



ISBN 978-1-948507-33-2



SCIENTIFIC ELECTRONIC
LIBRARY
LIBRARY.RU

Google
scholar

[HTTPS://SCIENTIFIC-CONFERENCE.COM](https://scientific-conference.com)



**LIBRARY OF
CONGRESS (USA)**

III INTERNATIONAL CORRESPONDENCE SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW
OF PROBLEMS OF ECONOMICS,
FINANCE AND MANAGEMENT**

Boston. USA. July 16-17, 2018

ISBN 978-1-948507-33-2

UDC 08

**III INTERNATIONAL CORRESPONDENCE
SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE
«INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW OF
THE PROBLEMS OF ECONOMICS, FINANCE
AND MANAGEMENT»
(Boston. USA. July 16-17, 2018)**

BOSTON. MASSACHUSETTS
PRINTED IN THE UNITED STATES OF AMERICA
2018

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW OF THE PROBLEMS OF ECONOMICS, FINANCE
AND MANAGEMENT / COLLECTION OF SCIENTIFIC ARTICLES. III INTERNATIONAL
CORRESPONDENCE SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE (Boston, USA, July 16-17, 2018).
Boston. 2018**

EDITOR: EMMA MORGAN
TECHNICAL EDITOR: ELIJAH MOORE
COVER DESIGN BY DANIEL WILSON

CHAIRMAN OF THE ORGANIZING COMMITTEE: *VALTSEV SERGEI*
CONFERENCE ORGANIZING COMMITTEE:

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (D.Sc. in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bobrova N.A.* (Doctor of Laws, Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divnenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dmitrieva O.A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Ibadov R.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Republic of Uzbekistan), *Il'inskih N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Koval'ov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Muradov Sh.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Nabiev A.* (D.Sc. in Geoinformatics, Azerbaijan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Rumyantsev D.* (D.Sc. in Biological Sc., Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitretnikova T.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Khiltukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

PROBLEMS OF SCIENCE
PUBLISHED WITH THE ASSISTANCE OF NON-PROFIT ORGANIZATION
«INSTITUTE OF NATIONAL IDEOLOGY»
VENUE OF THE CONFERENCE:
1 AVENUE DE LAFAYETTE, BOSTON, MA 02111, UNITED STATES
TEL. OF THE ORGANIZER OF THE CONFERENCE: +1 617 463 9319 (USA, BOSTON)
THE CONFERENCE WEBSITE:
[HTTPS://SCIENTIFIC-CONFERENCE.COM](https://scientific-conference.com)

PUBLISHED BY ARRANGEMENT WITH THE AUTHORS
Attribution-ShareAlike 4.0 International (CC BY-SA 4.0)
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.en>

Contents

ECONOMIC THEORY.....	5
<i>Ryabov O.V., Isaykina E.E. (Russian Federation) MODERN METHODS OF MANAGING A COMMERCIAL BANK / Рябов О.В., Исайкина Е.Е. (Российская Федерация) СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ</i>	<i>5</i>
<i>Ryabov O.V., Isaykina E.E. (Russian Federation) THEORETICAL BASES OF FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY OF CORPORATION / Рябов О.В., Исайкина Е.Е. (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	<i>11</i>
<i>Kvetkina E.V. (Russian Federation) GENESIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION / Кветкина Э.В. (Российская Федерация) ГЕНЕЗИС ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>16</i>
<i>Markevich A.V., Nikolaeva A.S. (Russian Federation) ELECTRONIC BUSINESS IN THE NEW ECONOMY / Маркевич А.В., Николаева А.С. (Российская Федерация) ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ</i>	<i>21</i>
<i>Nikolaeva A.S., Markevich A.V. (Russian Federation) IMPLEMENTATION OF IT-SOLUTIONS AS A TOOL TO SUPPORT THE MANAGEMENT OF A MANUFACTURING ENTERPRISE / Николаева А.С., Маркевич А.В. (Российская Федерация) ВНЕДРЕНИЕ ИТ-РЕШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....</i>	<i>25</i>
<i>Nikolaeva A.S., Sidorov E.S. (Russian Federation) THE EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF ERP-SYSTEMS / Николаева А.С., Сидоров Е.С. (Российская Федерация) ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ</i>	<i>29</i>
<i>Li M.V. (Russian Federation) PECULIARITIES AND PROBLEMS OF SMALL BUSINESS PLANNING / Ли М.В. (Российская Федерация) ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	<i>34</i>
<i>Zinchenko M.V. (Russian Federation) DATA OF CUSTOMS STATISTICS AS A SOURCE OF DATA FOR THE STUDY OF INDUSTRIAL MARKETS / Зинченко М.В. (Российская Федерация) ДАННЫЕ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ КАК ИСТОЧНИК ДАННЫХ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКОВ.....</i>	<i>37</i>
<i>Zinchenko M.V. (Russian Federation) A METHOD FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL INVESTIGATIONS / Зинченко М.В. (Российская Федерация) МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ</i>	<i>40</i>
<i>Zinchenko M.V. (Russian Federation) THE MAIN STAGES IN THE FORMATION OF PRICES FOR GOODS OR SERVICES AND THE CLASSIFICATION OF PRICING METHODS / Зинченко М.В. (Российская Федерация) ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ</i>	<i>43</i>
<i>Basova V.M. (German Federal Republic) CONDUCTING HUMAN RIGHTS IMPACT ASSESSMENT / Басова В.М. (Федеративная Республика Германия) ПРОВЕДЕНИЕ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРАВА ЧЕЛОВЕКА</i>	<i>48</i>

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT..... 53

Lesovaya N.V. (Russian Federation) STATUS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN SECURITIES MARKET / *Лесовая Н.В.* (Российская Федерация) СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ53

Khmyz A.P. (Russian Federation) THE ANALYSIS OF THE CONTROL WORK OF THE TAX AUTHORITIES OF THE FEDERAL TAX SERVICE OF RUSSIA / *Хмыз А.П.* (Российская Федерация) АНАЛИЗ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ60

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS..... 65

Polyakov E.B. (Russian Federation) ABOUT CREATING A FULL-SCALE INFORMATION MODEL SOCIOBIOGEOCENOSIS OF THE NORTHERN FOOTHILLS OF THE ALTAI MOUNTAINS / *Поляков Е.Б.* (Российская Федерация) О СОЗДАНИИ НАТУРНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СОЦИОБИОГЕОЦЕНОЗА СЕВЕРНЫХ ПРЕДГОРИЙ АЛТАЯ.....65

ECONOMIC THEORY

MODERN METHODS OF MANAGING A COMMERCIAL BANK

Ryabov O.V.¹, Isaykina E.E.² (Russian Federation)

Email: Ryabov53@scientifictext.ru

¹Ryabov Oleg Vasilievich - PhD in Economy, Associate Professor;

²Isaykina Ekaterina Evgenevna – Undergraduate,

DEPARTMENT OF ECONOMIC,

NORTH-WEST INSTITUTE OF MANAGEMENT - BRANCH

RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND STATE SERVICE

UNDER THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,

SAINT-PETERSBURG

Abstract: the article considers risk management tools that allow to observe a balance of interests between various stakeholders, namely: the state, investors, owners of the bank, employees, borrowers. The modern principles of stress testing are analyzed. The determination of the magnitude of risks avoids unforeseen losses, unprofitable transactions, and is also one of the factors in the successful planning of the bank's activities for future periods. The paper analyzes modern methods of market risk management. The approaches to assess currency risk, equity risk in the capital market and in the debt market, interest risk are presented.

Keywords: management methods of a commercial bank, finance of a commercial bank, risk-management.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Рябов О.В.¹, Исайкина Е.Е.² (Российская Федерация)

¹Рябов Олег Васильевич - кандидат экономических наук, доцент;

²Исайкина Екатерина Евгеньевна – магистрант,

кафедра экономики,

Северо-Западный институт управления (филиал)

Российская академия народного хозяйства и государственной службы

при Президенте Российской Федерации,

г. Санкт-Петербург

Аннотация: в статье рассматриваются инструменты риск-менеджмента, позволяющие соблюсти баланс интересов между различными заинтересованными сторонами, а именно: государством, вкладчиками, собственниками банка, сотрудниками, заемщиками. Проанализированы современные принципы стресс-тестирования. Определение величины рисков позволяет избежать непредвиденных убытков, невыгодных сделок, а также является одним из факторов успешного планирования деятельности банка на будущие периоды. В работе дан анализ современных методов управления рыночным риском. Приведены подходы оценки валютного риска, фондового риска на рынке капитала и на долговом рынке, процентного риска.

Современные методы управления коммерческого банка – инструменты позволяющие соблюсти баланс интересов между различными заинтересованными сторонами, а именно: государством, вкладчиками, собственниками банка, сотрудниками, заемщиками.

Для целей учета интересов государства и вкладчиков в современной финансовой науке и практике разработан целый ряд подходов, призванных обеспечить надежность и устойчивость банков. Так с 2015 г. регулятором было реализовано внедрение в банковскую практику управление риском и капиталом банка (Указание Банка России № 3624-У от 15.04.2014). Этим, в частности, определено активное развитие инструментов стресс-тестирования. Отметим, что в экономической литературе выделяют следующие принципы стресс-тестирования:

- Стресс-тестирование должно быть действенным и быть частью системы корпоративного управления и управления рисками в банке.
- Участие Совета директоров и высшего руководства в процедуре стресс-тестирования является обязательным условием ее эффективности.
- Стресс-тестирование должно учитывать мнения экспертов различных подразделений банка: риск-менеджмент, управление финансами, бизнес-подразделения.
- Процедуры стресс-тестирования должны быть задокументированы надлежащим образом.
- Банк должен располагать адекватной устойчивой инфраструктурой, являющейся достаточно гибкой для проведения различных стресс-тестов с разной степенью детализации.
- Подходы к стресс-тестированию и стрессовые сценарии должны регулярно пересматриваться.
- Должно проводиться интегральное и агрегированное стресс-тестирование [1].

Управление стоимостью коммерческого банка – комплексный процесс, который, прежде всего, учитывает интересы собственников банков. Выделим основные слагаемые управления стоимостью коммерческого банка:

1. Понимание необходимости управления, направленного на увеличение стоимости, как основной стратегической цели коммерческого банка, начиная от проведения текущей оценки стоимости кредитно-финансового института до выявления основных факторов стоимости и построения финансовой модели.
2. Создание системы показателей оперативной деятельности отдельных подразделений коммерческого банка. Показатели детализируются для каждого уровня управления.
3. Оперативный контроль, мониторинг факторов стоимости. Предупреждение негативных процессов.
4. Эффективные коммуникации с заинтересованными сторонами коммерческого банка, и прежде всего, с его инвесторами.

Использование метода дисконтированных потоков является традиционным в доходном подходе. Однако, при этом система оценки результата опирается на прогноз. По нашему мнению, для эффективного управления стоимостью необходимы показатели, отражающие создаваемую стоимость в определенный промежуток времени. Таким показателем, перспективным с точки зрения управления коммерческим банком, ориентированным на стоимость, можно считать Экономическую Добавленную Стоимость (EVA)[2].

Управление стоимостью коммерческого банка должно основываться на эффективном применении современных приемов риск-менеджмента. Оценка и анализ рисков банковской деятельности напрямую связаны с необходимостью выявления угроз. Характеризуя возможные угрозы в контексте функционирования финансово-кредитной организации банковского типа (коммерческого банка), необходимо акцентировать внимание на том обстоятельстве, что банк, как и любая другая организация, подвергается угрозам в

отношении персонала (угрозы безопасности личности), финансовых и информационных ресурсов. Но в силу специфики банковской деятельности наибольшую угрозу представляют угрозы финансового и информационного характера [3].

Рассмотрим особенности определения валютного риска в современной практике риск-менеджмента.

- *Определение базиса*

Базисными инструментами для расчета величины валютного риска определяются все валютные пары относительно доллара США.

- *Корреляционная матрица*

Корреляционная матрица Ω состоит из значений коэффициентов корреляции между базисными инструментами, то есть между валютными парами против доллара США. Например:

$$\Omega = \begin{pmatrix} 1 & \rho_{\text{usd/eur}, \text{usd/chf}} & \dots & \rho_{\text{usd/eur}, \text{usd/rur}} \\ \rho_{\text{usd/chf}, \text{usd/eur}} & 1 & \dots & \dots \\ \dots & \dots & 1 & \dots \\ \rho_{\text{usd/rur}, \text{usd/eur}} & \dots & \dots & 1 \end{pmatrix} \quad (1)$$

- *Разложение по базису (mapping)*

Разложение по базису проводится представлением позиции по каждой валютной паре в виде двух позиций относительно доллара США.

- *Расчет VaR*

Размер однодневного риска позиции рассчитывается следующим образом:

$$VaR = \sqrt{PVaR * \Omega * PVaR^T}$$

где $PVaR = (VaR_{\text{usd/eur}} \quad VaR_{\text{usd/chf}} \quad \dots \quad VaR_{\text{usd/rur}})$ - вектор индивидуальных рисков позиции.

$$VaR = (VaR_{\text{usd/eur}} \quad VaR_{\text{usd/chf}} \quad \dots \quad VaR_{\text{usd/rur}}) \times \begin{pmatrix} 1 & \rho_{\text{usd/eur}, \text{usd/chf}} & \dots & \rho_{\text{usd/eur}, \text{usd/rur}} \\ \rho_{\text{usd/chf}, \text{usd/eur}} & 1 & \dots & \dots \\ \dots & \dots & 1 & \dots \\ \rho_{\text{usd/rur}, \text{usd/eur}} & \dots & \dots & 1 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} VaR_{\text{usd/eur}} \\ VaR_{\text{usd/chf}} \\ \dots \\ VaR_{\text{usd/rur}} \end{pmatrix} \quad (2)$$

где:

$$VaR_{\text{usd/j}} = V_j * \text{MIN} [(-EWMA_{\text{usd/j}} * k); (\exp(\square_{\text{usd/j}} - EWMA_{\text{usd/j}} * k) - 1)]$$

V_j - позиция по валюте j в долларах США;

$EWMA_{\text{usd/j}}$ - экспоненциально взвешенная волатильность доходности курсов валютной пары usd/j;

$\square_{\text{usd/j}}$ - среднее значение доходности курсов валютной пары usd/j;

k – коэффициент для выбранного доверительного уровня;

$\square_{\text{usd/i}, \text{usd/j}}$ - коэффициент корреляции между доходностями курсов валютных пар.

Рассмотрим особенности определения фондового риска на рынке капитала в современной практике риск-менеджмента.

Доходность инструмента представляет собой логарифм отношения цены bid акции в момент времени t к цене ask акции в момент времени t – 1.

В основе данного подхода лежит гипотеза о том, что портфель финансовых инструментов формируется по цене предложения, а ликвидация (в том случае, если она

необходима) происходит по цене спроса на выбранный финансовый инструмент. Таким образом, однодневную доходность можно выразить через формулу:

$$r_t = \ln(P_t^{bid} / P_{t-i}^{ask})$$

В дальнейшем для расчета волатильности и среднего значения используется данный ряд доходностей.

- *Корреляционная матрица*

Корреляционная матрица Ω состоит из значений коэффициентов корреляции между инструментами, то есть между акциями, входящими в портфель. Например:

$$\Omega = \begin{pmatrix} 1 & \rho_{sber, gazp} & \dots & \rho_{gazp, rosn} \\ \rho_{gazp, sber} & 1 & \dots & \dots \\ \dots & \dots & 1 & \dots \\ \rho_{gazp, rosn} & \dots & \dots & 1 \end{pmatrix} \quad (3)$$

В отличие от валютного рынка, экстремальная волатильность на рынке акций может существенно изменить корреляционные связи внутри портфеля.

Использование корреляционной матрицы для оценки VaR портфеля правомерно только для периода стабильных рынков. Критерием стабильных и нестабильных рынков служат дневные колебания фондовых индексов и их отклонение от исторических значений.

Превышение дневной доходностью 99%-го перцентиля от двухлетнего ряда дневных изменений индекса как в положительную, так и в отрицательную сторону более 2-х раз за последний месяц свидетельствует о возникновении серьезной нестабильности на рынке и служит поводом для принятия гипотезы о существенном изменении корреляции между инструментами и отказа от использования корреляционной матрицы¹. Критерием восстановления рынков и возвращению к корреляционным связям служит отсутствие более 2-х таких отклонений в течение месяца.

- *Расчет VaR*

Размер однодневного риска позиции рассчитывается аналогично валютному риску:

$$\overline{VaR} = \sqrt{P\overline{VaR} * \Omega * P\overline{VaR}^T}, \quad P\overline{VaR} = (VaR_1 \quad VaR_2 \quad \dots \quad VaR_N) \quad (4)$$

где:

$VaR_j = V_j * \text{MIN} [(-EWMA_j * k); (\exp(\square_j - EWMA_j * k) - 1)]$

V_j - позиция по акции j в единицах базовой валюты;

$EWMA_j$ - экспоненциально взвешенная волатильность доходности акции j ;

$\square_j$ - среднее значение доходности акции j ;

k - коэффициент для выбранного доверительного уровня;

$\square_{i,j}$ - коэффициент корреляции между доходностями акций i, j .

Рассмотрим особенности определения фондового риска на долговом рынке в современной практике риск-менеджмента.

При расчёте риска по портфелю государственных рублёвых долговых инструментов значения волатильности и доходности определяются на основании данных Кривой бескупонной доходности, параметры которой пересчитываются и публикуются ПАО «Московская биржа».

¹ Теоретически при 2-летнем интервале наблюдения такие отклонения не могут случаться чаще чем 1 раз в 5 месяцев.

При расчёте риска по портфелю государственных валютных долговых инструментов значения волатильности и доходности определяются для каждого выпуска облигаций, входящих в портфель.

При расчете риска по портфелям муниципальных и корпоративных облигаций значения волатильности и доходности определяются для каждого выпуска облигаций, входящих в портфель. В том случае, если данных для расчёта недостаточно, что может объясняться низкой ликвидностью бумаги, непродолжительностью срока обращения на рынке и другими факторами, в качестве доходности и волатильности конкретного выпуска принимается среднее из доходностей и волатильностей бумаг, входящих в тот же самый портфель (муниципальные или корпоративные облигации) и имеющих достаточную историю торгов. Критерием достаточности данных для расчета риск-параметров по облигации служит среднее количество дней между торгами за рассматриваемый период. Данная величина не должна превышать 3 дня.

$$VaR_d = V_d * Vol_d * k * \overline{YTM}_d * Duration_d \quad (5)$$

Vol_d – волатильность доходности к погашению долгового инструмента,

k – коэффициент для выбранного доверительного уровня,

V_d – позиция по долговому инструменту (включая НКД по облигациям),

$\overline{YTM}_d$ – средняя доходность к погашению¹ или оферте долгового инструмента, либо текущая рыночная доходность к погашению,

$Duration_d$ – дюрация долгового инструмента с учетом оферты.

