняшний день понятие финансовой услуги определено в ст. 4 Закона о защите конкуренции. Финансовыми определены такие услуги, как банковская, страховая, услуги на рынке ценных бумаг и по договору лизинга, а также услуга, которую оказывает финансовая организация и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц. В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 г. № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» сказано, что финансовая — это услуга, которая оказывается физлицу в связи с предоставлением, привлечением и (или) размещением денежных средств и их эквивалентов. Причем такие деньги выступают здесь в качестве самостоятельных объектов гражданских прав. Речь идет о предоставлении кредитов, либо займов, открытии и ведении текущих и других банковских счетов, привлечении банковских вкладов (депозитов), обслуживании карт, ломбардных операциях и т.д.

К банковским услугам относят услуги, которые вытекают из заключения договоров банковского вклада, банковского счета, кредитного договора. В тех случаях, когда получателями выступают физлица, на них распространяется Закон о защите прав потребителей.

В защите прав потребителей особая роль отведена Центробанку РФ. С 1 сентября 2013 г. в связи с образованием единого регулятора в соответствии с ч. 3 ст. 76.1 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» к функциям Банка России отнесена защита прав и законных интересов инвесторов на финансовых рынках. Это же касается и страхователей, застрахованных лиц, выгодоприобретателей и застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков, участников негосударственного пенсионного фонда и иных потребителей финансовых услуг. Исключением в данном случае является потребитель банковских услуг.

Учитывая особенности данной сферы, в ноябре 2013 г. для реализации указанной функции по решению Совета директоров Банка России в структуре Банка России создано специальное подразделение — Служба Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг.

В контексте финансовых услуг следует также упомянуть Федеральный закон от 21 декабря 2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

В п. 1 ст. 13 Закона о потребительском кредите (займе) установлено, что иски заемщика к кредитору о защите прав потребителей предъявляются в соответствии с законодательством РФ. В данном случае речь как раз и идет о Законе о защите прав потребителей.

Однако позиция о распространении действия Закона о защите прав потребителей на выдачу потребительских кредитов неоднократно критиковалась. Основным аргументом служило то, что кредитование — это не оказание финансовой услуги. Дело в том, что в соответствии с ГК РФ заемные или кредитные отношения не относятся к регулированию возмездного оказания услуг. Что касается элементов самой финансовой услуги, имеющиеся в договоре денежного займа они не являются определяющими. Существует также мнение, что по указанной причине Закон о защите прав потребителей прямо не упоминается в названном в ст. 2 «О потребительском кредите (займе)» перечне актов, которые регулируют потребительское кредитование.

Выдача банковских кредитов, как уже упоминалось, относится также к банковским услугам. Банковский кредит, своевременно полученный юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, служит одним из важнейших условий для ведения бизнеса.

Принятие Закона, который регулирует выдачу потребительских кредитов как раз и обусловлено тем, что банки в погоне за увеличением количества потребительских кредитов, выдаваемых потребителям, давали недостоверную информацию, в том числе в качестве рекламы.

Следует иметь в виду, что полная стоимость потребительского кредита не является условием договора. Она скорее являет собой результат применения согласованных сторонами условий, выраженный в конкретном цифровом значении процентов годовых. При этом учитываются все образующие цену заимствования факторы. Эти факторы учитывают проценты не только по договору. Сюда же включаются все платежи заемщика помимо погашения основной суммы долга кредитору и в пользу третьих лиц (если обязанность заемщика по внесению таких платежей — из условий договора). При этом в ст. 6 Закона о потребительском кредите (займе) обозначена формула расчета полной стоимости потребительского кредита (либо займа), а также правила учета включаемых платежей. Однако платежи заемщика — физического лица по кредиту, связанные с несоблюдением им условий кредитного договора, в расчет полной стоимости кредита не включаются.

Благодаря Закону о потребительском кредите (займе) введено такое понятие, как среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита. Ведение та-

кого понятия необходимо в связи со значительным разбросом цен между полной стоимостью потребительского кредита в различных банках.

Размер этого значения меняется регулярно. В связи с этим Банк России (на основании п. 8 ст. 6 Закона о потребительском кредите (займе)) каждый квартал после расчета публикует среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита (займа). При этом учитываются категории потребительских кредитов (займов), которые определяются Банком России. Процесс этот происходит не позднее чем за сорок пять календарных дней до начала квартала, в котором среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита (займа) применяется.

Необходимость такой процедуры связана с информированностью потенциальных заемщиков об условиях кредита. Прежняя практика сводилась к тому, что информация о полной стоимости кредита часто представлялась в кредитном договоре мелким шрифтом, могла быть незаметна для потребителя без внимательного изучения документа.

