
СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

1-2/2017 *научно-практический журнал*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

КИТОВА Д.А., КИТОВ М.А.

Современные модели государственного управления качеством жизни.....4

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

МЕДЕЛЯЕВА З.П., БОСАЯ И.И., ЛЯШКО С.М.

Взаимообусловленность развития продуктовых подкомплексов,
крупных предприятий и региона в целом.....10

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

БАЧУРИН А.Л.

Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции.....16

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

ЛЕБЕДЕВА Ю.С.

Экономическая эффективность интернет-магазина в системе
электронного бизнеса.....21

БАРАННИКОВ А.Л.

Киберпреступность в финансовой сфере.....26

**СОВРЕМЕННЫЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И
ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

Главный редактор
М.И. Костенко

Компьютерная верстка
С.К. Вейкуть

Технический редактор
Н.А. Разливинская

Корректор
И.Ю. Якунина

Адрес редакции:
Россия, 119017, г. Москва,
ул. Малая Ордынка, 7,
e-mail: nauka@unrio.ru

Подписано в печать
22.07.2017 года
Усл. п.л. 11. Тираж 500 экз.
Отпечатано в типографии
Московского
инновационного университета
Заказ № 2

© Московский инновационный
университет, 2017

www.tech-miu.ru

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

ЖАРКОВА С.Л. , ДМИТРИЕВ В.

Современные подходы к проведению
оценки деловой активности организации.....36

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

ЛЯЩЕНКО Н.А.

Проблемы экономической эффективности
налогообложения физических лиц в России.....42

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

ФЕДОРЕНКОВ В.В.

Обязательное страхование гражданской
ответственности владельцев транспортных средств:
макрэкономический анализ прямых и косвенных
доходов страховщиков.....48

***ИНФОРМАЦИОННОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО***

ДАНИЛИНА М.В.

Особенности применения информационных
технологий и продуктов «1С»
в образовании.....58

АННОТАЦИИ.....65

ОБ АВТОРАХ.....74

CONTENTS

ECONOMICS THEORY

KITOVA J.A., KITOV M.A. Modern models of state management of the quality of life. Pp. 4-9

SECTORAL AND REGIONAL ECONOMICS

MEDELYAEVA Z.P., BOSAYA I.I., LYASHKO S.M. Interdependencies of development of food sub-complexes, major enterprises and the region in general. Pp.10-15

ECONOMICS OF ENTERPRISE

BACHURIN A.L. The main factors affecting the competitiveness of the production. Pp. 16-20

INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS

LEBEDEVA J.S. Economic efficiency of the internet shops in the electronic business system. Pp. 21-26

BARANNIKOV A.L. Cybercrime in the financial sphere. Pp. 26-36

ECONOMIC ANALYSIS

ZHARKOVA S.L., DMITRIEV V. Modern approaches to conducting assessment of the business activity of the organization. Pp. 36-42

TAXES AND TAXATION

LYASHCHENKO N.A. Problems of economic effectiveness of taxation of individuals in Russia. Pp. 42-47

FINANCE AND CREDIT

FEDORENKOV V.V. The third party liability insurance: macroeconomic analysis of direct and indirect income of insurers. Pp. 48-58

INFORMATION EDUCATIONAL SPACE

DANILINA M.V. Peculiarities of the use of information technologies and products «IC» in education. Pp. 58-64

SUMMARY. Pp. 65-73

OUR AUTHORS. Pp. 74-75

Китова Д.А., Китов М.А.

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ

Введение. Качество жизни — общее благополучие индивида и общества, вмещающее положительные и отрицательные характеристики жизни, которые в общей совокупности определяют уровень качества жизни человека. Качество жизни учитывает удовлетворенность жизнью, включая в это понятие многие факторы жизнедеятельности человека и общества (физическое здоровье, семья, образование, работа, благосостояние, религиозные убеждения, окружающая среда). Понятие качества жизни используется в различных отраслях науки: здравоохранении, политологии, экономике и др.

Качество жизни не следует путать с уровнем жизни, определяющимся только исходя из экономических показателей.

Всемирная организация здоровья трактует качество жизни следующим образом: «Восприятие индивидом своего положения в жизни в контексте культуры и системы ценностей, в которых он живет и к которым стремится». Существуют два подхода к определению качества жизни — объективный (наличие определенных условий: уровень жизни, доход, качество жилища и т.д.) и субъективный (психологическая удовлетворенность имеющимися условиями жизни). Безусловно, для построения полноценной модели должны учитываться оба подхода.

В отличие от уровня жизни, который можно измерить в финансовых показателях, провести объективное измерение качества жизни, особенно на протяжении долгого времени и в масштабах общества и страны, измерить субъективное благополучие очень сложно. Например, при измерении субъективной удовлетворенности необходимо выделить рефлексивную оценку жизни и отделить ее от текущего эмоционального состояния опрашиваемого.

Предметом нашего исследования стала проблема оценки качества жизни как фактора государственного управления и выделения ее психологических составляющих. Нужно было выделить основные подходы к оценке качества жизни населения, проанализировать результаты их использования в России, выявить

психологические критерии качества жизни в государственном управлении. В связи с этим определились конкретные задачи: 1) проанализировать используемый арсенал показателей и математических моделей по оценке качества жизни, сравнить их эффективность и 2) предложить интегрированную модель качества жизни для диагностики состояния качества жизни россиян и выделения его психологических составляющих.

Качество жизни выступает комплексным оценочным инструментом, характеризующим различные сферы жизнедеятельности и самочувствия человека. Оценка качества жизни как психологического феномена зарождалась в русле поиска ответов на вопрос, почему человек подвержен деструктивным психическим состояниям (таким как депрессия, тревога, стресс и агрессия) и склонен проявлять негативные формы поведения. Позже исследования качества жизни личности стали расширять границы анализа. Исследователи начали активно анализировать влияние на качество жизни совокупности различных аспектов жизнедеятельности человека, таких как семья, досуг и окружающая среда.