Полученные значения VaR всех открытых позиций долговых инструментов суммируются по рублевому долговым и валютным долговым инструментам в отдельности.

Рассмотрим особенности определения процентного риска в современной практике риск-менеджмента.

Размер риска по каждой сделке определяется следующим образом:

$$VaR_{deals} = V_{deals} * Vol_{deals} * k * YTM_{deals} * t_{deals}, \text{ где}$$

V_{deals} – дисконтированный поток по сделке с учетом процентов²,

t_{deals} – оставшийся срок до завершения сделки,

Vol_{deals} – волатильность доходности к погашению государственной облигации, соответствующая сроку до завершения сделки,

k – коэффициент для выбранного доверительного уровня,

YTM_{deals} – доходность к погашению государственной облигации, соответствующая сроку до завершения сделки.

Значение волатильности Vol_{deals} на срок до завершения сделки (t_{deals}) определяется линейной интерполяцией значений волатильностей государственных облигаций на ближайшие сроки (T_i и T_{i+1}):

$$Vol_{deals\ t} = h * Vol_{T_i} + (1 - h) * Vol_{T_{i+1}}, \text{ где } h = (T_{i+1} - t) / (T_{i+1} - T_i) \quad (6)$$

Величина процентного риска находится путем суммирования VaR отдельных сделок в разрезе валют и с группировкой по базовым срокам. Суммарная величина процентного риска находится путем суммирования величин процентного риска по всем валютам с учётом знака позиции.

¹ Усреднение происходит на установленном временном горизонте.

² Для активных операций поток учитывается со знаком “+”, для пассивных операций – со знаком “-”. Величина процентов находится путем умножения оставшегося срок до завершения сделки на величину процентов в день (в ден. единицах).

Таким образом, для эффективного управления коммерческим банком высшему менеджменту необходимо обозначить четкие цели и задачи, стоящие перед банком и пути их достижения. На сегодняшний день наиболее важными и актуальными направлениями в управлении коммерческим банком являются: стресс-тестирование, управление стоимостью коммерческого банка и грамотный риск-менеджмент. Определение величины рисков позволяет избежать непредвиденных убытков, невыгодных сделок, а также является одним из факторов успешного планирования деятельности банка на будущие периоды.

Список литературы / References

1. *Аришинская С.В., Рябов О.В.* Стресс-тестирование в российской банковской практике // Материалы VIII Международной научно-практической конференции ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС. Том № 2, 112-116. 20-22 апреля, 2016, Санкт-Петербург.
 2. *Sterwart G. Bennet.* The Quest For Value: the EVA management quide, HarperBusiness, New York 1990.
 3. *Куклина Е.А., Есенова В.П., Рябов О.В.* Экономико-правовое обеспечение безопасности финансово-кредитных организаций: постановка проблемы, классификация рисков, характеристика угроз // УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ. № 9 (69), 2014. Стр. 64-75. Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва) ISSN: 1726-1139eISSN: 1816-8590.
-

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF FINANCIAL STRATEGY OF CORPORATION

Ryabov O.V.¹, Isaykina E.E.² (Russian Federation)

Email: Ryabov53@scientifictext.ru

¹Ryabov Oleg Vasilievich - PhD in Economy, Associate Professor;

²Isaykina Ekaterina Evgenevna – Undergraduate,

DEPARTMENT OF ECONOMIC,

NORTH-WEST INSTITUTE OF MANAGEMENT (BRANCH)

RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND STATE SERVICE UNDER THE

PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION,

SAINT-PETERSBURG

Abstract: the article examines theoretical approaches to the definition of financial strategy, its role in the enterprise. The tasks and importance of developing a financial strategy for the organization are reflected. The development of a financial strategy is a complex process, covering all areas of the enterprise. The tasks of the financial strategy are formulated, the analysis of the tools for its implementation is given. The place of the financial strategy in the strategic planning system at the enterprise is determined, the conclusion is made about the importance of the development of financial strategy tools for increasing the efficiency of the enterprise.

Keywords: strategy, financial strategy of the corporation, financial development plan, forecasting.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ Рябов О.В.¹, Исайкина Е.Е.² (Российская Федерация)

¹Рябов Олег Васильевич - кандидат экономических наук, доцент;

²Исайкина Екатерина Евгеньевна – магистрант,

кафедра экономики,

Северо-Западный институт управления (филиал)

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте

Российской Федерации,

г. Санкт-Петербург

Аннотация: в статье рассматриваются теоретические подходы определения финансовой стратегии, ее роль в деятельности предприятия. Отражены задачи и важность разработки финансовой стратегии для организации. Разработка финансовой стратегии представляет собой сложный процесс, охватывающий все сферы деятельности предприятия. В работе сформулированы задачи финансовой стратегии, дан анализ инструментов ее реализации. Определено место финансовой стратегии в системе стратегического планирования на предприятии, сделаны выводы о важности развития инструментов финансовой стратегии для повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия предприятия, план финансового развития, прогнозирование.

На сегодняшний день финансовая деятельность предприятий связана не только с вопросами финансового характера, такими как управление финансовыми активами, планирование хозяйственной деятельности, изменение активов и др. Финансы предприятия становятся связующим звеном, поскольку весь производственный процесс строится на успешном планировании финансовой деятельности. Стоит отметить, что при этом, на финансовую деятельность предприятий и их функционирование в целом влияют не только внутренние, но и внешние рискованные факторы. Современная неустойчивая экономика влечет за собой постоянные изменения как микро- так и макроэкономических факторов, а, следовательно, и всей внешней финансовой среды. К таким факторам можно отнести изменения макроэкономических показателей, системы государственного регулирования рыночных процессов, конъюнктуры финансового рынка и др. [6, с. 2702]. Чтобы предприятие могло адаптироваться к подобным изменениям необходимо использование эффективных инструментов перспективного управления финансовой деятельностью предприятия. Ярким примером является разработка и реализация финансовой стратегии предприятия, которая позволяет учитывать все происходящие изменения, прогнозировать деятельность предприятия и достигать поставленных целей и задач долгосрочного развития организации [3, с. 156].

Стоит отметить, что термин «финансовая стратегия» является довольно многоликим и в экономической литературе можно встретить разные определения данного понятия.

Прежде всего, любая стратегия имеет свои цели и задачи, направленные на долгосрочное развитие предприятия. При стратегическом планировании также определяются ресурсы, которые необходимы для осуществления мер по реализации стратегии.

Бланк И.А. определяет финансовую стратегию как генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами. По мнению автора, финансовая стратегия охватывает как вопросы теории, так и вопросы практики, формирования финансов, их планирования и обеспечения. Посредством реализации финансовой стратегии решаются задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования [2, с. 56].

При этом Палкина Е.С. раскрывает данное понятие несколько иначе: «Финансовая стратегия – это функциональная стратегия, которая является неотъемлемой частью общей стратегии предприятия и представляет собой системы долгосрочных целей финансовой деятельности организации и наиболее эффективных путей их достижения». В качестве ключевых элементов, которые должны быть отражены в финансовой стратегии организации, автор выделяет оценку, анализ доступных и необходимых ресурсов и их распределение, оптимизацию пропорций распределения финансовых ресурсов, прогнозирование показателей, постоянный мониторинг затрат и возможность пересмотра финансовой стратегии при существенных изменениях внешней и внутренней среды [5, с. 32].

Подкуйко К.Ю., в свою очередь, считает, что: «Финансовая стратегия представляет собой совокупность долгосрочных целей финансовой деятельности организации и выбор наиболее эффективных путей их достижения». При этом, финансовая стратегия включает в себя определение методов и объема аккумуляции капитала, установление приоритетов финансирования инвестиционных проектов и

выбор форм экономического сотрудничества с другими субъектами экономической деятельности [4, с. 45].

Основываясь на определениях, приведенных выше, можно сделать вывод о том, что вопрос о понятии финансовой стратегии в настоящее время является актуальным и дискуссионным.

На наш взгляд, финансовая стратегия – это долгосрочный план действий, направленных на достижение поставленных целей организации, сочетающий в себе выбор инструментов функционирования предприятия, прогноз экономической деятельности на долгосрочную перспективу с учетом изменений, происходящих как внутри экономического субъекта, так и во внешней среде под влиянием общих макроэкономических факторов, а также адаптация предприятия к новым условиям, складывающимся на рынке.

При этом, финансовая стратегия является функциональной стратегией предприятия (наряду с маркетинговой, инновационной, стратегией производства и др.), которая неразрывно связана с корпоративной стратегией, миссией предприятия в целом и с более узкими стратегиями хозяйственных единиц (Рис. 1) [1, с. 252].

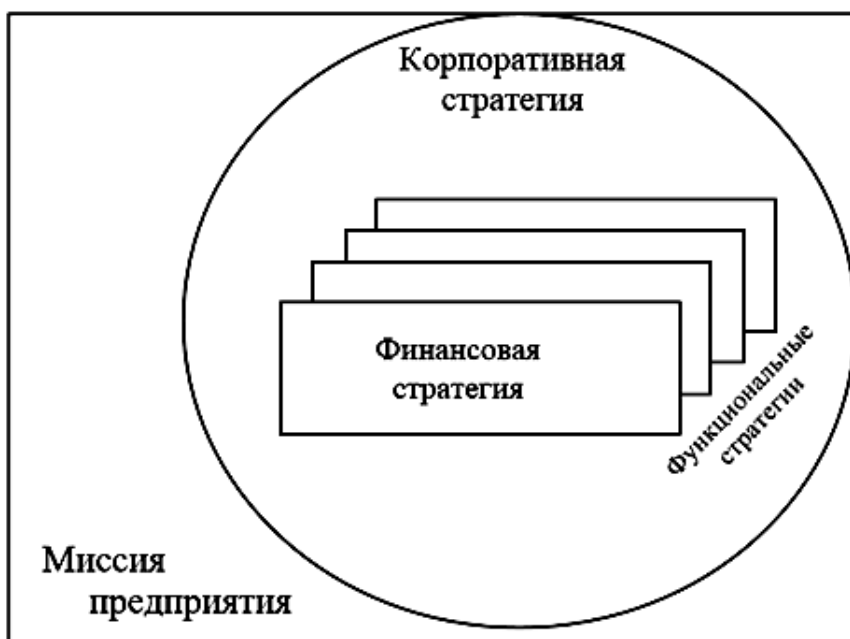


Рис. 1. Место финансовой стратегии в стратегическом планировании на предприятии

На основании этого можно выделить следующие особенности финансовой стратегии предприятия:

- включает в себя основные направления развития финансово-хозяйственной деятельности и финансовых отношений организации;
- обеспечивает адаптацию к изменениям условий внешней среды путем управления ресурсами предприятия;
- учитывает внешние и внутренние изменения условий, влияющих на финансовую деятельность экономического субъекта;
- обеспечивает выбор наиболее эффективных инструментов и методов достижения поставленных целей и задач;

- включает в себя прогнозирование деятельности, что позволяет формировать долгосрочные цели развития предприятия.

На основании вышеназванных особенностей, можно выделить несколько наиболее весомых задач формирования финансовой стратегии, стоящих перед разработчиками (Рис. 2):

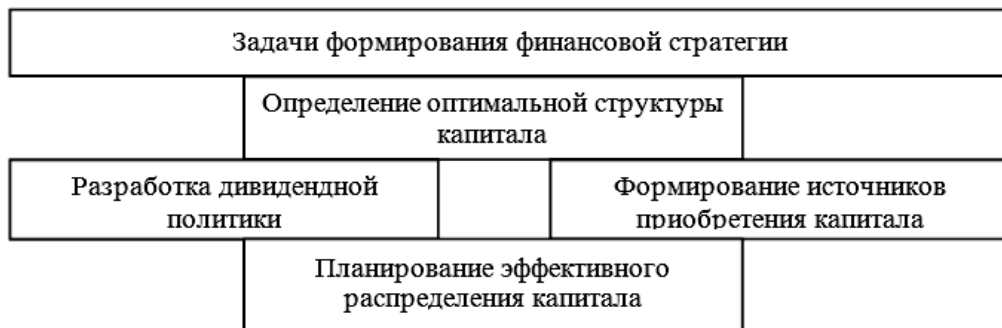


Рис. 2. Задачи формирования финансовой стратегии

Стоит отметить, что наличие финансовой стратегии благоприятно сказывается на финансовой деятельности не только крупных организаций, но и малых предприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что грамотная финансовая стратегия позволяет предприятию эффективно выстраивать свою финансовую деятельность и достигать поставленные цели, и соответственно высоких результатов работы в целом. При этом, финансовая стратегия занимает ключевое место в стратегическом планировании на предприятии, являясь связующим звеном между общей миссией предприятия, его корпоративной стратегии и малыми бизнес-стратегиями, которые разрабатываются непосредственно для отдельных хозяйственных единиц.

Укрупненно роль финансовой стратегии на любом предприятии заключается в обеспечении эффективного развития предприятия. При этом можно выделить следующие положительные черты наличия грамотной финансовой стратегии:

- позволяет оценить реальные финансовые, инвестиционные возможности предприятия;
- учитывает возможные варианты развития событий, к которым могут привести изменения внешних или внутренних факторов;
- выделяет преимущества предприятия, которые можно использовать в дальнейшей деятельности;
- формирует основные показатели, которые необходимы для достижения поставленных целей;
- является частью глобального плана развития предприятия и охватывает не только финансовые аспекты деятельности, но и вопросы общей организационной структуры управления и организационной культуры, а также управленческие решения.

Исходя из этого следует отметить, что разработка финансовой стратегии представляет собой сложный процесс, охватывающий все сферы деятельности предприятия. Продуманная финансовая стратегия позволяет сделать деятельность организации более эффективной и, следовательно, более прибыльной. Наконец, наличие финансовой стратегии несет в себе объективную оценку предприятия на

сегодняшний день, и его возможностей на будущий период. Отражая сильные и слабые стороны, в стратегии обозначаются способы решения проблем, пути развития, ставятся четкие цели, основанные на финансовых показателях, и приводятся инструменты для их достижения. Стоит со всей серьезностью относиться к разработке финансовой стратегии в любой сфере деятельности, поскольку финансовая составляющая предприятий и организаций – фундамент экономического развития в целом.

Список литературы / References

1. Стратегический менеджмент: учеб. / Под ред. Петрова А.Н. СПб.: Питер, 2005. 496 с.
 2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. Киев: Эльга «Ника – Центр», 2004. 720 с.
 3. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М: Банки и биржи. ЮНИТИ, 1998. 576 с.
 4. Подкуйко К.Ю. Теоретические основы финансовой стратегии / К.Ю. Подкуйко // Economics, 2017. № 11 (32). С. 43-46.
 5. Палкина Е.С. Финансовая стратегия как инструмент реализации инвестиционного потенциала организации / Е.С. Палкина // Инициативы XXI века, 2015. № 4. С. 30-34.
 6. Соколова Н.Н., Егорова Т.Н. Финансовая стратегия как важная составляющая общей стратегии компании / Н.Н. Соколова, Т.Н. Егорова // Фундаментальные исследования, 2015. № 2-12. С. 2701-2704.
-

GENESIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION Kvetkina E.V. (Russian Federation) Email: Kvetkina53@scientifictext.ru

*Kvetkina Elina Valerevna - Master,
DEPARTMENT OF CUSTOMS AND LOGISTICS,
ST. PETERSBURG NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY OF INFORMATION
TECHNOLOGIES, MECHANICS AND OPTICS, ST. PETERSBURG*

Abstract: *foreign economic activity in the Russian Federation has improved from year to year and moving to new stages of development, coordinating changes. This article is devoted to the peculiarities of the development of foreign economic relations at each stage of the formation, highlighting the main shortcomings and indicating further development goals and tasks for certain stages. A thin parallel between the direction of carrying out the reforms of foreign economic activity and the present stage of development.*

Keywords: *stages of development, foreign economic activity, management system, economy.*

ГЕНЕЗИС ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Кветкина Э.В. (Российская Федерация)

*Кветкина Элина Валерьевна – магистр,
кафедра таможенного дела и логистики,
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных
технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: *внешнеэкономическая деятельность в Российской Федерации из года в год совершенствуясь и переходя на новые этапы развития, претерпела кардинальные изменения, Данная статья посвящена особенностям развития внешнеэкономических отношений на каждом этапе формирования с выделением основных недостатков и указанием дальнейших целей и задач развития для определенных этапов. В работе проведена тонкая параллель между направлением проведения реформ внешнеэкономической деятельности и современным этапом развития.*

Ключевые слова: *этапы развития, внешнеэкономическая деятельность, система управления, экономика.*

Внешнеэкономическая деятельность любого государства сосредоточена на раскрытии актуальных национальных аспектов проводимой внешнеэкономической политики. Так же внешнеэкономическая деятельность отражает наличие существующих проблем в национальной экономике, описывает потенциальную возможность и факторы развития страны, основанные на фактическом анализе применяемых ресурсов.

Для каждого современного этапа развития внешнеэкономической деятельности характерны определённые проблемы. Для детального понимания периодов развития внешнеэкономической деятельности рассмотрим каждый период: дореволюционный - до 1918 г., советский период - с 1918–1986 гг., период перестройки с 1986–1991 гг., современный период - с 1991 г. по настоящий момент [1, с. 240].

Кардинальные изменения во внешней торговле произошли после революции 1917 г. В это время было установлена государственная монополия, а специально назначенные органы следили за сделкам по покупке продаже товаров на внешнем рынке.

«Декрет о национализации внешней торговли» разных 1918-м году для закрепления государственным на поле законодательно отражает как следствие, что вся торговля является государственной. Такая ситуация сохранялась на протяжении всего существования СССР, государственная верхушка управляла всем внешнеторговым оборотом.

В период перестройки, начиная с 1986 года., были приняты первые шаги по реорганизации системы управления, необходимо было расширить полномочия предприятий, организаций и ведомств. В это время стимулировался экономический интерес внешнеэкономической деятельности, при этом государственная монополия на внешнюю торговлю сохранялась, а предприятия и организации самостоятельно могли выйти на внешний рынок.

В 1986-м году была создана государственная внешнеэкономическая комиссия при Совете Министров СССР, которая занималась управлением и надзором за внешнеэкономической деятельностью в стране. На данном периоде становления внешнеэкономической деятельности министерствам и ведомствам была передана ответственность за осуществление импортно-экспортных операций. В то время появляется большое количество крупных отечественных предприятий, которые имеют существенный объем поставок и могут поставлять высококачественные товары на экспорт.

В 1987-м году благодаря постановлениям СМ СССР №48 и №49 юридические лица получили право создание совместных предприятий при помощи кооперации с иностранными предприятиями. Через два года - 16 мая 1989г. постановлением №412 «О развитии хозяйственной деятельности светских организации за рубежом» у юридических лиц появилось право выхода на территорию зарубежных стран, используя собственный, либо привлеченный иностранный капитал.