Одно из наиболее важных положений Постановления Верховного Суда РФ № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» касается уступки требований по кредитным договорам, заключенным с физлицами. Пленум ВС разъяснил, что по общему правилу такие требования не могут быть уступлены в порядке цессии иному лицу, которое не имеет лицензии на право банковской деятельности (§ 1 гл. 24 ГК РФ). Иное может быть установлено законом или договором, который содержит названное условие (п. 51 Постановления).

Сфера финансовых услуг, оказываемых банками и иными финансовыми организациями, в наши дни можно охарактеризовать, с одной стороны, ростом количества оказываемых населению услуг, а с другой — рисками, связанными с зачастую недобросовестным поведением участников рынка.

Показательным моментом служит вступление Центробанка в январе 2017 года в Международную организацию по защите прав потребителей финансовых услуг. Членами данной организации являются надзорные органы 22 стран, где наиболее развита система защиты прав потребителей финансовых услуг. Одной из главных задач названной организации служит содействие в совершенствовании систем защиты прав потребителей финансовых услуг. [5]

Помимо защиты прав потребителей в сфере финансовых услуг на государственном уровне, создаются различные общественные объединения, проводятся различные мероприятия для повышения финансовой грамотности. Так, например, в Свердловской области до 2023 года принята комплексная программа повышения финансовой грамотности.

Отдельные мероприятия подобной направленности проходят постоянно, проводят их не только, к примеру, банки и госструктуры, но и отдельные коммерческие организации и даже вузы. Например, в течение года занятия и встречи со школьниками и пенсионерами проводили специалисты Уральского управления Банка России, лекции и мастер-классы — федеральный Минфин. Од-

нако средоточием компетенций решено сделать Уральский государственный экономический университет: здесь создан региональный центр финансовой грамотности.

Директор Высшей школы госуправления при правительстве РФ Игорь Шевалкин отмечает, что по уровню финансовой грамотности российские школьники в первой пятёрке мирового рейтинга. Там не менее подобные мероприятия на обучение прежде всего взрослого, финансово активного населения. По его словам, в финансовую пирамиду группы

компаний «Кэшбери» вложились состоявшиеся люди, хотя их и предупреждали всеми возможными способами.

Необходимо отметить, что, согласно данным национального агентства финансовых исследований 36% жителей России, проявляющих интерес к личным инвестициям, не различают доходность вложений и риск их потери, 72% не способны распознать финансовую пирамиду, а 88% опрошенных россиян не в курсе, какие институты защищают их права на рынке финансовых услуг [4].

Литература:

1. Прокуратура подала иск с требованием заблокировать сайты «Кэшбери» [Электронный ресурс] // Ведомости. 27.09.2018. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2018/09/27/782233-prokuratura-keshberi> (Дата обращения: 05.12.2018).
2. Косова, А. Кэшбери: история одной пирамиды [Электронный ресурс] // Криптовестникъ. 05.12.2018. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2018/09/27/782233-prokuratura-keshberi> (Дата обращения: 05.12.2018).
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21 ноября 2000 г. № 32 «О внесении изменений и дополнений в некоторые Постановления Пленума Верховного Суда РФ».
4. Маркина, А. Проценты любят счет // Российская газета от 05.12.2018. № 7737 (274).
5. Гришаев, С. П. Защита прав потребителей. /Подготовлен для системы КонсультантПлюс. Информационный банк «Постатейные комментарии и книги», 2016.

Classification and assessment of fixed assets

Regina Shin, master student;
Turehan Akhmetov, PhD, assistant professor
University of Narcosis (Almaty)

The article describes the accounting approach to the classification of long-term assets. It is shown that the classification of long-term assets in the accounting system is important for their evaluation. The current standards provide for three approaches to property valuation: at initial cost, at the current recovery cost, and at the current recovery cost.

Keywords: *classification of fixed assets, assessment of fixed assets, reassessment, depreciation.*

Fixed assets are the resource making the production capacity of the organization and defining its ability to turn out competitive products. Fixed assets possess an important role in the course of production; they can have certain reserves, which are capable to provide gain of products in the forthcoming period. Important characteristics of fixed assets for the analysis and adoption of management decisions are assessment and classification signs. This article considers these questions.

Fixed assets represent owner's equity of firms withdrawn by them from circulation. These are assets with period of use more than 12 months. As fixed assets have a big variety of types and elements, for ensuring purposeful management of them the organization faces by a problem of their classification.

Now there are many classifications of fixed assets. If to speak about the Kazakhstan accounting, then classification of fixed assets by the following signs is used:

- by functional types in terms of representation in the balance sheet: intangible assets, fixed assets, long-term financial investments, deferred tax assets, other;
- by functional types in terms of Book of accounts: fixed assets; intangible assets; biological assets; prospecting and estimated assets; deferred tax assets;
- on the nature of possession: own, leased, received in expeditious use, trust management;
- on communication with the land: movable and immovable non-current assets.