Среди теоретических и методологических проблем качества жизни, исследуемых отечественными учеными, можно выделить следующие:

- социологические: дифференциация социальных слоев по уровню и качеству жизни, разработка системы социологических индикаторов уровня и качества жизни, социальное страхование и качество жизни пожилых людей, исследование средних классов, бедности и неравенства, повышение уровня качества жизни средствами государственного управления, выявление социальных механизмов качества жизни;

- экономические: потребительские бюджеты и характеристика уровня и качества жизни социальных групп, финансовые условия обеспечения качества и уровня жизни, качество трудовой жизни, доходов и заработной платы;

- психологические: мониторинг субъективных оценок качества жизни, культурологические характеристики качества жизни, положение трудоспособного населения, детей и старших возрастных групп, политика занятости, планирование и прогнозирование роста народного благосостояния;

- вспомогательные: математико-статистические методы оценки уровня жизни, математические методы моделирования социально-экономической безопасности.

С психологической точки зрения понятие качества жизни находит свое отражение в концепции «ощущаемого качества жизни», или «субъективного благополучия».

Социально-экономические и математические модели измерения качества жизни.

Индексы и типологии. После обработки данных экспериментов часто необходимо привести набор различных параметров к одной интегральной шкале. Для этого используются индексы.

Индексом в статистике называется составной показатель на основе точек в многомерном пространстве, или, иначе говоря, интегральный показатель не-

скольких индикаторов из различных шкал. В социальных науках существует множество широко известных индексов для обобщения наблюдений, таких как Индекс гендерного неравенства, Индекс развития человеческого потенциала, Индекс Доу-Джонса.

В простейших индексах всем показателям приписывается одинаковый вес (например, среднее арифметическое), но часто есть смысл определить одни показатели как более важные и имеющие большее влияние на результирующее значение.

Основные этапы построения индекса таковы. Сначала выбираются показатели, которые, на взгляд исследователя, с достаточной полнотой покрывают социальную проблему. Каждый показатель должен быть приведен к локальной шкале. Во многих индексах шкала также нормализуется. Затем исследуются взаимовлияние показателей, оценивается их корреляция. После этого конструируется функция, приводящая показатель к его вкладу в индекс. Определяется шкала и вес. После окончания этих процедур, как и в других моделях, следует протестировать индекс путем оценки получившихся результатов, а также, при возможности, путем построения и проверки прогнозов. При необходимости индекс корректируется и дополняется новыми показателями.

Индексы являются основным инструментом количественной оценки качества жизни. О распространенных индексах, их преимуществах и недостатках, будет сказано далее.

Иногда составление индексов затруднено невозможностью построить подходящие (количественные) шкалы для показателей. Тогда применяются типологии — составные показатели, классифицирующие по многомерной количественной шкале. Приведем простой пример. Классификация по возрасту и здоровью имеет четыре крайности: молодой — здоровый, молодой — больной, старый — здоровый, старый — больной. Такая классификация может быть изображена на декартовых координатах для дальнейшего анализа. Для определения качества жизни иногда используется типология ценностей различных народов — культурная карта мира Инглхарта–Вельцеля, построенная на основе Всемирного обзора ценностей.

Математические модели. Математическая модель является следующим уровнем формализации эмпирических результатов. Это способ представления реальности с помощью исключительно математических объектов и отношений, описывающих существенные связи в изучаемом объекте. Такая модель позволяет предсказывать состояние системы без последующей апелляции к опыту. Математические модели успешно работают в экономике (например, модель спроса и предложения), могут использоваться в социологии (например, в демографии), но их построение затруднено в гуманитарных предметных областях вследствие их сложности и слабой определенности. К таким областям относятся и качество жизни: здесь нет общепринятых математических моделей, которые бы описывали взаимосвязь факторов и давали прогнозы. Тем не менее, обоснованное движение в сторону формализации позволяет глубже понять проблему. Рассмотрим основные понятия математического моделирования качества жизни.

Можно выделить основные этапы построения и использования математиче-

ской модели. На этом этапе создания качественной модели выясняется характер законов и связей, действующих в системе. Перед исследователями стоит задача: выявить характерные черты и определяющие особенности качества жизни. Далее происходит постановка математической задачи, которая может быть детерминированной (описываться дифференциальными уравнениями) или стохастической (описываться вероятностными значениями). Перед постановкой задачи необходимо выделить существенные факторы и дополнительные (начальные, граничные) условия.

Следующий этап — изучение модели. Оно состоит из ее математического обоснования (доказательства непротиворечивости модели, обоснования корректности уравнений, доказательства наличия уникального решения), качественного исследования (выявления поведения модели в предельных ситуациях, оценки ее адекватности) и численного исследования (разработки алгоритма, численных методов исследования, компьютерного эксперимента).

Наконец, наступает период получения результатов и их интерпретации, сравнения полученных данных с результатами качественного анализа и, если возможно, натурного эксперимента, уточнения и модификации модели. Полученные результаты используются для предсказания явлений и закономерностей, для апостериорной оценки качества прогнозов.

Задачи моделирования делятся на прямые (изучение поведения модели по известным характеристикам) и обратные (оценка характеристик исходя из поведения).

Принцип материального единства мира обуславливает универсальность математических моделей. Согласно этому принципу, моделирование сложных объектов путем аналогий является продуктивным подходом. Так, например, модель колебательного контура, состоящего из конденсатора и катушки индуктивности, успешно переносится на модель взаимодействия двух биологических популяций и может быть даже применена для оценки зарплаты и занятости в зависимости от равновесия рынка труда.