1 апреля 1989г. было предоставлено право всем организациям и предприятием без сторонней помощи выходить на внешний рынок и ввести на нём коммерческую деятельность. Любое предприятие независимо от того, являлось ли оно государственным или кооперативным получила право законного выхода на внешний рынок. Благодаря этому советское предприятие стала главным звеном внешнеэкономического комплекса СССР. В соответствии с этими с внешнеэкономическая деятельность регулировалась определённым параметрам: участники внешнеэкономической деятельности регистрировались, происходило декларирование имущества и товаров перемещенных через границу СССР, Был описан порядок импорта и экспорта на отдельные группы товаров общегосударственного назначения.

Предприятия массово стремились к выходу на внешний рынок, появилось большое количество экспортёров, большая конкуренция и демпинговые цены, что

послужило причиной нехватки в стране ряда товаров таких как товары сырьевой направленности, древесина.

На данном этапе развития проявляется неумение работать на внешнем рынке, обусловленное незнанием внешнеэкономических процессов, законодательной базы, неумением находить рынки сбыта продукции.

В 1989-1990 гг. был создан перечень лицензируемых товаров которые охватывала больше долю стоимости советского экспорта. Государство оставило за собой право экспортировать импортировать товары военного назначения, драгоценности, боеприпасы, картины.

Принятые меры повлияли на стимулирование развития выхода предприятий на внешний рынок так как появилась острая необходимость лицензирования продукции производственных предприятий, что происходило в условиях жёсткого административного барьера. Ужесточенные отношения между производственными предприятиями и органами управления внешнеэкономической деятельностью привели к значительному спаду экспорта, появилась необходимость в новой системе управления, соответствующей темпам развивающегося государства.

Новая система государственного регулирования появилась 15 ноября 1991 г. Указом Президента «О либерализации внешней экономической деятельности на территории РСФСР». Была отменена регистрация организаций и предприятий, осуществляющих производственную, либо посредническую деятельность, как участников внешнеэкономической деятельности. Российские предприятия любой формы деятельности получили право выхода на внешние рынки с даты их создания. Произошло сокращение перечня необходимых для лицензирования работ и услуг. Было внедрено в практику законодательство по ВЭД: ФЗ «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности» от 13 октября 1995г. №157 - ФЗ».

По сравнению с этапом становления внешнеэкономической деятельности различные качественные изменения, позволяющие производственным предприятиям выходить на внешние рынки минуя административные барьеры [2, с. 395].

Внешеэкономическая деятельность в СССР характеризуется государственной монополией внешней торговли и высокой степенью административных барьеров. В период Перестройки (1985 - 1991 гг.) значительно ухудшилось состояние внешнеэкономической деятельности, так как произошло резкое увеличение задолженности, и как следствие, снижение объемов производства.

Развития внешнеэкономической деятельности в девяностые годы 20-го века происходило в условиях кризиса, Вызванного трудностями переходной экономики, неустойчивой внутриполитической обстановкой.

Переход к рыночной экономике и без того слабое положение России на внешнем рынке неблагоприятно повлияло на экономику страны, примером может служить девальвация рубля 1998 г. и дефолт по долговым обязательствам.

В современном мире происходит становление новой системы управления внешнеэкономической деятельностью. Российская Федерация сталкивается по-прежнему с проблемами сырьевой направленности экспорта, небольшой долей прямых инвестиций, как российских так и иностранных.

Современная система управления столкнулась с острой необходимостью пересмотреть систему внешнеэкономической деятельности, что было связано с рядом проблем:

- невозможность использования международного разделения труда по причине государственной монополии внешней торговли;

- выручка от экспортных сделок полностью централизовалась государством, экспорт существовал для получения валютной выручки;

- импортный период 70-80 годов 20-го века состоял из сырья для производства и необходимых потребительских товаров, но никак не служил для обновления техники на производственных предприятиях.

В связи с вышеперечисленными проблемами возникла острая необходимость в реформе ВЭД, без которой дальнейшее плодотворное развитие государства было бы невозможно.

Основными направлениями проведения реформы внешнеэкономической деятельности являются:

- устранение государственной монополии внешней торговли, запрета на иностранные инвестиции и валютной монополии;

- передача прав осуществления внешнеэкономической деятельности хозяйствующим субъектам;

- ослабление административных барьеров;

- приближение цен на внутреннем рынке к уровню мировых цен;

- развитие организации по содействию внешнеэкономической деятельности;

- сотрудничество Российской Федерации с иностранными организациями;

- организация управления внешнеэкономической деятельностью на местном, региональном и федеральном уровнях.

Разработка законодательства по внешнеэкономической деятельности согласно уровню экономического развития страны регулируется на международном законодательном уровне. Реформа внешнеэкономической деятельности производилась в условиях нестабильной экономической ситуации. Действующие ограничения ВЭД, на примере принудительной продажи государственным структурам до 75% валютной выручки, завышенные процентные ставки по кредитам, низкое образование кадров, а также сохранившаяся сырьевая направленность препятствуют развитию предпринимательства и проведению реформирования внешнеэкономической деятельности.

Отечественные предприятия и организации получили право выхода на внешний рынок, но не обладали достаточными знаниями в области осуществления экспортно- импортных операций, к тому же правовая база была разработана не полностью.

Разработка долгосрочной стратегии развития ВЭД является одним из главных условий дальнейшего плодотворного развития. Экономика страны была подвержена зависимости от изменения мировых рынков, наблюдался огромный сырьевой отток по узконаправленной группе товаров, что ограничивало возможность эффективного международного разделения труда. Произошло расширение импорта, возрастало число иностранных поставщиков, одновременно это снижало конкурентоспособность отечественных поставщиков.

До сих пор присутствует большая зависимость внешнеэкономических показателей от мировых цен на топливный и сырьевые ресурсы.

Экономика нашей страны имеет существенные слабости во внешнеэкономических связях, что необходимо учитывать при формировании внешнеэкономической стратегии Российской Федерации.

Основными проблемами ВЭД являются:

- высокая затратность производства;

- социально-политическая неустойчивость;
- преобладание устаревших технологий;
- преобладание устаревших методов организации производства;
- износ основных производственных фондов;
- неравномерное экономическое развитие регионов страны;
- знание размещения производства и высокая доля дальних перевозок;
- большая зависимость от поставок импортного оборудования.

Список литературы / References

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность Foreign economic activity: учебник / Е.Ф. Прокушев. 8-е изд. М.: Дашков и К, 2012. 240 с.
 2. Управление внешнеэкономической деятельностью в России Management of foreign economic activity in Russia: Учебное пособие. / М.Л. Постоленко. М.: ФОРУМ, 2012. 395 с.
-

ELECTRONIC BUSINESS IN THE NEW ECONOMY

Markevich A.V.¹, Nikolaeva A.S.² (Russian Federation)

Email: Markevich53@scientifictext.ru

¹Markevich Anatoly Victorovich - Master's Student;

²Nikolaeva Antonina Sergeevna - Master's Student,

MANAGEMENT OF ORGANIZATION'S DEPARTMENT,

BALTIC STATE TECHNICAL UNIVERSITY "VOENMECH" NAMED AFTER D.F. USTINOV,
SAINT-PETERSBURG

Abstract: in the context of globalization of the Internet entrepreneurs, get a wide range of opportunities. The commercial activity of the business carried out with the help of new information technologies Internet, has an effective and profitable result. Electronic business is one of the directions of development of a company (firm, organization), which implies the transfer of part of the activity into an electronic form (work via the Internet). The main task in this case is to expand the client base, increase efficiency, increase revenue and so on. Electronic business is any business activity in which the transformation of external and internal communications of the company with the outside world takes place with the help of a global network.

Keywords: e-commerce, globalization, Internet commerce, business on the Internet, information technologies.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС В НОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Маркевич А.В.¹, Николаева А.С.² (Российская Федерация)

¹Маркевич Анатолий Викторович – магистрант;

²Николаева Антонина Сергеевна – магистрант,

кафедра менеджмента организаций,

Балтийский государственный технический университет «Военмех»

им. Дмитрия Федоровича Устинова,

г. Санкт-Петербург

Аннотация: в условиях глобализации сети Интернет предприниматели получают широкий спектр возможностей. Коммерческая деятельность бизнеса, осуществляемая при помощи новых информационных технологий Интернета, оказывает эффективный и прибыльный результат. Электронный бизнес — это одно из направлений развития компании (фирмы, организации), которое подразумевает перевод части деятельности в электронную форму (работа через Интернет). Основная задача в этом случае – расширение клиентской базы, повышение эффективности работы, увеличение дохода и снижение издержек фирмы, выход на новые рынки торговли и так далее. Электронный бизнес – это любая деловая активность, при которой преобразование внешних и внутренних коммуникаций компании с внешним миром происходит с помощью глобальной сети.

Ключевые слова: электронная коммерция, глобализация, интернет-торговля, бизнес в интернете, информационные технологии.

На сегодняшний день средства коммуникации набирают все большие обороты в своем развитии, и как следствие ведут к росту возможностей всемирной

компьютерной сети. Возможности компьютерной сети для всего человечества сложно переоценить, так как она используется во многих отраслях экономики, а также для ведения международного бизнеса. Поэтому электронная торговля сегодня подлежит пристальному изучению со стороны различных экспертов и аналитиков, занятых в экономике. Электронная торговля представляет собой следствие глобализации современного мира. Без интернета становится невозможным развитие сетевой экономики, которая, в свою очередь, является основой электронного бизнеса. Электронный бизнес представляет собой предпринимательскую деятельность с применением информационных и коммуникационных технологий. А целью любой предпринимательской деятельности является, конечно, получение прибыли [2, с. 178].

Интернет-экономика - это этап новой экономики, благодаря которой продается большое количество товаров и услуг. Сегодня смело можно говорить про эпоху электронного бизнеса, которая, несомненно, имеет свои преимущества и недостатки.

Во-первых, даже самые небольшие организации получают доступ к любому рынку. Благодаря интернету экономическая деятельность даже самого маленького субъекта хозяйствования возможна на различных рынках мира, не обращая внимания на местонахождение самой организации.

Во-вторых, компания становится более конкурентоспособной. С помощью электронной торговли становится возможным представить подробную и доступную информацию о деятельности организации, о перечни предоставляемых товаров и услуг с их подробным описанием. А при изменении спроса на рынке субъекты хозяйствования имеют возможность быстро среагировать. Следует отметить, что на электронном рынке эластичность спроса выше в сравнении с реальным рынком. При любом изменении во внешней среде интернет позволит быстро среагировать и гибко вести дела в бизнесе, что является неоспоримым преимуществом [3, с. 54].

Конечно, никто не застрахован от некоторых сложностей. В электронной торговле они возникают как по экономическим, так и по техническим причинам. Но, несмотря на это, на сегодняшний день интернет в России представляет собой один из инструментов ведения бизнеса, использование которого дает определенные возможности и преимущества для хозяйствующих субъектов. Благодаря своей специфике сокращение издержек фирмы — главное преимущество использования интернета. Кроме того, интернет предоставляет бизнесу быструю и необходимую информацию, сравнительно недорогие коммуникации, а также помогает разработать привлекательный имидж компании, который достигается благодаря различным средствам разработки информационных систем. Все это позволяет фирме увеличить свой потенциал.

Электронная торговля подразумевает под собой не только продажу тех или иных товаров через интернет и автоматизацию бизнес-процессов. Прежде всего, она открывает новые возможности:

- Оптимизация операций;
- Повышение качества услуг;
- Прочные отношения с бизнес-партнерами.

На российском рынке наблюдается увеличение компаний, использующих интернет-торговлю, а интернет используется на всех этапах деятельности субъектов хозяйствования [5, с. 371].

Низкие издержки позволяют использовать электронный бизнес и в розничной торговле. Интернет позволяет потребителю быстро найти нужный товар, исчерпывающую информацию о нем, вести диалог непосредственно с продавцом, заказать товар, выразить особые пожелания, а также отследить на какой стадии выполнения находится его заказ.

Следует отметить и про существование определенных проблем, главной из которых является разработка специального регулирования электронного бизнеса.

По утверждению многих специалистов, развитие данного вида бизнеса в РФ идет достаточно стремительными темпами в сравнении с западными странами. А перспективными направлениями здесь являются электронные платежи, страхование, услуги в банковской сфере, а также создание программного обеспечения для поддержки электронной коммерции.

Государство пытается всячески содействовать развитию электронного бизнеса в РФ с целью повышения «прозрачности» бизнеса, снижения транзакционных расходов и возможностей манипулирования в данной сфере. Стоит отметить, что государство в продвижении электронных торгов добилось определенных успехов.

Проблемы в ведении малого бизнеса существуют, основными являются следующие:

1. Ограничение финансовых средств;
2. Нехватка полезных кадров;
3. Сложности в поиске рынков сбыта и клиентуры;
4. Отсутствие деловой информации;
5. Непривлекательные условия кредитования бизнеса;
6. Сложности в управлении и в сфере снабжения;
7. Незнание современных технологий.

Степень актуальности данных проблем для той или иной фирмы определяется отраслью экономики, в которой занята данная фирма, а также уровнем финансового состояния фирмы. А главной проблемой считается нехватка финансовых средств. Так, статистика приводит данные, что только 18% организаций удовлетворены своим финансовым положением, в то время как 70% из них определяют свое состояние бизнеса как «неважное». Проблемы сбыта продукции имеют примерно такую же тенденцию распространения от 27% в первой группе до 46% во второй [1, с. 101].

Рассматривая основные проблемы электронного бизнеса, который развивается положительно, а также выделяя основные его специфические моменты, можно все больше убедиться в том, что эта сфера человеческой деятельности заслуживает к себе особого и большого внимания. Она является уникальным явлением, как в национальной экономике, так и в мировой. Все более очевидным становится то, что электронный бизнес стал неотъемлемой частью современного мира, так же, как и интернет. Но, конечно же, он не заменит обычный бизнес, как и электронные документы не заменят традиционных бумажных, они будут сосуществовать.

Несомненно, то, что в России у электронного бизнеса есть будущее. Российские компании понимают и одобряют, что на сегодня у просто бизнеса без использования интернета будущего нет. Электронная торговля и коммерция положительное и перспективное направление бизнеса, как в России, так и во всем мире. И интернет-коммерция в нашей стране начинает только набирать обороты. В ближайшие лет пять будут только увеличиваться, и усиливаться темпы роста. Кроме того, бизнес в электронной коммерции безграничен и очень интересен [4, с. 403].

Современный мир предоставляет бизнесу все больше и больше возможностей для получения дохода. На сегодняшний день электронный бизнес - одна из востребованных форм видения бизнеса практически во всем мире.

Предпринимателю, который только начинают работу, важно не забывать, что необходимо быть осторожным, открывая свой бизнес в сфере электронной коммерции. Выбирая интернет-коммерцию в качестве основного источника дохода, он должен четко оценивать возможности целевой аудитории того рынка, на который он планирует выйти и конечно же свои возможности.

Список литературы / References

1. Менеджмент организации: теория, история, практика: Учебное пособие / О.Г. Тихомирова, Б.А. Варламов. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 256 с.
 2. Экономика предприятия: Учебник / В.К. Скляренко, В.М. Прудников. 2-е изд. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 346 с.
 3. Экономика предприятия: Учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. 2-е изд. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 264 с.
 4. Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование / Савельев А.И. М.: Статут, 2014. 543 с.
 5. Электронная коммерция: Учебное пособие / Кобелев О.А. Под ред. Пирогова С.В. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2017. 684 с.
-

IMPLEMENTATION OF IT-SOLUTIONS AS A TOOL TO SUPPORT THE MANAGEMENT OF A MANUFACTURING ENTERPRISE

Nikolaeva A.S.¹, Markevich A.V.² (Russian Federation)

Email: Nikolaeva53@scientifictext.ru

¹Nikolaeva Antonina Sergeevna - Master's Student;

²Markevich Anatoly Victorovich - Master's Student,

MANAGEMENT OF ORGANIZATION'S DEPARTMENT,

BALTIC STATE TECHNICAL UNIVERSITY "VOENMECH" NAMED AFTER D.F. USTINOV,
SAINT-PETERSBURG

Abstract: the modern way of doing business is difficult to imagine without information technology. IT-technologies allow the company to increase the productivity, convenience and efficiency of the working environment, as a consequence of this is: increase in income or minimize the costs of the organization. At the present stage, the introduction of IT solutions is one of the key components of the company's management support, as it contributes to the management decisions in connection with changes in the environment. However, there is a problem of finding effective IT solutions, as well as the problem of finding new IT solutions, due to the large number of activities in the enterprise. The option of finding IT-solutions proposed by the author of the study is a certain scientific value.

Keywords: IT-solutions, management, management, head of the company, changes in the environment.

ВНЕДРЕНИЕ ИТ-РЕШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОДДЕРЖКИ ТЕХНОЛОГИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Николаева А.С.¹, Маркевич А.В.² (Российская Федерация)

¹Николаева Антонина Сергеевна – магистрант;

²Маркевич Анатолий Викторович – магистрант,
кафедра менеджмента организаций,

Балтийский государственный технический университет «Военмех»
им. Дмитрия Федоровича Устинова,
г. Санкт-Петербург

Аннотация: современный способ ведения бизнеса сложно представить без информационных технологий. ИТ-технологии позволяют предприятию повысить продуктивность, удобство и оперативность рабочей среды, так как следствием этого является: повышение дохода или минимизация издержек организации. На современном этапе внедрение ИТ-решений является одной из ключевых составляющих поддержки управления предприятия, так как способствует принятию управленческих решений в связи с изменениями внешней среды. Вместе с тем существует проблема поиска эффективных ИТ-решений, а также проблема поиска новых ИТ-решений, вследствие большого числа направлений деятельности на предприятии. Предложенный авторами исследования вариант нахождения ИТ-решений представляет собой определенную научную ценность.

Ключевые слова: *IT-решения, управление, менеджмент, руководитель предприятия, изменения внешней среды.*

На сегодняшний день следует признать необходимость использования ряда IT-решений, в частности, полнофункциональных систем управления ресурсами предприятий, которые наделяют последних преимуществами в плане организации эффективного управления всеми ключевыми направлениями внутренней деятельности организации, а также предоставляют возможность более оперативного изменения ранее принятых решений и политики в целом как реакции на изменения внешней среды, а также повышение качества обслуживания клиентов.

Эффективное управление сегодня — это большая ценность для компаний, руководство которых желает их видеть конкурентоспособными и высокодоходными. Информационные технологии, в свою очередь, являются фундаментом для управленческой деятельности организации, так как, в значительной мере позволяют расширить возможности эффективного управления, поскольку предоставляют в распоряжение менеджеров, маркетологов, финансистов и руководителей производства всех звеньев современные методы обработки и анализа информации экономического характера, которая необходима для соответствующего тенденциям времени, принятия решения [2].

Автором статьи «Экономичное внедрение IT-решений: разумная последовательность шагов» Питеркиным С.В. отмечается, что любое внедрение IT-решения может характеризоваться тремя параметрами: деньги, сроки и качество [4].