Questions of assessment of fixed assets are relevant. Assessment is necessary for determination of the price of the transaction of purchase and sale, mortgage cost when crediting, when determining deposits to authorized capital, during the restructuring of the organization, preparation of business plans, revaluation of the enterprises, determination of cost of the stock of shares, implementation of issue of shares, liquidation of the organization and other cases.

In domestic accounting with transition to market economy, the following types of estimates of fixed assets began to be applied.

1) At initial cost. All fixed assets are accepted to accounting by this assessment. It is formed identically for fixed assets, intangible assets and long-term financial investments and depends on a source — acquisition for a payment, introduction on account of a contribution to authorized capital, gratuitous receiving, creation by own forces or by forces of the contractor.

2) At residual cost. It is applied to fixed assets and intangible assets.

3) At the current recovery cost which is understood as the cost of reproduction (replacement) of an object in the conditions of the reporting period taking into account a physical state and obsolescence.

For determination of recovery cost the procedure of revaluation is carried out. In accounting, the term «revaluation» means change of registration cost, that is initial assessment of this or that object. Revaluation is carried out in several steps. The first stage defines the purpose of assessment and a type of the determined cost, the second stage defines the preliminary plan of estimated actions and also the list of the estimated property, and at last, the final stage makes direct assessment of assets (a markdown or revaluation) with the subsequent reflection of data in accounting and financial statements. [1, p. 106]

Revaluation, according to a fair remark of Fomicheva L. P. [2, p. 1], represents not actually the fact of change of cost of an asset, but the decision on reflection of this fact in accounting. Users of accounting information are interested in obtaining objective data on the cost of property of the organization. Therefore revaluation is of particular importance in the conditions of inflation when recovery project cost considerably deviates its initial cost (historical assessment). The more in the organization the asset is used, especially it is probable that during this term its cost will change.

According to the legislation on accounting the commercial organization can change the initial cost of the following fixed assets at revaluation:

- groups of uniform objects of fixed assets on the current cost. Revaluation is carried out not more often than once a year for the end of the reporting period;
- groups of uniform intangible assets on the current market value determined only according to the active market of these objects. Check (testing) for depreciation in the order determined by IFRS36 «Depreciation of assets» is allowed;

- long-term financial investments. Financial investments by which it is possible to determine the current market value are reflected in accounting reports for the end of reporting year at the current market value. Financial investments by which the current market value is not determined are checked for the end of the reporting period (tested) for depreciation. With signs of depreciation the reserve under depreciation is created and these financial investments are reflected in accounting reports under estimated cost;

- profitable investments in material values. Can be overestimated similar to objects of fixed assets.

Revaluation of investments is not provided by normative legal acts on accounting in fixed assets. Thus, only fixed assets, profitable investments in material values and intangible assets are exposed to revaluation. Comparing conditions of revaluation of objects of fixed assets and intangible assets it is possible to tell that the main difference as their revaluation are the recalculated indicators. Revaluation of intangible assets is made by recalculation of their residual cost, and revaluation of fixed assets — by recalculation of initial (recovery) cost and the saved-up depreciation. For the rest conditions of revaluation remain identical.

Depreciation of assets represents depreciation of an asset owing to physical wear, moral obsolescence and also influence of other factors. Separate standard 36 «Depreciation of assets» is devoted to depreciation of assets. It is used for more exact, more reliable providing data on a financial position of the company and also describes process of identification of cases of depreciation of assets and their reflection in account and also requirements to disclosure of the relevant information in the reporting [3, p. 1].

According to IFRS36 depreciation, as well as revaluation, have to be carried out for each reporting date. First of all, signs of depreciation to which refer come to light:

- moral obsolescence and physical wear;
- the happened or expected significant changes which are negatively influencing the company;
- depreciation of an asset during the reporting period;
- significant changes in technology, economic conditions, the legislation.

With signs of depreciation on special technology will be executed a markdown of cost of fixed assets. [1, p. 143]

Undoubtedly, issues of depreciation of fixed assets require the solution at the methodological level of standard regulation of accounting. The domestic standard devoted to depreciation of assets, the analog by IFRS36 is necessary for the Kazakhstan registration practice.

References:

1. Поленова, С. Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / С. Н. Поленова, Н. А. Миславская. — М.: Дашков и К, 2017. — 372 с.
2. Фомичева, Л. П. Учет добавочного капитала / Л. П. Фомичева // Бухгалтерский учет. — 2009. — № 4. — С. 20–25.
3. Макарова, Ю. Ю. Обесценение активов в соответствии с МСФО / Ю. Ю. Макарова // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2009. — № 4. — С. 66–69.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 13 (251) / 2019

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, О. В. Майер

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.
ISSN-L 2072-0297
ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»
Номер подписан в печать 10.04.2019. Дата выхода в свет: 17.04.2019.
Формат 60 × 90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.
E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>
Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.