Экономико-математические модели оценки качества жизни. В первых попытках количественно оценить благоприятность стран для жизни использовались экономические показатели. В 1960-е годы в научном сообществе утвердилась классификация стран на развитые, развивающиеся (менее развитые) и наименее развитые. К развитым относились страны с постиндустриальной экономикой с преобладанием третьего сектора (сферы услуг). Такие страны имели высокие ВВП и ВНП и высокий доход на душу населения. К развивающимся странам относили страны с индустриальной экономикой, преобладанием второго сектора (индустриального производства). К наименее развитым — доиндустриальные, с низкими ВВП и доходом на душу населения. Эта классификация легла в основу традиции оценки благосостояния с помощью ВВП и ВНП на душу населения.

Соотношение ВВП по паритету покупательной способности стран мира (по данным МВФ 2016 г.)

Валовой внутренний продукт (ВВП) — макроэкономический показатель,

отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (т.е. предназначенных для непосредственного употребления), произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Для оценки благосостояния разумно измерять ВВП с учетом покупательной способности.

Одна из проблем такой оценки очевидна: ВВП на душу населения не учитывает неравенство в распределении доходов. Простейшими показателями неравенства являются R/P 10% (Richest to poorest 10%) и R/P 20% — коэффициенты отношения уровня дохода 10–20% самых богатых граждан страны к уровню дохода 10–20% самых бедных. Наименьшее расслоение наблюдается в Японии, Финляндии, Чехии, Венгрии. Естественным расширением этих показателей является коэффициент Джини.

Коэффициент Джини — статистический показатель, оценивающий расслоение общества по определенному признаку (в данном случае — по уровню дохода домохозяйств). Он был предложен в 1905 г. и используется до сих пор. В отличие от коэффициентов R/P, коэффициент Джини учитывает расслоение во всех слоях общества, а не только в среде самых богатых и бедных.

Коэффициент высчитывается по следующей формуле:

$$G = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j|}{2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_j} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |x_i - x_j|}{2n \sum_{i=1}^n x_i}$$

где x_i — доход i -того домохозяйства, а n — количество домохозяйств.

Интерпретировать его можно следующим образом. Отсортируем все домохозяйства по возрастанию уровня доходов. Построим кривую Лоренца: над каждым домохозяйством она принимает значение, равное сумме доходов всех домохозяйств, которые беднее, чем данное. Таким образом, при идеальном равенстве, когда на любые $n\%$ домохозяйств приходится $n\%$ дохода, кривая Лоренца приобретает вид прямой. Чем больше неравенство, тем ниже «проседает» кривая: беднейшие слои населения не вносят значительного вклада в общую сумму доходов. Отношение площади под кривой Лоренца к площади под прямой равенства и есть коэффициент Джини (см. рисунок 1).

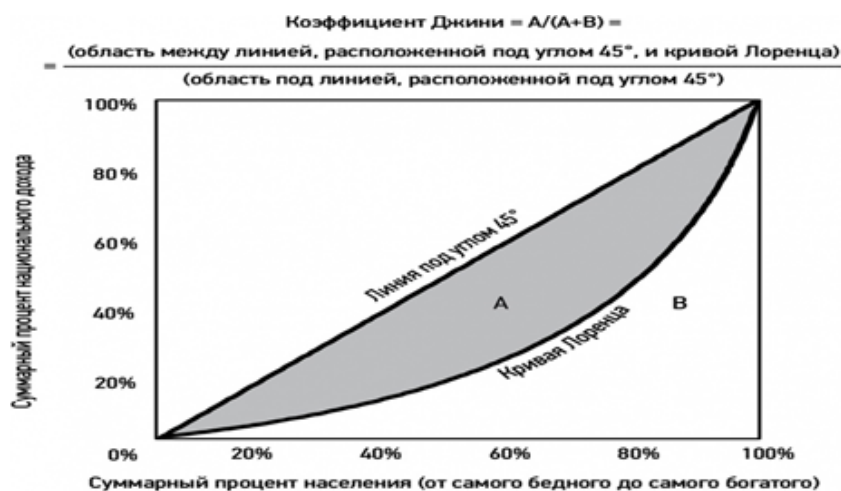


Рис. 1. Пример неравномерного распределения доходов населения

Стоит отметить, что богатство и уровень дохода — разные категории. Однако, согласно исследованиям Алана Крюгера, неравенство в доходах коррелирует с социальной иммобильностью: чем больше неравенства, тем меньше социальных лифтов. Таким образом, как разница в доходах ведет к разнице в богатстве, так и разница в богатстве, в свою очередь, ведет к усилению неравенства в доходах.

Также для учета неравенства можно использовать медианный доход вместо среднего. Так, в 2013 г. компания Gallor провела исследование, показавшее сильную корреляцию между медианным доходом домохозяйств и процентом населения с постоянным рабочим местом.

Обобщая обзор моделей качества жизни, используемых в международных мониторингах этого феномена, следует отметить, что на сегодняшний день существует лишь одна принимаемая всеми модель — «вертикальная» модель качества жизни, которая учитывает последовательное «вызревание» гуманистических ценностей, являющихся ведущими критериями качества жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Китова Д.А., Нестик Т.А., Юревич А.В. Массовое сознание и поведение: тенденции социально-психологических исследований. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2017.
2. Китова Д.А., Китов М.А. Социально-психологические критерии в структуре моделей государственного управления / Психологические исследования глобальных процессов: предпосылки, тенденции, перспективы // Отв. ред. А.Л. Журавлев, Д.А. Китова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2017.
3. Журавлев А.Л., Китова Д.А. Глобальные процессы как объект социально-психологического исследования // Человеческий фактор: социальный психолог. 2017. № 2 (34). С. 307-314.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Меделяева З.П., Босая И.И., Ляшко С.М.

ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВЫХ ПОДКОМПЛЕКСОВ, КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕГИОНА В ЦЕЛОМ

Выбор сценариев развития региона зависит как от стратегии развития сельского хозяйства страны в целом, так и от необходимости решения региональных задач. Развитие региона, отраслей АПК в нем, крупных агрохолдингов, перерабатывающих предприятий тесно взаимосвязано между собой. Это объясняется поставками сырья для переработки, организацией кормовой базы, обеспечением предприятий необходимыми товарно-материальными ценностями и т.п.

Продуктовые подкомплексы, которые составляют основу АПК, имеют специфические особенности, проявляющиеся в том, что их эффективная деятельность во многом определяется развитием производства сельхозтоваропроизводителей, между ними существует тесная взаимосвязь.

АПК целесообразно рассматривать в русле логистики – системы, обеспечивающей эффективную деятельность всех элементов АПК, где одни отрасли создают товарную продукцию, необходимую для деятельности других с целью обеспечения бесперебойной работы последующих звеньев, вплоть до торговли. Эффективное функционирование системы предполагает прочные связи между взаимодействующими элементами. Деятельность всех элементов системы должна координироваться и регламентироваться с целью получения синергетического эффекта и достижения общих целей всех участников на основе кооперации, интеграции, интегрирования.

Вырабатывая стратегию развития определенного подкомплекса, необходимо учитывать направления и динамику развития других подкомплексов, тесно увязанных между собой [1].

Взаимозависимость развития региона, продуктовых подкомплексов и, в первую очередь, масложирового, проследим на примере Белгородской области. Курс на эффективное развитие таких отраслей животноводства как птицеводство,

свиноводство, потребовал совершенствования кормовой базы, пересмотра состава ингредиентов комбикормов, использования в них новых видов зерновых и масличных культур, более полного использования отходов производства промышленных предприятий, в первую очередь, расположенных на территории региона.

Для слаженной работы всего региона имеет место внедрение в органах исполнительной власти и государственных органах области проектного управления. Действующая система позволяет органам исполнительной власти отслеживать продвижение каждого проекта как на региональном, так и на муниципальном уровнях, видеть отклонения от запланированных показателей, оперативно решать задачи в процессе реализации проектов.

С целью определения направлений стратегического развития Белгородской области в основу методологических подходов положена комплексная количественно-качественная оценка сфер жизнедеятельности, которая включает системный анализ результатов в основном с позиции производства добавленной стоимости (табл. 1).

Таблица 1

Методические подходы к разработке стратегии развития региона

Этапы разработки стратегии	Подходы к разработке стратегии
Обоснование цели социально-экономического развития региона	Методика построения основы социально-экономического развития включает выбор ряда факторов, которые характеризуют состояние экономики. Это позволит определить приоритетные направления, оценить тенденции экономического развития региона.
Стратегический анализ социально-экономического развития (SWOT-анализ)	Базируется на исследовании внутренних и внешних условий развития региона.
Кластерный Анализ	Анализ основных количественных и качественных показателей, отражающих конкурентную устойчивость экономики.
Определение целевых ориентиров	Обоснование приоритетов социально-экономического развития на основе проведенного кластерного анализ.
Сценарии развития	Формируются на основе выявленных приоритетных направлениях, обеспечивающих конкурентоспособность региона.
Формирование территориальных кластеров	Взаимодействие сопряженных подкомплексов с целью получения синергетического эффекта.
Формирование многокомпонентного социального кластера	Формирование многокомпонентного социального кластера, позволяющего результаты экономической деятельности трансформировать в человеческий капитал

Практика показывает, что крупные агрохолдинги во многом определяют деятельность региона в целом, выступая его локомотивом. В Белгородской области агрохолдингом, который способствует развитию региона, в настоящее время является Группа компаний «ЭФКО».

В настоящее время предприятия агрохолдинга, наряду с закупкой и переработкой подсолнечника, осуществляет многие виды деятельности, затрагивающие другие отрасли и предприятия региона. С другой стороны, объемы производственной деятельности перерабатывающего предприятия, во многом определяются запросами других предприятий и в первую очередь данного региона.

Регион полностью обеспечивает потребности комбикормовой промышленности в фуражном зерне, однако испытывает недостаток таких компонентов, как минеральные добавки и соевый шрот, которые в больших объемах закупались за границей по высоким ценам. Потребность животноводства региона в кормах, в том числе соевом шроте, в соответствии с Программой развития показана в таблице 2 (см. Приложение 1).

В настоящее время на ОАО «Эфко» налажено производство соевого масла и соевого шрота с элементами термопластической экструзии – холодного отжима. Для обеспечения перерабатывающего предприятия сырьем обоснованы сырьевые зоны [2]. Наши расчеты показали, что посевные площади сои в регионе могут составить более 120 тыс. га, а объемы производства данной продукции – более 440 тыс. т (табл. 3).

Таблица 3

Прогнозируемые объемы закупки сои и получения готовой продукции

Показатели	Годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
Заготовка сырья, т	317790	339168	441120	441120	441120
Цена приобретения 1 т, руб.	16000	17600	19360	21296	23426
Расходы на закупку сырья, млн руб.	5084,6	5969,4	8540,1	9394,1	10334,0
Переработка сырья, тыс. т	317790	339168	441120	441120	441120
Выход готовой продукции:					
- соевое масло, тыс. т	53515,8	57115,9	74284,6	74284,6	74284,6
- шрот, тыс. т	246382,6	262957,0	342000	342000	342000

Выращивание сои благоприятно скажется на экономике сельскохозяйственных предприятий региона, так как эта культура, с одной стороны, хороший предшественник для других сельскохозяйственных культур, с другой – сможет обеспечить повышение рентабельности деятельности предприятия.