В свою очередь, оценка эффективности менеджмента проводится исходя из множества параметров. Исходя из принципа Парето 80% внимания и усилий нужно уделять 20% основных функций, подсистем, бизнес-процессов, которые в большей мере влияют на результаты деятельности [3].

Без применения IT-решений контроль за вышеназванными 20% очень сложен, и, как следствие, принятие управленческих решений становится трудной и очень временно затратной задачей без возможности обладания самой последней информацией в сжатые сроки.

В реальной практике предприятия сталкиваются с необходимостью контроля процессов, протекающих на предприятии, а значит необходимость внедрения IT – решений возрастает. В частности, в данном контексте речь идет о необходимости принятия взвешенных и обоснованных IT-решений, которые впоследствии окажут положительное влияние на многие процессы.

По мнению автора настоящей статьи, необходимо перечислить перечень задач, которые способна решать современная IT-система.

Основные сферы применения современных систем поддержки принятия решений (СППР) связаны со следующими бизнес-задачами:

- Управление такими видами рисков, как: рыночные, кредитные, операционные и иными видами рисков;
- Удержание клиентской базы за счет повышения уровня их лояльности;
- Управление продажами при помощи соответствующей кластеризации клиентской базы, а также предложения сопутствующих услуг и товаров;
- Гибкое планирование остатков;
- Управление спросом;
- Логистика: транспортная и складская;
- Оптимизация ценообразования;

- Противодействие мошенническим действиям, в том числе связанному с получением бонусов, сокрытием доходов и различных выплат;
- Управление кадровыми ресурсами;
- И многое другое...[1].

Данные направления предполагают и наличие соответствующих автоматизированных систем, внедрение которых следует рассматривать в качестве IT –решения. Примером такого IT-решения может стать установка программы «1С: Управление небольшой фирмой». Главный ее плюсом является то, что на каждое необходимое действие приходит соответствующее напоминание, каждый заказ подконтролен, как бухгалтеру, так и руководителю фирмы, так как, видны все взаиморасчеты, недопущения разрывов по кассе, сроки оплат и т.д. По закрытию месяца в программе происходит автоматическое сведение воедино всех информационных сведений: формируется себестоимость, расходы (косвенные и прямые) и т.д.

Существуют возможности донастройки подобных программ, которые позволяют счету автоматически изменять статус при поступлении оплаты, что, несомненно, облегчает трудовую деятельность, поскольку нет необходимости уточнения для включения заказа в работу. Руководитель видит, что заказ находится в производстве, а также видит непосредственно срок его исполнения, который выставляет производство, и может связаться с клиентом для уточнения [5].

Еще одним IT-решением – мощным инструментом для управления предприятием может являться и внедрение ERP- систем - систем управления ресурсами предприятия, которые позволяют достичь следующих результатов в управлении, а именно:

- в направлении снижения управленческих и операционных затрат на 15%;
- в экономии оборотных средств на 2%;
- в уменьшении цикла реализации на 25%;
- в направлении снижения коммерческих затрат на 35%;
- в снижении страхового уровня складских запасов на 20%;
- в уменьшении дебиторской задолженности на 12%;
- в увеличении оборачиваемости материальных запасов 30% и средств в расчетах 25%;
- в улучшении утилизации основных фондов на 30% [6].

Благодаря внедрению и использованию ERP-систем компания получает преимущества перед конкурентами за счет гибкого управления, оптимального использования ресурсов, появления возможности планировать более долгосрочно и детализировано, контролировать процессы, протекающие во внутренней среде предприятия, и реагировать на события внешней среды максимально быстро.

Таким образом, IT-решения позволяют экономить денежные средства, время и увеличивать эффективность принятия управленческих решений. Как показывает практика, принятием IT-решений должна заниматься IT-служба или отдельная рабочая группа, которая взвешенно и всесторонне должна производить оценку. Наиболее оптимальным аспектом будет являться также вовлечение персонала в деятельность, связанную с подачей инициатив, в том числе, в сфере IT-решений, что позволит расширить спектр возможных IT-решений, в том числе, влияющих на управление организацией в целом.

Список литературы / References

1. *Абруков В.* IT для бизнеса: Системы принятия решений как антикризисный инструмент. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.e-executive.ru/management/itforbusiness/1951354-it-dlya-biznesa-sistemy-prinyatiya-reshenii-kak-antikrizisnyi-instrument/> (дата обращения: 09.04.2018).
 2. Портал Refleader. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://refleader.ru/jgepolqasujgpol.html> (дата обращения: 09.04.2018).
 3. Портал HRM.ru. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hrm.ru/ehffektivnost-upravlenija-predprijatiem--kljuchevaja-zadacha-menedzherov/> (дата обращения: 09.04.2018).
 4. *Питеркин С.В.* Экономическое внедрение IT-решений: разумная последовательность шагов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rightstep.ru/media/pdf/knowledge-injection/economichnoevnedrenie.pdf/> (дата обращения: 09.04.2018).
 5. Портал BIZ360. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://biz360.ru/materials/kak-sokratit-zatraty-s-pomoshchyu-it-resheniy-chetyre-realnykh-keysa/> (дата обращения 09.04.2018).
 6. *Слыжов А.В.* Эффективность внедрения егр системы как инструмента комплексного управления предприятием. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22427546/> (дата обращения 09.04.2018).
-

THE EFFECTIVENESS OF THE IMPLEMENTATION OF ERP-SYSTEMS

Nikolaeva A.S.¹, Sidorov E.S.² (Russian Federation)

Email: Nikolaeva53@scientifictext.ru

¹Nikolaeva Antonina Sergeevna - Master's Student;

²Sidorov Egor Sergeevich - Master's Student,

MANAGEMENT OF ORGANIZATION'S DEPARTMENT,

BALTIC STATE TECHNICAL UNIVERSITY "VOENMECH" NAMED AFTER D.F. USTINOV,
SAINT-PETERSBURG

Abstract: to date, doing business with the help of modern technologies is not without highly automated integrated models in the field of management and resource planning of the organization. These functions are assumed by ERP-systems that help the company to develop strategies, to function effectively and to manage. At the present stage, the introduction of ERP –systems are one of the key components of the organization of the enterprise, as it promotes management decisions in connection with changes in the environment. However, there is a problem of assessing the effectiveness of ERP-systems, due to the large number of methods of determination.

Keywords: ERP-system, coefficient, method, efficiency, evaluation, forecast.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ERP-СИСТЕМ

Николаева А.С.¹, Сидоров Е.С.² (Российская Федерация)

¹Николаева Антонина Сергеевна – магистрант;

²Сидоров Егор Сергеевич – магистрант,

кафедра менеджмента организаций,

Балтийский государственный технический университет «Военмех»

им. Дмитрия Федоровича Устинова,

г. Санкт-Петербург

Аннотация: на сегодняшний день ведение бизнеса с помощью современных технологий не обходится без высокоавтоматизированных комплексных моделей в области управления и планирования ресурсов организации. Эти функции берут на себя системы предприятия ERP, которые помогают предприятию развивать стратегии, эффективно функционировать и управлять. На современном этапе внедрение ERP–систем является одной из ключевых составляющих организации предприятия, так как способствует принятию управленческих решений в связи с изменениями внешней среды. Вместе с тем существует проблема оценки эффективности ERP-систем, вследствие большого числа методов определения.

Ключевые слова: ERP-система, коэффициент, метод, эффективность, оценка, прогноз.

На сегодняшний день практически общепризнанным фактом является то, что использование ERP-систем - систем управления ресурсами предприятия, наделяет компанию такими существенными преимуществами, как: организация эффективного управления, увеличения скорости реакции на изменения,

происходящих во внешней среде, а также повышает качество и скорость обслуживания своих клиентов.

Использование ERP-систем как инструмент управления, обеспечивает организации огромные преимущества перед своими конкурентами. Благодаря ERP-системам, за счет гибкого управления, появляется возможность сделать бизнес более управляемым, исключается потеря документов, оптимизируется временной ресурс, а информация хранится упорядоченно и используется с целью повышения эффективности процессов на предприятии. Организованный менеджмент — это залог успеха для компании.

Внедрение такой системы помогает компании привлекать дополнительные инвестиции, поскольку автоматизация обеспечивает «прозрачность» процессов, протекающих в компании, мгновенно повышая уровень доверия со стороны инвесторов.

Однако, пользование такой системой предполагает существенные затраты компании, а это означает, что требуется расчет и анализ, которые позволят спрогнозировать эффективность ERP-систем.

Актуальность настоящего исследования во многом связана с тем, что российскими компаниями используется функциональность рассматриваемых систем чуть более 55%. В свою очередь, эффективность 40% от внедренных систем в значительной мере ниже среднего уровня, не менее 15% от общего числа решений не получили существенной интеграции в деятельность той или иной компании. Указанные цифры отражают неэффективность использования. Кроме того, актуальность исследования подчеркивает низкий уровень удовлетворенности руководителей бизнеса, а именно: 16 % руководителей удовлетворено результатами внедрения, а 32% -остались удовлетворены лишь частично.

Вместе с тем, чтобы оценить эффективность использования ERP-систем, необходимо систематизировать подходы, исходя из нижеследующего:

- экономической составляющей оценки эффективности, то есть, подходов на основе методов инвестиционного менеджмента и экономического анализа;
- «внутренней» или «процессной» составляющей, то есть, подхода на основе методов проектного менеджмента и его элементов [1].

Для расчета эффективности внедрения ERP-систем (совокупной стоимости владения) могут применяться нижеследующие коэффициенты:

- совокупная стоимость владения (TCO);
- показатель возврата инвестиций (ROI);
- анализ эффективности затрат (cost-benefits analysis) [2].

Все величины, обычно, рассчитываются в денежном эквиваленте. Под совокупной стоимостью владения следует понимать сумму всех первоначальных и последующих затрат до того момента, как система будет успешно внедрена, включая расходы на внешний и внутренний консалтинг, а также услуги непосредственных интеграторов. Помимо этого, в вышеупомянутом анализе, требуется ориентирование на затраты, которые возникают на всех этапах жизненного цикла систем.

Показатель TCO, как правило, используется в качестве самостоятельного показателя. Исходя из этого, проводится оценка приобретения, установки, администрирования, модернизации, перемещения, а также последующего сопровождения, технической поддержки и вынужденных простоев.

Т. Майером указывалось на то, что ТСО является эффективным подходом к определению наилучшего соотношения «цена – качество» для предприятий, работающих в сфере услуг, если рассматривать такие ключевые бизнес-процессы, как восстановление после простоев вследствие сбоев, а также управление модернизацией и техподдержка пользователей. Однако, данная технология не предусматривает учет рисков, и она не может позволить в полной мере соотнести технологию со стратегическими целями компании и непосредственным решением задачи по повышению конкурентоспособности услуги или продукции на соответствующем рынке [2].

Наконец, с помощью метода СВА предполагается возможность детального изучения каждой из статей затрат, то есть, экспертная оценка выгодности альтернативных вариантов инвестиционных вложений. Альтернативным решением может являться рассмотрение сохранения старой информационной системы, что предполагает подсчет выгод и издержек по отдельности.

Кроме того, в ряде источников отмечается, что, исходя из тех или иных корпоративных требований, компаниями могут выбираться свои показатели эффективности внедренных ERP-систем.

Необходимо отметить, что не только российской, но и мировой практикой доказывается, что крупными корпорациями каждые 5 лет меняются версии систем, что, конечно, связано в первую очередь с пересмотром бизнес-процессов, устареванием существующих систем, переходом на использование новых IT-технологий.

Помимо показателя отдачи от инвестиций (ROI), для экономической составляющей оценки эффективности могут быть использованы и привычные инструменты инвестиционного анализа, например, показатели IRR (внутренняя норма рентабельности) и NPV (чистый приведенный доход). Альтернативой подходу оценки через расчет последнего показателя является методология расчета экономической эффективности методом добавленной стоимости (EVA). Согласно последнему методу, оценке эффективности внедрения ERP-системы требуется учет всех инвестиций, в том числе, и первоначальных денежных вложений, затрат на обучение, расходов на техническую поддержку и т.д. Все указанные расходы считаются платой за предполагаемую выгоду, которая в будущем будет способствовать снижению внутренних издержек с одновременным увеличением оборота [3].

Для того чтобы оценить эффективность внедрения рассматриваемых систем, также может использоваться подход расчета совокупного экономического эффекта (ТЕІ). Методология совокупного экономического эффекта предполагает направленность на обеспечение «гибкости» и снижение рисков, которые остаются вне рамок анализа затрат и преимуществ.

При подходе ТЕІ могут рассматриваться несколько базовых параметров, а именно: стоимость системы, ее гибкость и преимущества. Для каждого из них определен определенный уровень риска. Анализ стоимости обеспечивается посредством метода ТСО.

Кроме того, для оценки эффективности систем используются методы экономического анализа, а некоторые его элементы могут применяться в методике анализа выгодности затрат. В общем случае практически для любого экономического анализа характерна оценка эффективности внедрения

информационной системы, на основе сравнения показателей выгод и затрат, а также и других альтернативных показателей.

Необходимо отметить, что рядом информационных агентств указывается на возможность достижения значимых результатов в вопросе эффективности при условии применения указанных методов, а именно:

- в экономии оборотных средств – 2%;
- в уменьшении дебиторской задолженности – 12%;
- в направлении снижения управленческих и операционных затрат на 15%;
- в снижении страхового уровня складских запасов – 20%;
- в уменьшении цикла реализации – 25%;
- в увеличении оборачиваемости материальных запасов - 30% и средств в расчетах -25%;
- в улучшении утилизации основных фондов 30%;
- в направлении снижения коммерческих затрат – 35% [4].

Для наглядности необходимо привести среднестатистические данные по внедрению в России системы-ERP «Navision» - Таблица 1 [5].

Таблица 1. Среднестатистические данные по внедрению в России системы-ERP «Navision»

Показатель эффективности ERP	Среднеотраслевое значение
Уменьшение страховых запасов (уровня неснижаемых остатков на складах)	- 40%
Уменьшение складских площадей	- 25%
Увеличение оборачиваемости товароматериальных запасов ТМЗ	65%
Увеличение поставок точно в срок	80%
Снижение производственного брака	- 35%
Снижение задержек с отгрузкой готовой продукции	- 45%
Улучшение послепродажного обслуживания	60%
Более точны учет затрат	30%
Снижение транспортно-заготовительных расходов	- 60%
Снижение сроков закрытия учетного периода	- 500% (в 5 раз)
Повышение оборачиваемости средств в расчетах	30%
Уменьшение затрат на административно-управленческий аппарат	- 30%
Устранение ручной подготовки и сопровождения документов	90%

При этом, для повышения эффективности и достижения вышеперечисленных параметров необходимо создание отдельной рабочей группы, которая будет работать над системой на протяжении всего срока ее эксплуатации.

Необходимо отметить, что для оценки эффективности требуется применение всех вышеперечисленных методов оценки, что предполагает существенные трудозатраты. Неприменение какого-либо метода влечет под собой недостоверность информации об эффективности. Оптимальным решением в данном контексте будет являться создание универсального метода (комплексного метода) оценки ERP-систем, который будет включать базовые возможности все вышеперечисленных методов. ERP-системы, при грамотном использовании, помогают предприятию достигнуть «прозрачности» протекающих в нем бизнес-процессов, добиться максимально возможной стабильности, унификации всех процессов управления, а

также повысить конкурентоспособность. Помимо этого, ERP-системы, за счет своего гибкого управления, являются мощным инструментом повышения прибыли предприятия и могут являться огромным преимуществом с помощью быстрой реакции на изменения во внешней среде.

Эффективность внедрения ERP-системы зависит от грамотного управления. Перед тем как принять решение о внедрении ERP-системы, нужно обязательно удостовериться в том, что прибыль от использования системы будет больше суммы затрат на внедрение ее самой.

Список литературы / References

1. Библиотека Клуб Логистов. Как оценить внедрение ERP-системы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.logists.by/library/view/kak-otsenit-effektivnost-vnedreniya-erp-sistemy/> (дата обращения: 09.04.2018).
 2. Зайковская М.С. Магистерская диссертация на тему: Анализ эффективности внедрения ERP-системы на предприятии». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://earchive.tpu.ru/bitstream/11683/24087/1/TPU113275.pdf/> (дата обращения: 01.04.2018).
 3. Материалы 5-ой международной конференции «Решения 1С для корпоративных клиентов». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://v8.1c.ru/konf0613/files/13/kr_stol_erp/13_10_nesterov.pdf/ (дата обращения: 05.04.2018).
 4. Слыжов А.В. Эффективность внедрения ERP-системы как инструмента комплексного управления предприятием. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=22427546/> (дата обращения: 09.04.2018).
 5. Портал «Майкрософт Партнер». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cmdsoft.ru/information_systems/erp/efficiency_introduction_erp_systems/ (дата обращения: 07.04.2018).
-

PECULIARITIES AND PROBLEMS OF SMALL BUSINESS PLANNING

Li M.V. (Russian Federation) Email: Li53@scientifictext.ru

*Li Marina Vitalievna – Student,
DEPARTMENT OF ECONOMICS AND FINANCE, FACULTY OF MARKETING,
FEDERAL STATE BUDGET EDUCATIONAL INSTITUTION OF HIGHER PROFESSIONAL
EDUCATION SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY INDUSTRIAL TECHNOLOGY
AND DESIGN, ST. PETERSBURG*

Abstract: *the article discusses the main problems and advantages in the preparation of a business plan for a small enterprise. Process of business planning allows to see all complex of future operations of business activity and in advance to analyze possible options of succession of events.*

Keywords: *drawing up a business plan, small business, business planning.*

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ли М.В. (Российская Федерация)

*Ли Марина Витальевна – студент,
кафедра экономики и финансов, факультет маркетинга,
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург*

Аннотация: *в статье рассмотрены основные проблемы и преимущества при составлении бизнес-плана для малого предприятия. Процесс бизнес-планирования позволяет увидеть весь комплекс будущих операций предпринимательской деятельности и заранее проанализировать возможные варианты развития событий.*

Ключевые слова: *составление бизнес-плана, малый бизнес, бизнес-планирование.*

В условиях рынка достаточно сложно добиться стабильности в бизнесе, но для этого необходимо решить задачи его эффективного развития, анализировать информацию о его состоянии и перспективах, о целевых рынках сбыта конкурентов. В связи с этим, при создании бизнеса необходимо грамотно составить бизнес план для сотрудничества с потенциальными инвесторами, банковскими учреждениями и другими экономическими объектами.

Бизнес планирование представляет собой объективную оценку собственной предпринимательской деятельности и необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка и сложившейся экономической ситуацией [1].

Составление бизнес планирования – это независимый тип плановой работы, напрямую связанный с формированием предпринимательской деятельности.

При составлении бизнес планирования, мы получаем следующее:

- снижение уровня риска;

- возможность увидеть ожидаемые изменения рыночной обстановки;
- создание основы для эффективных решений в области управления.

Для эффективности бизнес планирования необходимо наличие следующих условий:

1.Методика или методология, которая направлена на разработку, анализ, контроль за соблюдением выполнения бизнес плана. Также необходимо учитывать уровень квалификации работников.

2.Необходимость в информации о состоянии рынка и экономики в целом.

Методология бизнес планирования включает теоретические основы, методики проведения исследований, методики расчета показателей и рекомендуемые формы практического представления информации по каждому разделу бизнес-плана.

Виды информации, которые мы используем при составлении бизнес плана:

- экономическая информация необходима для прогнозирования процентных ставок по ссудам, темпов инфляции, роста ВВП и т.д.;
- учетная информация используется при составлении бухгалтерского баланса, отчете о прибылях и убытках, отчете о движении собственных и заемных средств;
- политическая информация;
- информация о валютном, фондовом рынках, сообщения финансовых органов, информация учреждений банковской системы;
- программно-технические средства, которые используются в процессе планирования финансов и контроля при их распределении.

В условиях рынка, когда малый и средний бизнес формируются и развиваются очень активно, для повышения эффективности работы предприятия и сохранении конкурентоспособности необходимы инновационные подходы к управлению. Наиболее результативным инструментом управления малого бизнеса является планирование.

Результатом процесса планирования является бизнес план.

Бизнес-план – это краткое точное доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса. Является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить неотъемлемым элементом стратегического планирования [2].

Основной целью в разработке бизнес-плана является планирование хозяйственной деятельности фирмы на ближайшие и отдаленные периоды с возможностью получения необходимых ресурсов [2].

Планирование малого бизнеса имеет свои особенности:

1.Тесная взаимосвязь с внешней средой, которая не поддается регулированию и формирует большую неопределенность в развитии бизнеса.

2.Принятие оперативных результативных решений является основной целевой задачей.

Несмотря на то, что малому бизнесу трудно осуществлять всеобъемлющую плановую работу, существуют преимущества в организации планирования, основным из которых является прогнозируемость за счет простой внутренней сферы предприятия. Также существуют методические рекомендации, разработанные Федеральным фондом поддержки малого предпринимательства (ФФПМП) [3].

ФФПМП должен дать оценку потенциально возможным рискам до принятия обязательств о выделении средств на финансирование проекта, а кроме того понять, каким способом можно ослабить или разделить риски с другими заинтересованными сторонами.

Существенной проблемой при планировании является последовательность формирования отдельных разделов проекта. Зарубежные методики предлагают обратить свое внимание в первую очередь на план маркетинга, а исходя от него, планировать выпуск необходимой продукции. Такой подход способствует высокой гибкости производства, что дает возможность изменять ассортимент, опираясь на желание потребителей [4].

Бизнес-план создается не только для привлечения инвестиций, но и для реализации программ производства, сокращения циклов принятия решений, что позволяет сократить управленческую составляющую предприятия.

Бизнес-план создается не только для формируемых предприятий, но и для функционирующих. В нем представлено точное, доступное описание бизнеса, что позволяет принимать рациональные и перспективные решения.

Список литературы / References

1. Головань С.И. Бизнес планирование и инвестирование/ С.И. Головань, М.А. Спиридонов. Учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2014. 302 с.
 2. Леонов С.А. Использование нестандартных показателей оценки коммерческой активности и подход к принятию решений в сбытовой деятельности предприятия // Известия Высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности, 2012. № 1 (337). С. 5-7.
 3. Чараева М.В. Обзор методик формирования инвестиционного бизнес-плана/ М.В. Чараева, А.В. Палеев // Финансы и кредит, 2014. № 18. С. 2–8. Библиогр.: с. 8 (6 назв.).
 4. Вайсблат Б.И. Управление рисками бизнес-плана инвестиционного проекта/ Б.И. Вайсблат, М.А. Пистонов // Экономический анализ: теория и практика, 2013. №2. С. 25–29. Библиогр.: с. 29 (6 назв.)
-

DATA OF CUSTOMS STATISTICS AS A SOURCE OF DATA FOR THE STUDY OF INDUSTRIAL MARKETS

Zinchenko M.V. (Russian Federation)

Email: Zinchenko53@scientifictext.ru

*Zinchenko Margarita Vital'evna - Bachelor,
INSTITUTE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY,
NATIONAL RESEARCH NUCLEAR UNIVERSITY "MEPHI", MOSCOW*

Abstract: *to date, the Russian terminology has no recommendations on the choice of sources of information for the collection and further analysis of data within the framework of B2B market research. The diversity of industrial markets and the complexity of unifying approaches to their study make the study of such markets more complicated. Moreover, most often data collection is complicated due to the lack of data in accessible sources (official statistics, purchased research, specialized resources, etc.).*

The author suggests examining customs statistics as the main source for such cases. In addition, the article shows the main advantages of using this source in the research of industrial markets.

Keywords: *B2B markets, industrial markets, marketing research, data collection, data sources, customs statistics.*

ДАННЫЕ ТАМОЖЕННОЙ СТАТИСТИКИ КАК ИСТОЧНИК ДАННЫХ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКОВ

Зинченко М.В. (Российская Федерация)

*Зинченко Маргарита Витальевна - бакалавр,
Институт финансовой и экономической безопасности,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва*

Аннотация: *на сегодняшний день в российской терминологии отсутствуют рекомендации по выбору источников информации для сбора и дальнейшего анализа данных в рамках маркетингового исследования B2B рынков. В большей степени это объясняется разнообразием промышленных рынков и сложностью унификации подходов к их изучению. Более того, чаще всего сбор данных осложняется в связи с отсутствием данных в доступных источниках (официальная статистика, готовые исследования, профильные ресурсы и т.д.).*

Автор предлагает рассмотреть данные таможенной статистики как основной источник для подобных случаев. Также в статье приведены основные преимущества использования этого источника при изучении промышленных рынков.

Ключевые слова: *B2B рынки, промышленные рынки, маркетинговое исследование, сбор данных, источники данных, таможенная статистика.*

УДК 005

Несмотря на наличие практической необходимости разработки методики исследования промышленных рынков, количество современных источников литературы, посвященных данному вопросу, ограничено. Ряд ученых

опровергает наличие различий между исследованием потребительских и промышленных рынков, однако практика показывает, что такие различия существуют и при проведении исследования их необходимо учитывать для достижения поставленного результата.

Исследование промышленных рынков должно учитывать специфические особенности производства и применения продукта, а также содержит множество малознакомых терминов, которые затрудняют постановку задачи и разработку форм сбора данных. На промышленных рынках труднее найти экспертов и убедить их принять участие в исследовании, так как зачастую информация, которой интересуются исследователи, расценивается респондентом как выведывание коммерческой тайны. В связи с этими особенностями, исследования индустриальных рынков представляются более трудоемкими [1].

Более того, большая часть сегментов на B2B рынке неоднородна, что затрудняет поиск и анализ информации. В связи с этим для каждого исследования рассматриваются все виды источников и, в зависимости от наличия, доступности и корректности информации, определяются основные из них. Однако, зачастую сбор данных осложняется в связи с отсутствием доступных источников (отсутствуют официальная статистика, готовые исследования, профильные ресурсы и т.д.). В этом случае можно обратиться данным таможенной статистики [2].

Таможенная статистика позволяет проанализировать структуру внешней торговли в стоимостном и количественном выражении, уровень цен в динамике, наметить основные пути экспорта и страны-импортеры [3].

При изучении статистики ВЭД можно определить устойчивые тенденции рынка по конкретным товарным позициям, выявить сезонные колебания и сделать предварительный прогноз о дальнейшей перспективе внешнего рынка.

Таможенная статистика наряду с другими аналитическими инструментами позволяет объективно оценивать уровень конкуренции в отрасли и в конкретном регионе, а значит эффективно управлять рисками, проводить диверсификацию бизнеса, находить новые рынки сбыта.

Таким образом, таможенная статистика России, Таможенного союза, Евросоюза и ООН — эффективный инструмент, дающий всестороннее и объективное представление о рыночной ситуации, а также позволяющий выявить основных игроков рынка, найти партнеров и поставщиков, определить перспективы отрасли в целом.

Основополагающим источником таможенной статистики являются грузовые таможенные декларации, вся информация по которым направляется в Федеральную таможенную службу (ФТС). Таким образом, получается единая база ГТД. Конечно, в первоначальном виде собранные сведения являются неструктурированными и не вся информация в этой базе данных — коммерчески интересна. Но при тщательном изучении можно провести полноценный анализ деятельности конкурентов.

Несмотря на то, что таможенная статистика представляет явный коммерческий интерес, сведения о структуре экспорта и импорта можно найти в свободном доступе на официальном сайте ФТС. Особый интерес этот сервис будет представлять для маркетологов и менеджеров, занимающихся формированием статистики и аналитикой ВЭД.

Конечно, обработка, структурирование, группировка и приведение данных статистики в удобный для анализа вид займет немало времени. Заинтересованным

лицам порой проще заказать готовый отчет по конкретным запросам, чем лично разбираться во всех манипуляциях с табличными формами.

Для разделения групп товаров используется международный классификатор товарной номенклатуры (ТН ВЭД). Это единый справочник для всех таможенных постов, в котором содержится около 11 тысяч кодов для разных товарных категорий и подгрупп. Несмотря на то, что эти группы были собраны для упрощения отслеживания однородных товаров, на практике далеко не всегда можно сразу определить, к какому коду относится продукция компании.

В ряде случаев к одному коду могут относиться несколько близких товарных групп, и тогда выборка данных по коду будет шире, чем требуется. При другом раскладе товар можно отнести к разным кодам, и тогда выборка всего лишь по одному не даст полноценной информации. Поэтому если собрать выборку лишь по одному коду, данные статистики будут далеки от реальных цифр весьма ощутимо. Когда речь идет о разбросе в несколько миллионов долларов, это уже нельзя считать незначительной погрешностью.

Также не все товары прямо и дословно указаны в справочнике. Поэтому очень важно точно подобрать ключевые слова для поиска и провести отбор нужного кода ТН ВЭД.

Большое значение таможенная статистика импорта или экспорта имеет для многопрофильных торговых организаций и холдингов, ассортимент которых состоит из нескольких сотен, а то и тысяч позиций. Изучение таможенной статистики позволяет понять, на какие товарные категории стоит сделать акцент в ближайшее время, какие направления активно развиваются, на товары какого рода сформирован устойчивый спрос.

Каждый предприниматель рассчитывает найти рыночную нишу с наименьшим уровнем конкуренции, но в то же время с наметившейся тенденцией к нарастающему спросу. Для достижения этой цели необходимо вдумчивое и детальное изучение таможенной статистики экспорта и импорта.

Показателем растущего спроса могут служить и увеличение объемов поставок из-за рубежа, и наращивание темпов производства. Отслеживать, конечно, нужно все изменения в динамике, исключая сезонные колебания спроса.

Список литературы / References

1. *Баженова Н.М.* Исследования промышленных рынков: трудности и пути их преодоления / Н.М. Баженова // *Маркетинг и маркетинговые исследования*. 2014. № 1. с. 3-9.
2. Федеральная таможенная служба: Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.customs.ru/> (дата обращения: 03.07.2018).
3. *Чалиев А.А., Овчаров А.О.* Таможенная статистика // Учебно-методическое пособие. Нижний Новгород: Издательство Нижегородского госуниверситета, 2008. 148 с.

A METHOD FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF FINANCIAL INVESTIGATIONS

Zinchenko M.V. (Russian Federation)
Email: Zinchenko53@scientifictext.ru

*Zinchenko Margarita Vital'evna - Bachelor,
INSTITUTE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY,
NATIONAL RESEARCH NUCLEAR UNIVERSITY "MEPHI", MOSCOW*

Abstract: many foreign theorists and practitioners, as well as large audit firms and public organizations in accounting and auditing, are involved in the formation and application of financial investigation techniques. However, the methods are most often applicable only to particular cases. This article considers the possibility of changing the conduct of all cases of similar investigations.

The author suggests the formation of a modern methodology of information support for a more rapid and thorough analysis of the situation in the sphere of the economy through the AML / CFT.

Keywords: financial investigations, AML / CFT, Rosfinmonitoring, data analysis.

МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РАССЛЕДОВАНИЙ

Зинченко М.В. (Российская Федерация)

*Зинченко Маргарита Витальевна - бакалавр,
Институт финансовой и экономической безопасности,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва*

Аннотация: проблемой формирования и применения методик финансового расследования занимаются многие зарубежные теоретики и практики, а также крупные аудиторские компании и общественные организации по бухгалтерскому учету и аудиту. Однако, методы, которые предложены в подобных исследованиях, чаще всего применимы только к частным случаям, которые они изучают. В данной статье рассмотрена возможность изменения проведения всех случаев подобных исследований.

Автор предлагает формирование современной методики информационного обеспечения для более быстрого и тщательного анализа обстановки в сфере экономики по линии ПОД/ФТ.

Ключевые слова: финансовые расследования, ПОД/ФТ, Росфинмониторинг, анализ данных.

УДК 005

В условиях объявленной свободы экономических отношений и несовершенства их правового регулирования финансовая сфера стала одной из наиболее притягательных для совершения криминальных действий, как отдельными преступниками, так и организованными преступными группами. Здесь продолжает совершаться значительное число различных криминальных финансовых операций [1].

Для повышения эффективности реализации мер по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма необходимо внести ряд изменений. С одной стороны, необходимо провести модернизацию финансовых расследований как деятельности компетентных органов и частных фирм. С другой стороны, обновить уже существующую теоретическую базу финансовых расследований как научное направление.

Применение вычислительной техники в организации изучения факторов обстановки в сфере ПОД/ФТ и их комплексного анализа в сочетании с методами формализации и математизации информации обеспечат высокое качество сбора, хранения, обработки и передачи как самой информации, так и результатов ее анализа.

Поток информации в настоящее время так интенсивен, что человеческая память не в силах оценить и сопоставить все получаемые и полученные сведения. Исходя из этого, одна из основных задач информационного обеспечения Росфинмониторинга [2] должна предусматривать разработку и внедрение методик на основе современных информационных технологий, применение которых позволило бы на качественно новом уровне обеспечивать аналитиков и руководителей сведениями об изменениях обстановки в сфере ПОД/ФТ, необходимыми для выработки и принятия оптимальных решений на всех уровнях организации антиотмывочной системы.

Для организации на основе современных информационных технологий информационного обеспечения анализа обстановки в сфере экономики по линии ПОД/ФТ, необходимо:

1. Определить перечень необходимых для проведения анализа ведомственных и вневедомственных информационных массивов (накапливаемых в интегрированном банке данных ЕИС), содержащих сведения, позволяющих характеризовать юридических и физических лиц и их финансовую и хозяйственную деятельность.

2. Обеспечить доступ аналитиков ко всем имеющимся ведомственным и вневедомственным информационным ресурсам, необходимых для проведения аналитических исследований по выбранной теме.

3. На основе использования имеющихся информационных ресурсов и изучения нормативной правовой базы предусмотреть разработку алгоритмов и методик исследования тенденций преступности в экономике и анализа обстановки в сфере ПОД/ФТ в целях повышения эффективности деятельности аналитических подразделений Росфинмониторинга.

4. Поскольку создание таких алгоритмов и методик предусматривает обработку значительных объемов информации, их своевременную корректировку с учетом существующих форм представления данных, то необходимо разрабатывать новое и адаптировать имеющееся программное обеспечение. Использование средств вычислительной техники и описание машинным языком алгоритмов и методик выявления тенденций в экономике и анализа оперативной обстановки позволит оптимизировать работу, рационально распределять силы и средства аналитических подразделений Росфинмониторинга для решения поставленных задач, на качественно новом уровне осуществлять информационно-аналитическое обеспечение деятельности аналитиков.

Опыт показывает, что при решении задач, стоящих перед Росфинмониторингом, большая часть времени затрачивается на поиск необходимых данных, а не на их обработку. В связи с чем возникает

необходимость разработки методик, позволяющих делать быструю выборку необходимых для проведения анализа данных [3].

От того, насколько технологически эффективно и гибко будет организован процесс получения данных об обстановке в сфере ПОД/ФТ, настолько высока будет эффективность получения результатов и их качество при решении задач, стоящих перед Росфинмониторингом.

Список литературы / References

1. Яблоков Н.П. Криминалистика: Учебник / Отв. ред. Н.П. Яблоков. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрист, 2001. 718 с. 2001.
 2. Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.fedsfm.ru/> (дата обращения: 05.07.2018).
 3. Расследование экономических (финансовых) преступлений, совершаемых организованными преступными группами (международными организованными преступными группами): сборник материалов Международной научно-практической конференции (Москва, 14 июня 2012 года). М.: Издательство ООО «Ваш полиграфический партнер», 2012. 167 с.
-

THE MAIN STAGES IN THE FORMATION OF PRICES FOR GOODS OR SERVICES AND THE CLASSIFICATION OF PRICING METHODS

Zinchenko M.V. (Russian Federation)

Email: Zinchenko53@scientifictext.ru

*Zinchenko Margarita Vital'evna - Bachelor,
INSTITUTE OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY,
NATIONAL RESEARCH NUCLEAR UNIVERSITY "MEPHI", MOSCOW*

Abstract: *despite the high level of competition and the saturation of the market for goods and services around the world, almost every year new players appear on the market. In this regard, each firm seeks to guarantee a stable position in the market, focusing on certain categories of customers.*

Depending on the features of the product, the size and financial strength of the seller, the goals it sets, different methods can be used to calculate the price.

The author considers the methods of pricing used to date and raises the question of the absence of a universal way of solving this problem.

Keywords: *marketing research, pricing, strategic management, management decision-making.*

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Зинченко М.В. (Российская Федерация)

*Зинченко Маргарита Витальевна - бакалавр,
Институт финансовой и экономической безопасности,
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», г. Москва*

Аннотация: *несмотря на высокий уровень конкуренции и насыщенности рынка товаров и услуг по всему миру, почти каждый год на рынке появляются новые игроки. В связи с этим каждая фирма стремится гарантировать себе устойчивое положение на рынке, ориентируясь на определенные категории покупателей.*

В зависимости от особенностей товара, размеров и финансовой мощи фирмы-продавца, целей, которые она ставит, для расчета цены могут быть использованы различные методы.

Автор рассматривает используемые на сегодняшний день методы ценообразования и поднимает вопрос об отсутствии универсального способа решения этого вопроса.

Ключевые слова: *маркетинговое исследование, ценообразование, стратегический менеджмент, принятие управленческих решений.*

УДК 005

Перед всеми организациями возникает потребность в определении наиболее «правильной» цены на свой товар или услугу. Такой цены, которая сможет не только быть привлекательной для будущих потребителей, но и сможет учитывать,

как коммерческую выгоду для предпринимателя, так и увеличение оборотных средств для самого предприятия.

Несмотря на то, что ценообразование — очень сложный и тонкий инструмент рынка, в действии которого разобраться весьма непросто, не во всех компаниях этими вопросами занимаются специалисты. Так, в небольших компаниях руководство полностью берет на себя вопрос ценообразования. В этом случае главный руководитель опирается больше на предпринимательское чутье, чем на базовые основы ценообразования. В крупных фирмах проблемами ценообразования как правило занимаются управляющие среднего уровня или специалисты отдела маркетинга.