Необходимо учитывать и то обстоятельство, что сельхозтоваропроизводители в рыночных условиях будут заниматься производством продукции только в том случае, если она приносит необходимую рентабельность. Авторами были изучены показатели экономической эффективности возделывания сои в ЦЧР и др. регионах России. Исследования показали, что в условиях ЦЧР в зависимости от урожайности (12, 15, 20 ц/га) рентабельность возрастает с 40 до 111% соответственно. В условиях Краснодарского края при урожайности 20 ц/га обеспечивается рентабельность более 100%. Это значительно выше рентабельности производства сахарной свеклы, особенно в условиях Белгородской области, и примерно на уровне рентабельности подсолнечника, производство которого, как известно, ограничено рамками агротехнических требований к севооборотам. Расчеты показали возможность увеличения посевных площадей под соей во многих административных районах Белгородской области. При этом возможно сокращение посевной площади подсолнечника. Посевная площадь зерновых культур в перспективе возрастет за счет сокращения площади под кормовыми культурами в следствие повышения их урожайности.

Возможно использование сои и для производства белково-витаминно-минерального концентрата (БВМК), который в больших объемах в настоящее время закупается за границей. Богатыми и доступными источниками белка для такой добавки могут служить такие белковые культуры как соя, люпин, горох, нут, рапс.

Таблица 4

Планируемая емкость рынка соевого шрота на перспективу

Показатели	Годы			
	2017	2018	2019	2020
Планируемая емкость рынка Группы ЭФКО» в ЦФО, тыс. т	211	272	272	272
Удельный вес Группы в рынке ЦФО, %	43,5	54,8	53,5	52,4
Планируемая емкость рынка Группы ЭФКО» в ЮФО, тыс. т	25	36	36	36
Удельный вес Группы в рынке ЮФО, %	19,8	28,1	27,7	27,3
Планируемая емкость рынка Группы ЭФКО» в ПФО, тыс. т	25	34	34	34
Удельный вес Группы в рынке ПФО, %	5,3	7,1	6,7	6,4

Группа «ЭФКО» к 2020 году может занять долю рынка в Белгородской области – 100%, в ЦФО – более 50%, производя 342 тыс. т. соевого шрота. Для получения данного объема побочной продукции необходимо будет после полного ввода оборудования в эксплуатацию ежегодно перерабатывать 462 тыс. т сои.

Курс на развитие зернового производства, производства подсолнечника и сои, повлек за собой сокращение посевов сахарной свеклы, ликвидацию отдельных сахарных заводов (Алексеевский сахарный завод), уменьшение объемов производства сахара. Сахарная свекла – культура, которая наряду с другими, является хорошим предшественником, и сокращение ее посевов несет определенные риски для региона. Однако при принятии стратегии развития региона, необходимо руководствоваться вышеперечисленными методическими подходами и выбирать более приоритетные направления развития.

Стратегия должна быть основана на понимании важнейших проблем развития, оценке ресурсного потенциала региона и сопряженных рисков, выработке способов решения наиболее острых и важных проблем, активизации потенциальных «зон роста» региональной экономики и направлена на обеспечение высоких темпов экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Меделяева З.П. Концептуальные подходы к обоснованию стратегии развития региона / З.П. Меделяева, О.А. Барулева, И.И. Босая // Гуманизация образования: научно-практический журнал. – Сочи, 2014. – №4.
2. Стратегия развития масложирового подкомплекса регионального АПК: монография / З.П. Меделяева, И.И. Босая. – Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2016. –152 с.

Приложение 1.
Таблица 2

Расчет потребности в зернофураже для животноводства Белгородской области и ЦФО

Показатели	Расход конц.кормов на единицу продукции, корм. ед.	Потребность на запланированные объемы продукции, тыс. т корм. ед.	Всего требуется, тыс. т							
			фуражное зерно						соевый шрот	подсолнечный шрот
			ячмень	пшеница	горох	кукуруза	соя	др. зернозлаковые		
ЦФО										
Свиноводство	3,12	4240,1	2459,3		424,0	424,0	296,8	212,0	127,2	296,8
Птицеводство										
в т.ч. мясное	1,53	2581,1	464,6	413,0		1291,0	206,5	206,5	258,1	
яичное	1,35	9560,7	1051,6	5545,2		1434,1	382,4		286,8	860,4
Мясо крупного рогатого скота	3,00	5762,0	2304,8	2016,7		288,1				1152,4
Молоко	0,33	6600	2310,0	3168,0	198,0	132,0		462		330,0
Итого			8590,3	11142,9	622,0	3437,2	885,7	880,5	672,1	2639,6
Белгородская область										
Свиноводство	3,12	2352,5	1368,6		235,3	235,3	164,7	117,7	70,6	164,7
Птицеводство										
в т.ч. мясное	1,53	1055,7	190,0	63,3		527,9	84,5	84,5	105,6	
яичное	1,35	2515,1	276,7	1458,8		377,3	100,6		75,5	226,4
Мясо крупного рогатого скота	3,00	93,0	37,2	32,6		4,4				18,6
Молоко	0,33	201,3	70,5	96,6	6,0	4,0		7		10,1
Итого			1943,0	1651,3	241,3	1148,9	349,8	209,2	251,7	419,8

Бачурин А.Л.

**ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ**

Под конкурентоспособностью товара понимается более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик, затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка. Конкурентоспособным считается товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя [6].

Товар с низким качеством может быть конкурентоспособен при соответствующей цене, но при отсутствии какого-либо свойства он потеряет привлекательность вообще [6].