В сложившихся условиях рыночной экономики роль ценообразования значительно выросла. Если раньше решение об установлении цены принималось исходя из издержек и рентабельности, то на сегодняшний день маркетинговые цели и издержки фирмы служат лишь приблизительными ориентирами для определения цен на товары или услуги.

Установление неправильной цены, может привести к серьезным последствиям для всей компании. Например, реализуя продукт цены исходя только из потребностей и платежных возможностей покупателей, компания рискует продавать экономически невыгодный продукт.

Вследствие этого расчет цены на практике – это очень сложный и длительный процесс, состоящий из 8 этапов, каждый из которых направлен на учет возможных негативных факторов влияния и способов их устранения.

Стандартная схема ценообразования:

1 Постановка целей и задач ценообразования. Рассчитывая цену, руководство должно четко определить основные цели, которые должна достичь фирма с помощью этого товара. Для этого необходимо тщательно проанализировать внутренние и внешние факторы товара и предприятия в целом и правильно сформулировать цели и задачи.

2 Определение спроса. Необходимо определить, как изменяются объемы продаж при уменьшении или увеличении цены. Проанализировав уровень спроса, можно определить верхний предел цены, при котором покупатель будет готов приобрести товар.

3 Оценка издержек производства. Для определения нижнего предела цены проводится расчет издержек производства. Необходимо определить постоянные, переменные, валовые издержки производства при различных объемах выпуска.

4 Конкурентный анализ рынка. Исходя из полученных в ходе анализа данных, компания может определить положение на рынке и скорректировать свое рыночное предложение. Более того, зная слабые стороны конкурентов, можно приступить к формированию стратегии продвижения продукта.

5 Выбор метода ценообразования. Формирование цены зависит от множества факторов. В соответствии с выбором основного влияющего фактора, определяется тот или иной метод ценообразования.

6 Расчет исходной цены. Выбрав метод ценообразования, проводится изучение сложившихся факторов, а также расчет цены в нескольких вариантах.

7 Проведение маркетинговых исследований, направленных на изучение реакции покупателей. Несмотря на то, что при формировании цены стараются учитывать максимальное количество факторов, полученная цена может быть негативно воспринята на рынке из-за определенных предпочтений, сложившихся на

рынке. В связи с этим желательно провести маркетинговые исследования, такие как опрос и анализ фокус – групп целевой аудитории.

8 Формирование окончательной цены. На этом этапе вносятся последние корректировки, и компания переходит к этапу вывода продукта на рынок [1].

Таким образом, на окончательную стоимость продукта влияют не только внутренние и внешние факторы, но и выбранный метод ценообразования.

Существующие методы ценообразования могут классифицированы, исходя из степени удовлетворения интересов производителя и потребителя этой ценой. При подходе к цене с позиций полезности (то есть с позиций покупателя) в тени остается вопрос, в какой мере такая цена выгодна конкретному производителю [2].

В том случае если производитель заинтересован в покрытии своих издержек больше, чем в удовлетворении интересов потребителя, чаще всего применяется расчет цены исходя из следующих затратных методов ценообразования:

- метод полных издержек;
- метод прямых затрат;
- метод предельных издержек;
- метод на основе анализа безубыточности;
- метод учета рентабельности инвестиций;
- метод надбавки к цене.

Перечисленные методы определения цен на базе издержек больше годятся для обоснования базисной цены, т. е. для ответа на вопрос: можно или нельзя выходить с данным товаром на рынок, - чем для определения окончательной продажной цены [3].

На практике, прежде чем компания приступит к производству новой или модернизированной продукции, проводит анализ спроса и цен на товары-заменители. Исходя из полученных данных, формируется целевая цена продажи, а затем проводится оценка рентабельности и возможности производства товара по заданной цене. Дальнейший план действий существенно различается для каждой компании.

Основное отличие методов этого типа – определение цены, исходя из ценности товара в глазах покупателя. В этом случае приобретение дорогостоящего товара может быть иногда целесообразнее, чем покупка более дешевого аналога, так как данный товар обладает существенными преимуществами над конкурентами.

Поэтому при использовании этого метода важно позиционирование товара на основе каких-либо преимуществ продукта, на основании удовлетворения особых потребностей или специального применения.

Несмотря на то, что выбор цены напрямую зависит от спроса на этот продукт, важно определить производственные издержки. Исходя из полученной совокупности затрат, предприниматель должен определить экономическую выгоду

Для того, чтобы определить стоимость товара, по которой покупатели готовы приобрести данный продукт, и максимизировать прибыль компании, используется такой показатель, как «ценовая эластичность». Полученная цена должна быть выше, чем производственные затраты, иначе предприятию нецелесообразно выпускать данный продукт.

Однако, данный метод формирования цен на практике применяется очень редко, в связи со сложностью фактического расчета и трудностями интерпретации полученных данных.

Часто основным фактором определения стоимости товара является конкуренция на рынке. Если компания обладает достаточной рыночной силой, то рассчитанная цена на товар может увеличена, исходя из лояльности покупателей к товарам данного бренда.

Наиболее распространенными в этом случае являются следующие методы установления цены — метод «текущей цены» и метод «запечатанного конверта».

Исходя из которых, возможно 2 варианта определения цены:

- если товар имеет дополнительную ценность в глазах потребителя по сравнению с товарами-заменителями, то цена определяется от потребительского спроса, а не исходя из цен конкурентов;
- в остальных случаях необходимо назначить более низкую цену, по сравнению с конкурентами.

К рыночным методам формирования цены относится также метод определения цен, ориентированный на нахождение равновесия между издержками производства и состоянием рынка. В этом случае определяется комбинация цены и объема, при которой обеспечивается маржинальная прибыль, а производственные силы смогут обеспечить необходимый объем продукции. Применение данного метода удовлетворяет интересы как потребителей, так и производителя.

Для формирования цены однородных товаров со схожими техническими характеристиками применяют эконометрические (экономические, параметрические) методы ценообразования. В этом случае товары имеют четкое разделение по техническим параметрам. Например, определение стоимости ноутбука, исходя из уже сложившейся цены на ноутбуки с аналогичной мощностью и соответствующей диагональю экрана. Для этого формируется цена базисного изделия и определяется шаг увеличения цены при улучшении характеристик или введении дополнительных свойств.

К основным эконометрическим методам относятся: метод удельных показателей, метод регрессионного анализа, балловый и агрегатный методы.

Таким образом, можно отметить, что, несмотря на успешный опыт использования существующих методов ценообразования, на сегодняшний день, нет универсального метода, который смог бы учесть все факторы, влияющие на формирование цены [4].

Вот почему, прежде чем приступить к определению цены, необходимо четко сформулировать цели и задачи, которые преследует компания, выпуская данный продукт. Затем провести тщательный анализ производственных сил предприятия и сбор информации о конкурентах. Чем больше информации о состоянии рынка и самой компании собрано, тем лучше может быть определен подходящий метод ценообразования.

Более того, рекомендуется использовать более одного способа определения цены. Это связано с тем, что каждый метод ценообразования делает акцент на определенных факторах, влияющих на стоимость товара. Рассчитав несколькими способами цену, руководитель сможет наиболее правильно оценить способы и возможности получения прибыли, а также установить наиболее правильный уровень цены.

Список литературы / References

1. *Фролова В.А.* Принципы и факторы ценообразования [Электронный ресурс] / В.А. Фролова, В.В. Шнайдер // Молодой ученый. 2016. № 9.2. С. 53–56. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/113/29169/> (дата обращения 10.07.2018).
 2. *Бунчеева Е.А.* Методы ценообразования, применяемые на фирмах // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 33; То же [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-tsenoobrazovaniya-primenyaemye-na-firmah> (дата обращения: 11.07.2018).
 3. *Кохно П.* Сравнительный анализ методов ценообразования на новую продукцию / П.Кохно, А.Кохно // Общество и экономика. 2013. N 9. С. 106-120.
 4. *Бочанская Д.С.* Проблемы и преимущества современного рыночного механизма ценообразования / Д.С. Бочанская, С.Ю. Андреев // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://volconf.ru/files/archive/03_28.10.2015.pdf (дата обращения: 25.03.2017).
-

CONDUCTING HUMAN RIGHTS IMPACT ASSESSMENT

Basova V.M. (German Federal Republic)

Email: Basova53@scientifictext.ru

*Basova Valeriia Mikhailovna – Student,
FACULTY OF INTERNATIONAL SECURITY MANAGEMENT,
BERLIN SCHOOL OF ECONOMICS AND LAW, BERLIN, GERMAN FEDERAL REPUBLIC*

Abstract: *for the effective entering a new market, businesses need to conduct preliminary researches, part of which is to assess the human rights impacts. This assessment is necessary for identification, prevention, mitigation, and accounting adverse human rights impacts that business can exert in a particular country. According to completed Human Rights Impact Assessment (the HRIA), it is possible to create programs and projects directed on decreasing negative impacts on human rights. The article is focused on definition of stages of the HRIA process, their explanation, and practical application.*

Keywords: *human rights, impact assessment, human rights impacts.*

ПРОВЕДЕНИЕ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРАВА ЧЕЛОВЕКА

Басова В.М. (Федеративная Республика Германия)

*Басова Валерия Михайловна – студент,
факультет международного менеджмента в сфере безопасности,
Берлинская школа экономики и права, г. Берлин, Федеративная Республика Германия*

Аннотация: *для эффективного выхода на новый рынок предприятиям необходимо провести предварительные исследования, частью которых является оценка воздействия на права человека. Эта оценка необходима для выявления, предотвращения, смягчения и учета неблагоприятных последствий для прав человека, которые могут оказывать предприятия в конкретной стране. По итогам оценки воздействия на права человека можно создавать программы и проекты, направленные на снижение негативного воздействия. Статья посвящена определению этапов процесса оценки воздействия на права человека, их описанию и практическому применению.*

Ключевые слова: *права человека, оценка воздействия, воздействие на права человека.*

Human Rights Impact Assessment (the HRIA)

During the HRIA it is necessary to refer to international human rights agreements – the International Covenant on Civil and Political Rights (ICCPR), the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights (ICESCR). The most important documents for private corporations are the UN Guiding Principles on Business and Human Rights and the OECD Guidelines for Multinational Enterprises [Brigitte Hamm, Anne Schax, Christian Scheper, 2013].

There are different ways of conducting the HRIA, one of them includes five main phases: planning and scoping; data collection and baseline development; analyzing impacts; impact mitigation and management; reporting and evaluation [The Danish

Institute for Human Rights, 2016]. Some authors define eight steps of the HRIA: screening, scoping, evidence gathering; consultation; analysis; conclusions and recommendations; publication; monitoring and review [Fabiane Baxewanos, Werner Raza, 2013]. Following instructions of conducting the HRIA are based on the Five-Phases approach designed by the Danish Institute for Human Rights.

Phase One: Planning and Scoping

Planning includes development of terms of reference (TOR) for the assessment and forming the assessment team. The company needs to refer to international human rights standards and principles, to choose a responsive methodology. The assessment team adapted to the particular context defines specifics such as the location and industry, and plans time period for the HRIA. Scoping based on desktop research defines the parameters for the assessment by considering the type of business project or activities, the human rights context, and the relevant stakeholders. Understanding the business project or activities includes definition of following subjects: the industry; the type of the project; the location of the operations or activities; the phase of the business operations; the business policies, controls and procedures addressed to human rights. The human rights context is formed with following: national and local legal protections of human rights; the level of actual implementation of human rights in planned business area; human rights violations and conflicts; information about peoples' access to remedy for remediation of adverse human rights impacts by business activities. The relevant stakeholders could to be defined as: the rights-holders, such as workers and community members who might be affected by the business; the vulnerable individuals and groups; the government actors; and other relevant parties (Figure 1).

The assessment team. The first one is a person who provides sustainability for the team through collaborating operations, coordinating the HRIA process, and providing human rights expertise. The second one is a person from the risk management of business who integrates human rights into risk management processes and provides expert input. Moreover, it is necessary to create a position for person who connects with external stakeholders – he/she gets necessary information during all stages of the HRIA process. Legal support is one of the most important functions because the assessment is related to human rights impacts [Global Compact Network Netherlands, 2014].

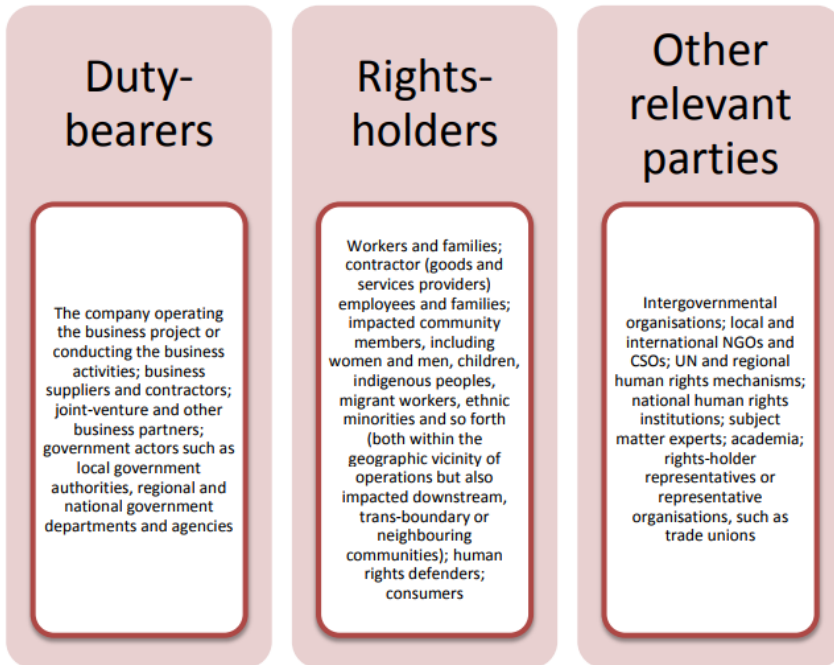


Fig. 1. Types of stakeholders engaged in HRIA [The Danish Institute for Human Rights, 2016]

Phase Two: Data Collection and Baseline Development

This phase is necessary for better understanding human rights defined in the scoping. Fieldwork and stakeholder engagement help to create the baseline for the HRIA. The baseline documents the current state of human rights enjoyment, identifies actual and possible impacts. Moreover, in this phase it is important to select human rights indicators used for the data collection, as well as subsequent impact mitigation and management.

Application to the case. It is possible to apply “Data collection and baseline development practitioner supplement” [The Danish Institute for Human Rights, 2016] and “Human rights indicators for business” [Business and Human Rights Resource Centre, 2005] for structuring the process of data collection and defining human rights indicators.

Phase Three: Analyzing Impacts

This phase is focused on analyzing the data which was collected during the scoping and data collection. It is necessary to identify human rights impacts caused or might be caused by business and to assess scale, scope, and remediability of the salient human rights (considering impacts from the perspectives of those who are experiencing them). The analyzing is based on the international human rights standards and principles, on the relevant projects which were developed in the same or different sphere, and findings from stakeholder engagement. Human Rights which are considered in the HRIA are divided into three main sections including Labour, Environment / Welfare, and Social / Political (Figure 2).

Labor	Environment / Welfare	Social / Political
Right to Work	Right to Life	Right to Liberty
Right to Favorable Working Conditions	Right to Health	Freedom from Arbitrary Arrest
Right to Just Remuneration	Right to Adequate Supply of Water	Freedom from Degrading Treatment and Torture
Freedom from Exploitative Child Labor	Right to Clean Environment	Freedom of Thought
Freedom from Involuntary Labor	Right to Adequate Standard of Living	Freedom of Expression
Equal Pay for Equal Work	Right to Food	Freedom of Assembly
Nondiscrimination	Right to Housing	Freedom of Religion
Right to Belong to a Trade Union	Right to Security of Person	Right to Participate in the Cultural Life of the Community
Right to Strike	Right to Privacy	Right to Education
Freedom of Association	Freedom of Residence	Right of Self-Determination

Fig. 2. Human Rights Potentially Affected [Fabiane Baxewanos, Werner Raza, 2013]

Phase Four: Impact Mitigation and Management

After impact analyzing it is necessary to identify the ways of impact mitigation and to develop a detailed impact management plan. It includes addressing human rights impacts caused with third parties', government stakeholders', or supply chains' actions. Moreover, it is important to involve right-holders in impact management (through participatory monitoring) and to create an operational-level grievance mechanism for improving impact management.

Phase Five: Reporting and Evaluation

The last phase is focused on writing and publishing a final HRIA report. This report needs to be accessible for the right-holders, duty-bearers, and other relevant parties. According to this report, stakeholders can assess the HRIA process – which data was used for the assessment, which human rights impacts were defined, what was done for mitigating negative human rights impacts, and how to monitor the further assessment. Evaluation of the HRIA process, findings and outcomes can further contribute to continuous improvement in terms of improving company due diligence and human rights outcomes.

Stakeholder engagement

During all phases of the HRIA the assessment team needs in accurate, current, and deep information about sphere, country, sector in which business is going to operate. One of the best decision is involvement of stakeholders in the HRIA process. Identified in the first phase stakeholders help to develop the baseline and to collect data through interviews and other kinds of participation. After that, they improve assessment with evaluating the severity of impacts in the Analyzing impacts phase. On the next stage stakeholders participate in designing and implementing actions that effectively prevent, mitigate and remediate adverse impacts, monitoring their implementation. Finally, stakeholders should be involved in the reporting and evaluation phase. Moreover, people and organizations involved in business operations need to have access to the HRIA process and suggest their opinions.

Conclusion

Human Rights Impact Assessment is a process which requires a systematical and logical approach. The HRIA is a valuable source for business leaders because it provides an actual information which is important for the business survival in the new environment.

Recommendations

Firstly, quality of forming the assessment group and following the HRIA process step by step are important elements of successful preparing the Human Rights Impact Assessment.

Secondly, it is necessary to take into account a political situation in country in which the business is placed because ignoring it leads to gaps in the HRIA.

Finally, stakeholder engagement plays a crucial role in process of gathering information for the HRIA. It is important to have a professional communicator as a member of the assessment team.

References / Список литературы

1. Business and Human Rights Resource Centre. (2005) Platform for Human Rights Indicators for Business. [Electronic resource]. URL: <https://business-humanrights.org/en/platform-for-human-rights-indicators-for-business-hrib/> (date of access: 02.06.2018).
2. Brigitte Hamm, Anne Schax, Christian Scheper. (2013) Human Rights Impact Assessment. [Electronic resource]. URL: http://www.humanrights-business.org/files/studie_hria_updatedaugust2013_final.pdf
3. Global Compact Network Netherlands. (2014) Doing business with respect for human rights. [online] Available at: <https://www.businessrespecthumanrights.org/> (date of access: 02.06.2018).
4. Fabiane Baxewanos, Werner Raza. (2013) Human Rights Impact Assessments as a New Tool for Development Policy? [Electronic resource]. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/98807/1/734851294.pdf> (date of access: 02.06.2018).
5. The Danish Institute for Human Rights. Nora Götzmann, Tulika Bansal, Elin Wrzoncki, Cathrine Poulsen-Hansen, Jacqueline Tedaldi and Roya Høvsgaard. (2016) DATA COLLECTION AND BASELINE DEVELOPMENT PRACTITIONER SUPPLEMENT. [Electronic resource]. URL: https://www.humanrights.dk/sites/humanrights.dk/files/media/dokumenter/business/hria_toolbox/phase_2/phase_2_baseline_prac_sup_final_jan2016.pdf (date of access: 02.06.2018).
6. The Danish Institute for Human Rights. Nora Götzmann, Tulika Bansal, Elin Wrzoncki, Cathrine Poulsen-Hansen, Jacqueline Tedaldi and Roya Høvsgaard. (2016) HUMAN RIGHTS IMPACT ASSESSMENT GUIDANCE AND TOOLBOX. [Electronic resource]. URL: https://www.humanrights.dk/sites/humanrights.dk/files/media/dokumenter/business/hria_toolbox/hria_guidance_and_toolbox_final_may22016.pdf_223795_1_1.pdf (date of access: 02.06.2018).

FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

STATUS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN SECURITIES MARKET

Lesovaya N.V. (Russian Federation)

Email: Lesovaya53@scientifictext.ru

*Lesovaya Natalia Vyacheslavovna - Student,
DEPARTMENT OF ECONOMIC SECURITY AND TAXATION,
SOUTH WESTERN STATE UNIVERSITY, KURSK*

Abstract: *this article examines the current state of the securities market in Russia, analyzed the dynamics of the MICEX indexes, MICEX, RTS. Also, the profitability and volatility of the profitability of various instruments of the Russian financial market are examined, conclusions are drawn and priorities for the development of the Russian securities market are outlined.*

Keywords: *stock market, analysis, dynamics, trend, index, stock exchange.*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ Лесовая Н.В. (Российская Федерация)

*Лесовая Наталья Вячеславовна – студент,
кафедра экономической безопасности и налогообложения,
Юго-Западный государственный университет, г. Курск*

Аннотация: *в данной статье рассмотрено современное состояние рынка ценных бумаг в России, проанализирована динамика индексов ММББ, MSCI WORLD, РТС. Также рассмотрена доходность и волатильность доходности различных инструментов российского финансового рынка, сделаны выводы и намечены приоритеты развития российского рынка ценных бумаг.*

Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, анализ, динамика, тренд, индекс, биржа.*

УДК 336.761

Рынок ценных бумаг оказывает одно из важных воздействий на развитие экономики России, позволяющее правительству и предприятиям увеличивать масштаб своих финансовых источников, которые присоединяются к самостоятельному финансированию и банковским кредитам. Возможные инвесторы с помощью рынка ценных бумаг имеют возможность вложить сбережения в более весомый круг финансовых инструментов, благодаря чему они получают больше возможностей. В связи с этим рынок ценных бумаг можно охарактеризовать как экономические отношения между участниками, направленные на перераспределение денежных средств с помощью выпуска и обращения ценных бумаг.

Фондовые индексы стран Западной Европы меняются слабо и разнотенно в ходе торгов, в отсутствие важных статданных трейдеры оценивают корпоративные новости.

Сводный индекс крупнейших предприятий региона Stoxx Europe 600 уменьшился на 0,03% - до 387,97 пункта. Британский индекс FTSE 100 увеличился на 0,24%. Французский CAC 40 опустился на 0,1%, германский DAX - на 0,28%. Индекс пятидесяти крупнейших предприятий еврозоны Euro Stoxx 50 потерял 0,04% [1].

Американские фондовые индексы демонстрируют на торгах в среду преимущественно отрицательную динамику. Индекс широкого рынка S&P 500 вырос на 0,01% и составил 2 599,56 пункта. Промышленный индекс Dow Jones был в минусе на 0,02% — на отметке 23 585,56. Высокотехнологичный Nasdaq уменьшился на 0,05%, до 6 859,47 пункта [2].

В 2017 году индекс ММВБ успел установить исторический максимум закрытия в 2266.05 пункта 27 января и упасть на 20% до 1822.91 пункта 15 июня. Стремительный рост индекса ММВБ начался 8 ноября 2016 года после победы Дональда Трампа на выборах президента США. Участники рынка ожидали, что избранный президент отменит антироссийские санкции и будет в целом более мягок по отношению к России. Рост продолжался вплоть до инаугурации президента США 25 января, после чего последовало разочарование новым президентом, и российский фондовый индекс ММВБ устремился вниз (рисунок 1).



Рис. 1. Динамика индекса ММВБ

Негативным фактором для индекса ММВБ стало и то, что целый ряд государственных компаний отказался направлять 50% чистой прибыли по МСФО на дивиденды, несмотря на предписание Правительства РФ. В числе данных компаний такие крупные как ПАО «Газпром», ПАО «ФСК ЕЭС», ПАО «Транснефть» и другие. Несмотря на это, в 2017 году российские компании, торгующиеся на Московской бирже, могут направить рекордные 1,5 трлн руб. на дивиденды, основная часть выплат которых придется на июль-август.

Примечательно отметить, что с момента инаугурации Трампа президентом США рубль демонстрирует низкую положительную корреляцию с индексом ММВБ в 0,36 и низкую отрицательную корреляцию с нефтью марки Brent в -0,3. Однако это не

значит, что российская валюта теперь не рассматривается как сырьевая. Частично раскорреляция объясняется целым рядом неэкономических событий, по большей части, политических, в том числе связанных с Трампом. Другим важным компонентом нестандартной динамики являются активные операции carry-trade со стороны иностранных инвесторов. Зарубежные участники рынка пользовались случаем высокой доходности по российским ОФЗ. По мере снижения спреда между ключевой ставкой ЦБ РФ и процентной ставкой ФРС США активность операций carry-trade будет уменьшаться, а корреляция индекса ММВБ и пары доллар/рубли, а также нефти и рубля – усиливаться.

В результате мировой индекс MSCI WORLD закрыл месяц небольшим ростом на 0.4%, увеличив рост с начала года до 3.8% (рисунок 2)

Наступивший 2017 год на рынке акций обещает быть достаточно волатильным, в том числе из-за вступления в должность Трампа, запуска Брекзита и ключевых выборов в Европе. Тем не менее, на наш взгляд, тренд на рост на мировом рынке акций пока остаётся в силе, и имеет все шансы продолжиться в 2017 году.

Однако этот мощный тренд роста, зародившийся в 2009 году, пока имел лишь две более-менее ощутимые коррекции – в 2011 и в 2015-2016 гг. Это может свидетельствовать о приближении более глубокой коррекции с более мощным падением цен, как это было в 1990, 2000-2002 и 2008-2009 гг. [2].



Рис. 2. Динамика движения мирового индекса MSCI WORLD, месячные бары

На ближайшие 2 года остаётся рекомендация «держаться», но думать и о фиксации прибыли при росте цен на 20%-40% (в зависимости от рынка), с возвращением к покупке только вслед за существенным падением цен.

На рынке облигаций в сентябре цены в основном падали во всех отслеживаемых нами секторах – развивающегося рынка, safe haven и PIIGS (за исключением португальских бумаг). При этом индекс гособлигаций развивающегося рынка EMBI GLB практически закрыл месяц в нуле (-0.01%), но его спрэд к treasuries сократился с 3.21% до 3.07% из-за более ощутимого падения последних. Фондовые индексы применяются в основном для оценки рынка облигаций и акций.

Если проанализировать тренды последних лет, а также базироваться на техническом анализе динамики индекса РТС, то российский фондовый рынок ожидает дальнейшее снижение (рисунок 3 и рисунок 4) [2]. Но, с сентября 2016 по

февраль 2017 наметилось оживление РЦБ, которое, однако, может измениться в зависимости от экономической ситуации в стране.



Рис. 3. Динамика биржевого индекса РТС за 2005 – 2016 гг.

Это снижение обусловлено как сокращением числа эмитентов (пропадает интерес в статусе публичности), так и существенной недооценкой на фоне развитых и развивающихся рынков капитала российских компаний (Р/Е на уровне 6-7 при значениях для рынка США в 17-18), высокой зависимостью от цен на нефть и другие сырьевые товары, значительными откликами на шоки на развивающихся рынках капитала (рисунок 4).

Фактическое отсутствие сектора коллективных инвестиций является еще одним из факторов слабого развития рынка акций.

На сегодняшний день рынок коллективных инвестиций значительно отстает от прогнозных показателей, содержащихся в «Стратегии развития финансовых рынков Российской Федерации до 2020 года». Так объем активов инвестиционных фондов, согласно прогнозным показателям, должен к 2020 году достигнуть 17 трлн. рублей. Но, на конец второго квартала 2016 г., по данным Банка России, количество владельцев инвестиционных паев закрытых фондов (как физических, так и юридических лиц – резидентов и нерезидентов) составляет 10,2 тыс., открытых фондов – 368,3 тыс.

Индекс РТС

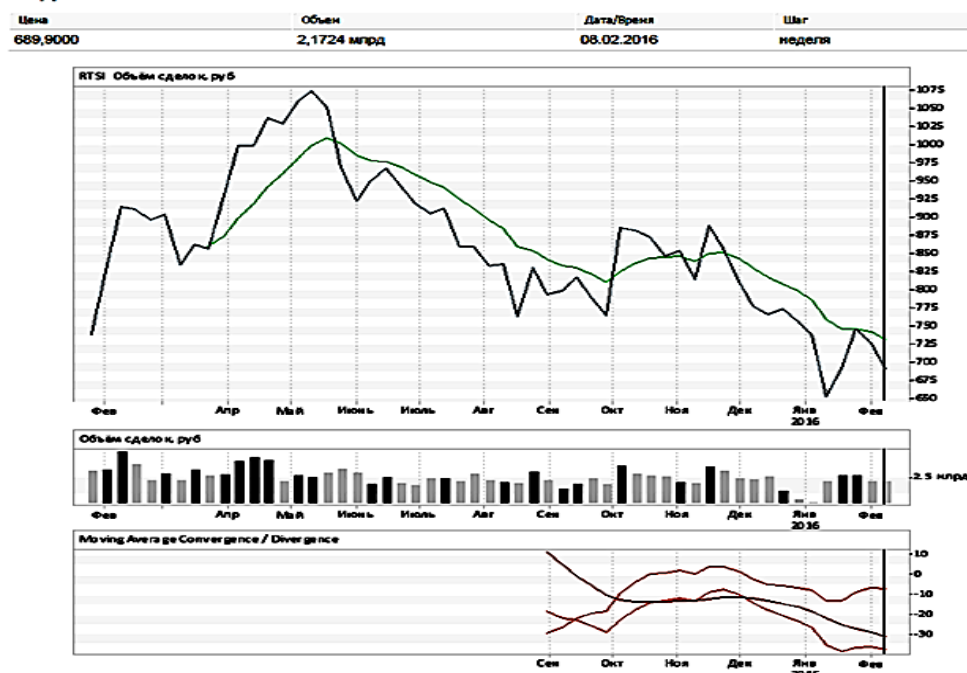


Рис. 4. Технический анализ: индекс РТС за 2016 г.

Общее число паевых инвестиционных фондов на отечественном финансовом рынке в течение 2016 - первой половины 2016 г. стабилизировалось около 1,5 тыс. шт. К концу первого полугодия 2016 г. общее количество ПАФ составило 1540.

Отметим так же, что в силу целого ряда причин российские паевые фонды не стали основным инвестором для внутренней капитализации российского фондового рынка.

Состояние отечественной экономики в первой половине 2017 г. несколько улучшилось в сравнении с предыдущим годом, однако рано говорить об улучшении ситуации. Ограниченный рост цен на нефть и падение потребительского спроса будут оказывать давление на динамику ВВП в среднесрочной перспективе.

2016 г. продемонстрировал, что российский рынок ценных бумаг постепенно сдает свои позиции и не демонстрирует способностей к обновлению. Рассмотрим более подробно основные показатели, характеризующие объемы российского рынка ценных бумаг. Рынок облигаций является одним из каналов перераспределения финансовых ресурсов от домохозяйств компаниям реального сектора экономики.

В таблице 1 рассмотрим динамику доходности инструментов российского финансового рынка.

Таблица 1. Доходность и волатильность доходности различных инструментов российского финансового рынка в 2015–2017 гг.

Индекс / Показатель	Годовая доходность, %			Волатильность годовой доходности, %		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Индекс корпоративных облигаций MICEX CBI TR	8,81	–1,43	18,3	0,7	4,8	4,92
Индекс государственных облигаций CBONDS GBI RU	4,37	–14,68	30,98	3,62	13,23	8,93
Индекс ММВБ	1,99	–7,15	26,12	15,97	23,43	20,16
Темп инфляции (справочно)	6,8	7,8	12,9	—		

Если в 2015 г. вложения в корпоративные рублевые облигации РФ были достаточно выгодными для инвесторов (годовая доходность индексов корпоративных облигаций MICEX CBI TR превысила темп инфляции на 2%, хотя доходность индекса государственных облигаций CBONDS GBI RU и индекса ММВБ оказалась ниже темпа инфляции), то в 2016–2017 гг. картина кардинально изменилась. По итогам 2016 года инвестиции в государственные и корпоративные облигации, а также в акции российских компаний оказались убыточными. На рынке корпоративных рублевых облигаций инвесторы потеряли 1,43% вложений, на рынке ГКО-ОФЗ – 14,68%, на рынке акций – 7,15%.

Фондовый рынок в России на сегодняшний день по большому ряду факторов лишен стабильности, однако, положение в стране может существенно измениться. Тем не менее, для обеспечения минимального ущерба и предотвращения каверзных ситуаций, необходимо улучшение механизма регулирования и контроля рынка ценных бумаг на уровне государства. Необходим предельный уровень контроля финансовых показателей развития рынка и оперативное осуществление анализа их изменений. Основным фактором, устанавливающим конкурентоспособность российского финансового рынка, выступает достижение оптимального соотношения между уровнем свободы осуществления предпринимательской деятельности и расходами отрасли, на поддержку законодательно установленных регулятивных требований.

Существует два варианта реакции регулятора для снижения данного риска:

1. осуществление за представление недостоверной финансовой отчетности и искажение, представленных для аудита, данных правоприменительных практик жесткой ответственности сотрудников финансовых организаций, а также ответственности за качество аудита аудиторских организаций. Данный вариант требует между регулятором и правоохранительной системой высокой степени координации;

2. сопротивление предоставлению недостоверной финансовой отчетности и искажению данных механическим путем при помощи детализации правил и усовершенствования порядка формирования отчетности, увеличение в отношении всех поднадзорных организаций интенсивности надзорно-инспекционных мероприятий Банка России.

Несомненно, что систему не страхуют правила от их нарушения, тем не менее, создают дополнительную преграду для всех участников финансового рынка, охватывая и добросовестных. При этом доверие возникает к отчетности в недостаточной степени.

Вне зависимости от степени детализации правила могут нарушаться. Вместе с тем структура операций, по осуществлению противоправных действий, в рамках

действующих правил может маскировать их экономическую сущность. Реакция на выявленные правонарушения регулятивным органом, выраженная в изменении правил, имеет всегда реактивный характер. При этом, так как правила им заранее известны, правонарушители имеют преимущество.

Регулирование на основе принципов и неотвратимости наказания за их нарушения является наиболее эффективной системой противодействия недобросовестным практикам. Данная система не имеет существенной регуляторной нагрузки, однако осуществляет снижение противоправной активности и формирует атмосферу доверия к работе рынка. Использовать данный подход возможно в случае наличия права применять профессиональное суждение у регулятора.

Перспективные направления развития РЦБ в России:

- усовершенствование структуры нормативно-правовых актов: обеспечение должной защиты прав инвесторов, определение четких санкций, применяемых в случае безлицензионной деятельности, выпусков суррогатов ценных бумаг, более тщательное регулирование отношений, связанных с «инсайдерскими сделками» и манипулированием ценами на рынке.

- модернизация первичного и вторичного рынка ценных бумаг;
- повышение качества контроля страны за фондовым рынком;
- развитие рынка корпоративных ценных бумаг и рынка муниципальных заимствований;

- расширение инфраструктуры рынка ценных бумаг и его информационного обеспечения;

- предоставление открытой информации. Это необходимо для того, чтобы участники рынка принимали решения, основываясь на своих оценках реальных фактов, не опираясь на догадки и слухи. Тем не менее, проведенный анализ показал, что негативная динамика связана не только с внешними факторами, но и с недостатками регулирования и институциональными особенностями российского фондового рынка.

Список литературы / References

1. Асеев О.В., Нарыкова С.А. Оценка системы финансового планирования и прогнозирования на предприятии // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент, 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 91–98.
2. Европейские фондовые индексы меняются без единой динамики динамику. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/database/news/4660829/> (дата обращения: 25.06.2018).
3. Мировой финансовый рынок: горячие темы сентября. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ablv_alsanskis_2017-09_ru.pdf?t=1508137797/ (дата обращения: 25.06.2018).
4. Московская биржа. Технический анализ: индекс РТС. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.micex.ru/marketdata/analysis/> (дата обращения: 25.06.2018).
5. Фондовые индексы США показывают в основном отрицательную динамику. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=10128149/> (дата обращения: 25.06.2018).

THE ANALYSIS OF THE CONTROL WORK OF THE TAX AUTHORITIES OF THE FEDERAL TAX SERVICE OF RUSSIA

Khmyz A.P. (Russian Federation)
Email: Khmyz53@scientifictext.ru

*Khmyz Anna Pavlovna – Student,
INSTITUTE OF PUBLIC ADMINISTRATION AND MANAGEMENT
RUSSIAN PRESIDENTIAL ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC
ADMINISTRATION, MOSCOW*

Abstract: *the article presents the analysis of the control work of the tax authorities of the Federal Tax Service of Russia in the period from 2014 to 2017. The author analyzed the number of desk and out-of-office checks and their effectiveness. The effectiveness was based on payment of additional assessed payments by taxpayers. The author of the article revealed typical violations of taxpayers in the payment of profit tax and VAT and also there were presented trends of changing the control work of tax authorities.*

Keywords: *Federal Tax Service of Russia, tax authorities, control work, inflation, tax violations, tax checks, desk checks, out-of-office checks.*

АНАЛИЗ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ РОССИИ

Хмыз А.П. (Российская Федерация)

*Хмыз Анна Павловна – студент,
Институт государственной службы и управления
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: *в статье приведен анализ контрольной работы налоговых органов Федеральной налоговой службы России в период с 2014 по 2017 годы. Автором было проанализировано количество камеральных и выездных проверок, их эффективность. Эффективность налоговых проверок определялась, исходя из уплаты налогоплательщиками дополнительно начисленных платежей. Автор статьи выявил характерные нарушения налогоплательщиков при уплате налога на прибыль и НДС, а также представил тенденции к изменению контрольной работы налоговых органов.*

Ключевые слова: *ФНС России, налоговые органы, контрольная работа, налоговые правонарушения, налоговые проверки, камеральные проверки, выездные проверки.*

Эффективная деятельность ФНС России способствует повышению уровня благосостояния не только государства, но и населения в целом.