Рассмотрим основные факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции, на примере деревянного домостроения.

В последнее время значительно увеличился интерес к малоэтажному деревянному строительству в России. С появлением новых строительных материалов, технологий, инженерного оборудования малоэтажное деревянное строительство получило большое развитие.

Дерево – материал традиционный и современный. На какое-то время оно уступило свои позиции бетону, кирпичу и другим материалам. Сегодня же дерево вновь занимает ведущее место при возведении частных жилых домов, коттеджей. Запасы древесины относительно быстро и естественно восстанавливаются, поэтому применение древесины в строительстве решает задачу устойчивого развития общества.

Огромное внимание лесопромышленники уделяют развитию деревообрабатывающих технологий, совершенствованию техники для обработки древесины, разрабатываются современные приемы распила древесины различных пород, методы ее сушки и точной безотходной обработки, соединения и склеивания деталей.

Среди основных факторов конкурентоспособности деревянных домов можно выделить следующие:

- 1) стоимость объекта деревянного домостроения;
- 2) конструктивная прочность;
- 3) затраты на эксплуатацию;
- 4) архитектура и дизайн;
- 5) быстрота возведения;
- 6) экология.

Рассмотрим данные факторы более подробно.

В качестве первого фактора можно рассматривать стоимость объектов деревянного домостроения.

На стоимость строительства влияют следующие факторы:

- 1) длительные сроки согласования и коррупция
- 2) отсутствие собственных финансовых средств у предприятий, высокий уровень рисков кредитования строительства
- 3) несовершенство конкурсных процедур, тендеров, частая замена подрядчиков
- 4) ошибки в проектировании, низкое качество сметной документации, внесение изменений в проекты и сметы в ходе строительства
- 5) рост цен на сырье, электроэнергию, на перевозки грузов, большое количество фирм-перекупщиков, монополизация отдельных секторов производства строительных материалов.

На стоимость строительства деревянного дома влияет правильное планирование. Приступая к проектированию, необходимо сформировать планировочные решения, определиться с площадью застройки, выбрать материалы. Грамотно составленный план, содержащий архитектурные, планировочные, инженерные решения, спецификацию материалов, позволяет сделать предварительный подсчет стоимости работ, оптимизировать затраты на строительство дома.

Отсутствие проектного документа может привести к удорожанию строительства, непредвиденным ситуациям. Тогда как наличие проекта минимизирует затраты, перерасход материалов, повышает безопасность здания.

Также на формирование стоимости влияет покупательская способность населения и платежеспособный спрос.

Важно насколько развито ипотечное кредитование, которое обеспечивает возможность купить дом без больших денежных накоплений, равных стоимости дома.

Для подмосковного рынка имеет значение месторасположение строящего дома – удаленность от МКАД, развитость инфраструктуры, безопасность поселка, наличие охраны, доступность транспортных узлов, экологическая обстановка.

Подводя итог вышеперечисленному, на формирование стоимости объектов деревянного домостроения оказывают макроэкономические факторы: стабильность в политической, социально-экономической деятельности страны; особенности строительного производства: технология производства, себестоимость строительства, месторасположение стройки, предпочтения покупателей и т.д.

Следующим фактором является конструктивная прочность строения, которая

характеризует надежность и долговечность дома.

Дома из массивной древесины подразумевают дома из бревен и брусов: оцилиндрованное бревно в заводских условиях, рубленое бревно, цельный брус и клееный брус. В последнее время при строительстве элитных домов популярным становится клееный брус, состоящий из склеенных между собой дощечек (ламель). Такой брус отличается высокой устойчивостью к внешним воздействиям [4].

В домах, построенных каркасной технологией, несущую опорную конструкцию (каркас) изготавливают из прочной древесины, пропитанной огнезащитными и биологическими составами. Каркас обшивают влагостойкой фанерой, а внутреннее пространство стен и перекрытий заполняется утеплителем по выбору заказчика.

Панельные дома представляют собой быстровозводимую технологию. Основными элементами такой технологии являются рамочная конструкция, обшивка и прослойка для стен. Комплектация всего необходимого производится на заводе, а на месте лишь осуществляется сборка составных частей. Затем происходит внутренняя и внешняя отделка [1].

Еще одним фактором может служить затраты на эксплуатацию дома.

В настоящее время стоимость проекта определяется только по тем издержкам, которые формируются на стадии проектирования и строительства, а последующие эксплуатационные затраты, зачастую значительно превышающие расходы на строительство объекта, не учитываются.

Разумным было бы заплатить больше при возведении объекта, построить более качественное сооружение, чтобы сэкономить на будущих расходах при его использовании.

В настоящее время для деревянного домостроения немаловажным параметром является теплопроводность деревянных домов, которая позволяет сэкономить средства на обогреве помещения [2]. Так, например, дома из цельного бруса обладают меньшей теплопроводностью, чем дома, выполненные по каркасной технологии.

Четвертым фактором, влияющим на комфортность проживания, является архитектура и дизайн дома. В процессе проектирования дома происходит выбор дизайна, определение этажности дома, архитектурно-строительные решения. От дизайна и архитектуры дома часто зависит психологический комфорт и душевное состояние проживающих.

Пятым критерием является быстрота возведения. Большинство технологий требуют 1-1,5 года усадки дома (бревенчатый способ), когда строительство по современным технологиям (клееный брус) происходит за 2-3 месяца.

В качестве последнего критерия будем рассматривать экологичность дома. В российской практике все больше и больше покупателей обращают внимание на экологичность материалов, из которых возведен дом.

Рассчитаем конкурентоспособность различных деревянных домов дифференциальным методом. Исходные данные представлены в таблице № 1. е 1. За образец принят дом из клееного бруса.