Для того чтобы определить, насколько эффективно работает ФНС, необходимо проанализировать контрольную работу налоговых органов ФНС России.

Анализ возможно провести на основе данных, ежегодно представляемых ФНС России по форме 2-НК, в которых содержится информация об организации и

проведении камеральных и выездных налоговых проверок. В качестве периода анализа выберем промежуток времени с 2014 по 2017 года, чтобы охватить фазу валютного кризиса в России и постепенное оздоровление экономики в последующие годы.

За последние 4 года налоговые органы ФНС России провели множество как камеральных, так и выездных проверок (Рис. 1).

Как показывает динамика, происходит увеличение количества проверок, проводимых ФНС России, однако это увеличение произошло за счет увеличения числа камеральных проверок и сокращения выездных (Рис. 2.).

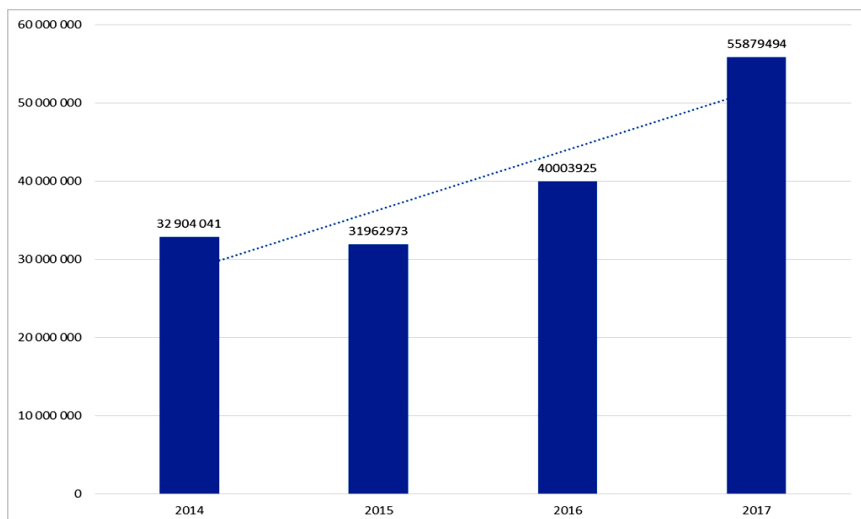


Рис. 2. Количество камеральных и выездных проверок за 2014-2017 годы

Источник: составлено автором на основании [1].

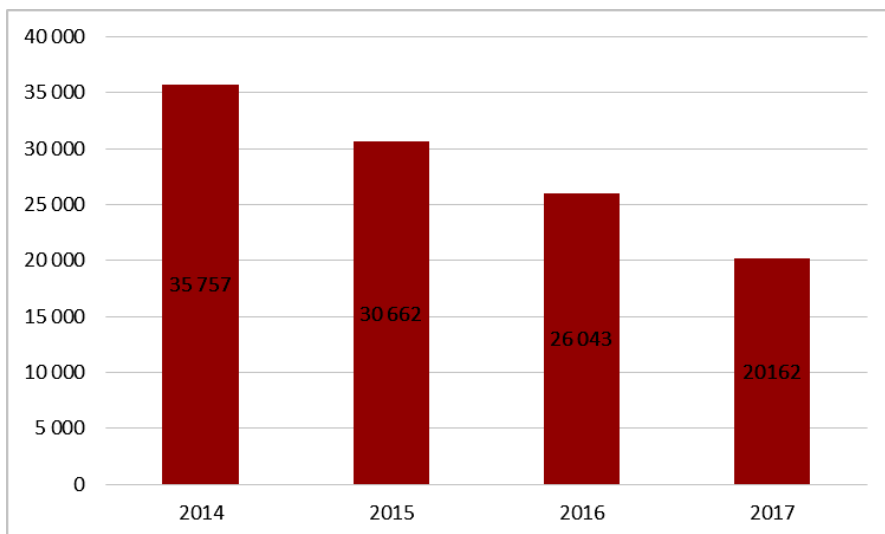


Рис. 2. Количество выездных проверок за период 2014-2017 гг.

Источник: составлено автором на основании [1].

Как становится видно из графика на Рис. 2. ФНС России стремится реализовать одно из своих направлений деятельности – оптимизации ресурсов при реализации своей деятельности. На выездные проверки необходимы значительные объемы ресурсов: человеческих, денежных, временных, поэтому ФНС России сократила количество выездных проверок в 1,5 раза, однако, при этом произошло увеличение дополнительно начисленных платежей (налогов, сборов пенни и т.д.) по итогам выездных проверок.

Руководствуясь данными из отчетов ФНС, получаем следующую таблицу:

Таблица 1. Соотношение дополнительно начисленных платежей к количеству проведенных выездных проверок, тыс. руб.

	2014	2015	2016	2017
Дополнительно начисленные платежи	8 090	8 735	13 515	15371,45234

Исходя из проведенных вычислений, получаем, что при сокращении более чем в 1,5 раза выездных проверок, доначисления на одну выездную проверку выросли практически в 2 раза, что говорит о повышении качества проводимых не только выездных, но и камеральных проверок.

В 2016 году ФНС России внедрила риск-ориентированный подход к проведению проверок, путем усиления аналитической составляющей в контрольной работе, а также применения новейших автоматизированных аналитических инструментов, что позволило значительно повысить эффективность камеральных налоговых проверок. Поэтому на Рис. 3 мы видим резкий скачок увеличения в 2016-2017 гг. количества камеральных проверок, который является следствием тестирования нового подхода при проведении камеральных проверок:

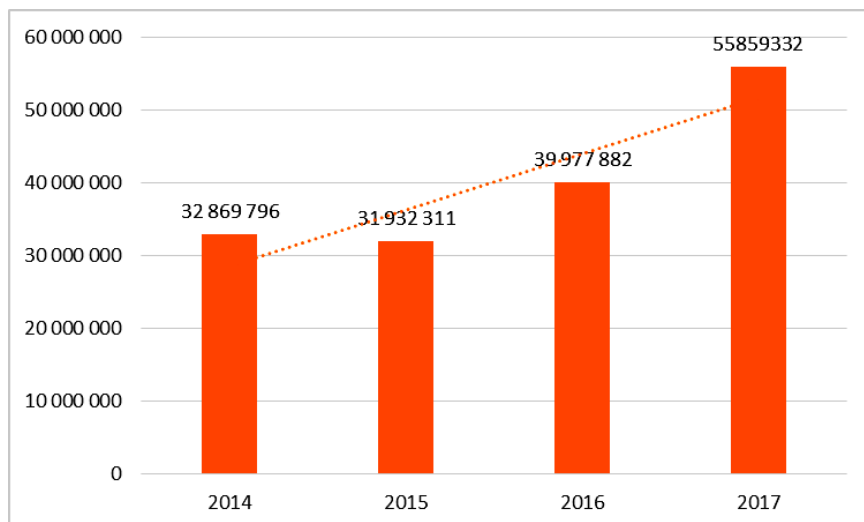


Рис. 3. Количество камеральных проверок за период 2014-2017 гг.

Источник: составлено автором на основании [1].

Получаем при соотнесении к общему количеству проверок, что каждая проведенная налоговыми органами ФНС России приносит следующие суммы в течение 2014-2017 гг.

Таблица 2. Соотношение дополнительно начисленных платежей к общему количеству налоговых проверок, %

	2014	2015	2016	2017
Дополнительно начисленные платежи	100%	101%	134%	110%

Тем не менее, уменьшение дополнительно начисленных платежей вовсе не говорит о том, что в целом эффективность налоговых органов ФНС снизилась. Разумным объяснением становится то, что в последние несколько лет заметна тенденция к ведению «честного» и «чистого» бизнеса. Санкции ФНС настолько велики (от штрафов в несколько тысяч рублей вплоть до приостановления ведения предпринимательской деятельности), что организациям и индивидуальным предприятиям выгоднее и безопаснее вести правильный и «прозрачный» учет.

Другим фактором становится тот факт, что ФНС России совместно с другими государственными органами и структурами создает специальные инструменты по упрощению взаимодействия между налоговыми органами и организациями с индивидуальными предприятиями (например, личный кабинет налогоплательщиками, портал gosuslugi.ru).

Также в ходе проведения налоговых проверок налоговые органы ФНС выделяют характерные черты. Рассмотрим эти черты в разрезе уплаты налогов.

Характерные нарушения при уплате налога на прибыль:

1. занижение налоговой базы вследствие неполного отражения в учете доходов от реализации товаров, работ, услуг;
2. занижение доходов от сделки между взаимозависимыми лицами;
3. занижение дохода на стоимость товарно-материальных ценностей при проведении инвентаризации;
4. неправомерный учет косвенных расходов;
5. занижение внереализационных доходов;
6. завышение расходов на сумму убытка, полученного от реализации основного средства на сумму затрат арендованных помещений; на НИОКР и др.;
7. сделки с фирмами-однодневками с целью завышения расходов [1].

Характерные нарушения при уплате НДС:

1. неполное отражение реализации ТРУ (товаров, работ, услуг);
2. неправомерное применение льгот;
3. необоснованное применение пониженных налоговых ставок;
4. необоснованное включение сумм налоговых вычетов по НДС;
5. неисчисление сумм НДС;
6. отсутствие подтверждающих налоговый вычет счетов-фактур [1].

Характерные нарушения при уплате акцизов:

1. неполная уплата акцизов;
2. неправомерное занижение налоговых ставок;
3. неправомерное освобождение от уплаты акцизов [1].

Характерные нарушения при уплате налогов:

1. неисчисление, неудержание и неперечисление сумм налогов;
2. не включение в совокупный доход работника ряда сумм: невозвращенные подотчетные суммы, оплата товаров, работ услуг за счет работодателя в пользу работника и др.;
3. заявление на налоговые вычеты без подтверждения права на вычет;
4. непредставление в налоговые органы отчетности по форме 6-НДФЛ и др.
5. неполное отражение доходов;
6. получение необоснованной налоговой выгоды и др. [1].

Характерные нарушения при уплате НДС:

1. неверное применение коэффициентов-дефляторов;
2. неприменение коэффициента разрыхления;
3. неправомерное применение пониженных налоговых ставок;
4. неверное отражение добычи и стоимости полезного ископаемого и др. [1].

Таким образом, были рассмотрены основные аспекты контрольной работы налоговых органов, а также характерные нарушения, выявляемые ими при проведении налоговых проверок в разрезе основных федеральных налогов.

Список литературы / References

1. Официальный сайт ФНС России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения: 20.05.2018).

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS

ABOUT CREATING A FULL-SCALE INFORMATION MODEL SOCIOBIOGEOCENOSIS OF THE NORTHERN FOOTHILLS OF THE ALTAI MOUNTAINS

Polyakov E.B. (Russian Federation)

Email: Polyakov53@scientifictext.ru

*Polyakov Evgeny Borisovich – Candidate of technical Sciences, Associate Professor,
DEPARTMENT OF LEGAL AND ECONOMIC DISCIPLINES,
ALTAI STATE UNIVERSITY – BRANCH, BELOKURIKHA*

Abstract: the article is justification of the concept of sociobiogeocenosis, on the basis of scientific ideas of the Russian scientists V. N. Sukacheva and L. N. Gumileva. It is proposed to build natural information models for the development of projects of large territorial resort and tourist complexes. Describes the structure of the information base sociobiogeocenosis.

Keywords: natural ecosystem, biogeocenosis, sociobiogeocenosis, full-scale information model, passion, landscape, infrastructure projects, the Northern foothills of the Altai, the recreation sector of the economy.

О СОЗДАНИИ НАТУРНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ МОДЕЛИ СОЦИОБИОГЕОЦЕНОЗА СЕВЕРНЫХ ПРЕДГОРИЙ АЛТАЯ Поляков Е.Б. (Российская Федерация)

*Поляков Евгений Борисович – кандидат технических наук, доцент,
кафедра правовых и экономических дисциплин,
Алтайский государственный университет – филиал, г. Белокуриха*

Аннотация: в статье дается обоснование понятия социобиогеоценоз, на базе научных представлений российских ученых В.Н. Сукачёва и Л.Н. Гумилева. Предлагается построение натурно-информационных моделей для разработки проектов крупных территориальных курортно-туристических комплексов. Рассматривается структура информационной базы социобиогеоценоза.

Ключевые слова: природная экосистема, биогеоценоз, социобиогеоценоз, натурно-информационная модель, пассионарность, ландшафт, инфраструктурные проекты, Северные предгорья Алтая, рекреационной отрасли экономики.

Предгорья, - это та благоприятная для жизни человека среда, которая в первую очередь заселялась людьми. Наверное, поэтому она так близка сердцу современника. Здесь возникает ощущение некоего целого, имеющего грани: природа, социум, хозяйство. Вот уже несколько лет в районе города-курорта Белокуриха реализуются масштабные инфраструктурные проекты для освоения Северных предгорий Алтая по всем направлениям рекреационной отрасли

экономики: санаторно-курортное лечение, организованный отдых, зимние и летние виды спорта, туризм. К реализации этих проектов привлечены различные организации, в том числе университеты и научные институты. Идеи, изложенные в этой статье, могут быть полезны для организации их совместной деятельности.

Как известно, БИОГЕОЦЕНОЗ (от греч. βίος — жизнь γη — земля + κοινός — общий) — система, включающая сообщество живых организмов и тесно связанную с ним совокупность абиотических факторов среды в пределах одной территории, связанных между собой круговоротом веществ и потоком энергии (природная экосистема). Например, горная долина, остров в океане. Учение о биогеоценозе разработано Владимиром Сукачёвым в 1940 году [1]. Ранее это понятие широко употреблялось в немецкой научной литературе.

Опираясь на достижения научно-технического прогресса, на базе натурно-информационной модели и в рамках совместной работы специалистов из различных областей знания, можно охватить ЦЕНОЗ (от греч. koinos — совместно, вместе, сообща) в более широких рамках СОЦИОБИОГЕОЦЕНОЗА [2]. Возникает вопрос, где здесь взаимосвязь с известной научной мыслью? Ответ дан в теории Л.Н. Гумилева, который отмечал, что «...движущей силой развития социума является пассионарность. Пассионарность выше нормы в поведении, - проявляется как предприимчивость, готовность нести жертвы ради идеала, желание и способность изменять мир, в частности, свой ЛАНДШАФТ» [3]. Интересно, что данная тема выглядит актуально в свете послания президента федеральному собранию от 12.12.12 г. В нем В.В. Путин ссылается на теорию пассионарности Льва Гумилева: «Глобальное развитие становится все более неравномерным... Кто вырвется вперед, а кто останется аутсайдером и неизбежно потеряет свою самостоятельность, будет зависеть не только от экономического потенциала, но прежде всего от воли каждой нации, от ее внутренней энергии; как говорил Лев Гумилев, от пассионарности, от способности к движению вперед и к переменам» [3].

Для того чтобы обеспечить высокое качество проекта, его целостность, по нашему мнению, необходимо предусмотреть этап натурного и информационного моделирования. Предлагаем создать натурно-информационную модель социобиогеоценоза в рамках следующей структуры.

Раздел I. Экосистема, экология и хозяйствование.

1.1. Климат. 1.2. Рельеф местности. 1.3. Почвы, геология, бальнеологические ресурсы. 1.4. Флора и фауна. 1.5. Изменение климата. 1.6. Изменение ландшафта. 1.7. Загрязнение окружающей среды. 1.8. Архитектурный облик местности. 1.9. Хозяйственная деятельность.

Раздел II. История, демография, культура.

2.1. Исторические и археологические сведения о данной территории. 2.2. Происхождение населения (старожилы, исследование фамилий, откуда прибыли, национальный состав). 2.3. Материальная культура (быт, хозяйственная деятельность) населения в разные исторические периоды. 2.4. Лингвистическое исследование. 2.5. Культурологическое исследование, фольклор. 2.6. Семья, семейные и культурные традиции.

Внешне натурно-информационная модель представлена следующим образом. Просторный зал. Одну стену занимает физическая карта местности в трехмерном исполнении. На другой стене расположен экран, на котором с помощью компьютерных технологий демонстрируются различные видеоматериалы: как материальные объекты, так и результаты исследований. На основной площади зала

размещены макеты различных природных и рукотворных объектов, а на столах, витринах и стендах, - экспонаты материальной и духовной культуры. Например, на физической карте следует отметить следы пребывания человека, а на макетах и стендах воссоздать поселения, отразить хозяйственную деятельность и другие элементы материальной и духовной культуры этносов и субэтносов, когда-либо проживавших на этой территории. Следует найти, изучить и отметить на карте значимые природные объекты данной территории. Кроме того, следует показать результаты исследований флоры и фауны, а также исследований в области геологии, климатологии, экологии.

Список литературы / References

1. *Сукачёв В.Н.* Биогеоценоз как выражение взаимодействия живой и неживой природы на поверхности Земли: соотношение понятий «биогеоценоз», «экосистема», «географический ландшафт» и «фация» // Основы лесной биогеоценологии / под ред. В.Н. Сукачёва, Н.В. Дылиса. М.: Наука, 1964. С. 5—49.
2. *Поляков Е.Б.* О проведении исследования территориального образования на базе натурной модели и интернет-технологий. Сб. науч. статей. Управление социально-экономическим развитием муниципальных образований. Издательство Алтайского государственного университета, Барнаул, 2014. С. 102-105.
3. *Гумилев Л.Н.* Этногенез и биосфера земли. М.: Изд-во Эксмо, 2007. С. 3—21.

**III INTERNATIONAL CORRESPONDENCE SCIENTIFIC SPECIALIZED CONFERENCE
INTERNATIONAL SCIENTIFIC REVIEW
OF PROBLEMS OF ECONOMICS,
FINANCE AND MANAGEMENT
Boston. USA. July 16-17, 2018
[HTTPS://SCIENTIFIC-CONFERENCE.COM](https://scientific-conference.com)**



**COLLECTION OF SCIENTIFIC ARTICLES
PUBLISHED BY ARRANGEMENT WITH THE AUTHORS**



You are free to:

Share — copy and redistribute the material in any medium or format

**Adapt — remix, transform, and build upon the material
for any purpose, even commercially.**

Under the following terms:

**Attribution — You must give appropriate credit,
provide a link to the license, and indicate if changes were made.**

**You may do so in any reasonable manner,
but not in any way that suggests the licensor endorses you or your use.
ShareAlike — If you remix, transform, or build upon the material, you must
distribute your contributions under the same license as the original.**

**ISBN 978-1-948507-33-2
INTERNATIONAL CONFERENCE**

PRINTED IN THE UNITED STATES OF AMERICA