Таблица № 1

Исходные данные

Варианты домов	Технические и экологические факторы			Экономические факторы	
	Конструктивная прочность	Быстрота возведения (месяцы)	Экология	Цена, руб./м2	Расходы на эксплуатацию в год, руб.
1. Дом из оцилиндрованного бревна	4,3	12	80	16290	11400
2. Дом каркасной технологии	3,2	2	50	15590	15300
3. Дом из профилированного бруса	4,5	2	80	17890	10500
Образец (Дом из клееного бруса)	4,5	2	60	26000	10250

Расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле 1 [6]:

$$Q_i = P_i / P_{i0} \quad (1),$$

где Q_i – показатель конкурентоспособности по i -му параметру;

P_i – величина i -го параметра товара;

P_{i0} – величина i -го параметра товара для товара-эталона.

Рассчитаем единичные параметры по каждой модели по техническим параметрам:

Для дома из оцилиндрованного бревна:

$$Q_1 = 4,3/4,5 = 0,91; \quad Q_2 = 12/2 = 6; \quad Q_3 = 80/60 = 1,33;$$

Для дома каркасной технологии:

$$Q_1 = 3,2/4,5 = 0,71; \quad Q_2 = 2/2 = 1; \quad Q_3 = 50/60 = 0,83;$$

Для дома из профилированного бруса:

$$Q_1 = 4,5/4,5 = 1; \quad Q_2 = 2/2 = 1; \quad Q_3 = 80/60 = 1,33;$$

По техническим и экологическим факторам все дома, за исключением дома из профилированного бруса, неконкурентоспособны.

Дом каркасной технологии уступает по конструктивной прочности (0,71) и экологии (0,83) и наравне по скорости возведения (1).

Дом из оцилиндрованного бревна уступает по скорости возведения в 6 раз (6), по конструктивной прочности (0,91), и лишь превосходит по экологии (1,33).

Конкурентоспособным выявлен дом из профилированного бруса. Он наравне по скорости возведения (1), по конструктивной прочности (1) и превосходит по экологии (1,33).

Рассчитаем единичные параметры по каждой модели по экономическим параметрам:

Для дома из оцилиндрованного бревна:

$$q_1 = 16290/26000 = 0,63; \quad q_2 = 11400/10250 = 1,11;$$

Для дома каркасной технологии:

$$q_1 = 15590/26000 = 0,71; q_2 = 15300/10250 = 1,49;$$

Для дома из профилированного бруса:

$$q_1 = 17890/26000 = 0,69; q_2 = 10500/10250 = 1,02.$$

По экономическим факторам строительство всех домов является конкурентоспособными, а по расходам на эксплуатацию наиболее близок к образцу только дом из профилированного бруса (1,02).

ЛИТЕРАТУРА

1. Все о строительстве деревянного дома. От фундамента до крыши. – Минск: Харвест, 2013
2. Древесиноведение и лесное товароведение: учебник для студ. сред. проф. образования / Уголев Б.Н. – М.: издательский центр «Академия», 2010
3. Журнал «Дерево.ру» №1 2013
4. Ильина Е.А., Мартемьянов М.Л., Строим загородный дом. – М.: Экспо, 2014
5. Информационно-аналитический журнал «Жилищная экономика» 1/2 (25/26) 2015 «Оценка современного состояния и тенденции развития в России малоэтажного деревянного жилищного строительства» Панкратов Е. П., Бачурин А.Л.
6. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А. Г. Мокроносов, И. Н. Маврина. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194, [2] с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Лебедева Ю.С.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

На сегодняшний день человечество вступило в постиндустриальную эпоху. Возможности интернета огромны. Как следствие для регулирования электронного бизнеса во многих странах были приняты законы, направленные на поддержку «интернетизации» населения. Технологические возможности World Wide Web позволяют сегодня фирмам создавать в Интернете своеобразные представительства - WWW-офисы. Информационные системы начали оказывать существенное влияние на прибыльность компаний, их конкурентоспособность и привлекательность для клиентов. Создание интернет-магазина помогает компании завоевать или укрепить свои позиции на рынке товаров и услуг, увеличить клиентскую базу и повысить популярность бренда. Иными словами, создание интернет-магазина приносит владельцам реальную прибыль. Тем не менее, научно-обоснованная концепция и методы оценки экономической эффективности интернет-магазина в специальной литературе не разработаны.

Для того чтобы охарактеризовать и выразить количественно эффективность интернет-магазина в области его функционирования, нужно ввести понятие специфического критерия экономической эффективности, иначе говоря специфического критерия. Говоря о нормальной работе предприятия онлайн-торговли, следует учитывать различные факторы, связанные с организацией интернет-магазина с точки зрения маркетинга, программно-технической обеспеченности, функциональности, клиентского сервиса и т.д. Для того чтобы вывести конечное количество критериев, сформулируем необходимые условия их существования. Задача специфических критериев — проиллюстрировать характерную составляющую в деятельности интернет-магазина, оказывающую влияние на его экономическую эффективность в целом. Это определение рассматривается как достаточное условие существования критерия, которое можно назвать условием уникальности. А степень «конкретного влияния» критерия на общую экономическую эффективность веб-магазина — удельным весом критерия, измеряемым в процентах.

Необходимым условием существования критерия является его независимость от других критериев (условие независимости). Используя описанные условия уникальности и независимости, можно сформулировать девять специфических критериев экономической эффективности интернет-магазина. Значения специфических критериев могут варьироваться от 0 до 100. Значение критерия в диапазоне от 85 до 100 единиц — отличное, от 70 до 84 — хорошее, от 55 до 69 — нормальное, до 54 — критическое.

Критерий пользовательской доступности.

Этот критерий учитывает степень «дружественности» интерфейса, доступности меню и навигации, сбалансированности дизайна веб-страниц. Обозначим критерий пользовательской доступности как U (от англ. usability — «удобство пользователя»). Удельный вес критерия пользовательской доступности предлагаем считать равным $aU = 0,07$, или 7%. Это означает, что 7% суммарной экономической эффективности интернет-магазина зависит от сбалансированности дизайна его веб-страниц и логичности интерфейса. Этот и последующие коэффициенты удельного веса специфических критериев были определены из профессионального опыта в области электронной коммерции и последних публикаций об интернет-магазинах.

Критерий интерактивности.

Интернет-магазин в достаточной мере должен быть оснащен интерактивными функциональными элементами. Следует различать товарные и коммуникативные функциональные элементы. К первым относятся: различные виды поиска и выбора товара (по типу, цене, бренду и т.д.), онлайн-сравнение потребительских характеристик продукции, онлайн-калькулятор (например, построение кухни в 3D и последующий расчет ее стоимости или расчет ипотечного кредита по параметрам в интернет-магазине банковского брокера). Ко вторым: форумы, онлайн-консультации, подписка на новости. Товарные функциональные элементы способствуют быстрому формированию покупки, коммуникативные — созданию постоянной аудитории. Обозначим критерий интерактивности как I (от англ. interactivity — «интерактивность»). Удельный вес критерия интерактивности определим как $aI = 0,13$, или 13%. С учетом допущения, что удельный вес товарных функциональных элементов в значении критерия интерактивности — 75%, а коммуникативных — 25%, предлагаем проводить расчет критерия I в соответствии с формулой (1):

$$I = 0,75 \sum p_i + 0,25 \sum c_i \quad (1)$$

где p_i — данный товарный функциональный элемент (от англ. product — «продукт»),

c_i — данный коммуникативный функциональный элемент (от англ. communication — «коммуникация»).

Критерий релевантности.

Этот критерий определяет такую важнейшую характеристику интернет-магазина, как его место в рейтинге по ключевым словам в поисковых системах и тематических каталогах. Абсолютно ясно, что онлайн-магазин, находящийся на первой позиции в рейтинге, привлечет наибольшее количество посетителей и соответственно будет иметь максимальное значение критерия релевантности по данному ключевому слову. В этой статье мы не ставим цели подробно рассказывать о нюансах продвижения сайтов в рейтингах поисковых систем. Мы лишь отметим те принципиальные моменты, которые важны для формирования критерия релевантности. Будем обозначать критерий релевантности как R (от англ. relevancy «релевантность»), а его удельный вес будем считать равным $aR = 0,25$, или 25%, что показывает первостепенную важность релевантности веб-сайта в суммарной экономической эффективности интернет-магазина. Расчет критерия релевантности R следует производить по формуле (2):

$$R=6/(7\sum b_iq_i)+1/(7\sum d_ik_j) \quad (2)$$

где b_i — усредненный удельный вес данной поисковой системы; q_i — усредненный рейтинг интернет-магазина по ключевым словам в данной поисковой системе (для объективной оценки необходимо рассмотреть как минимум пять подобных ключевых слов), который рассчитывается как среднее арифметическое локальных рейтингов по каждому из ключевых слов; d_j — усредненный удельный вес данного тематического каталога; k_j — усредненный рейтинг интернет-магазина в данном тематическом каталоге, рассчитываемый аналогично q_i . Усредненные рейтинги интернет-магазина q_i и k_j следует рассчитывать по 100-балльной системе по следующему принципу: 100 — первое место, 98 — второе место, 95 — третье место, 90 — четвертое место, 85 — пятое место, 84–80 — шестое, седьмое, восьмое, девятое и десятое, 79–0 — места с одиннадцатого по девяностое.

Критерий содержательности.

Этот критерий определяет степень насыщенности сайта магазина тематическим текстовым и графическим контентом. Речь идет об обновляемых новостях и интересных статьях на тему потребительских свойств товаров, полезных советах при выборе продукции и т.д. Эти факторы способствуют формированию постоянной аудитории онлайн-магазина, а также формируют в сознании покупателей и других посетителей положительный образ магазина как актуального и дружественного пространства. Обозначим критерий содержательности как C (от англ. content — «содержание»), удельный вес этого критерия в показателе общей экономической эффективности интернет-магазина будем считать равным $aC = 0,05$, или 5%. Основные характеристики текстового и графического контента, которые следует принимать во внимание при оценке интернет-магазина: качество контента, его актуальность и четкая периодичность его обновления (новости - минимум раз в две недели, статьи - минимум раз в месяц).

Критерий технологичности.

При оценке интернет-магазина по этому критерию следует учитывать факторы: скорость загрузки страниц, оптимальность JavaScript и Flash-объектов, быстродействие и высокая производительность сервера, надежность сервера, технологичность и скорость работы системы управления контентом CMS, качество HTML-кода страниц и корректное их отображение во всех браузерах, отсутствие всплывающих окон и скрытых скриптов. Вот цитата из книги Джейкоба Нильсена об удобстве пользователя: «В 1999 году я измерял время загрузки начальной страницы двадцати ведущих сайтов. Половина из них - десять наиболее посещаемых сайтов в Интернете, другая половина - сайты десяти крупнейших компаний США. Начальные страницы крупнейших корпораций загружались в среднем по 19 секунд, в то время как начальные странички популярных сайтов загружались 8 секунд. Простой обзор показал, что сайты с хорошим трафиком более чем в два раза быстрее созданных крупными, знаменитыми компаниями, ориентирующимися на старый стиль экономики. Я могу доказать, что причина все в том же: такие результаты получились из-за того, что половина исследуемых мною сайтов быстрые, в связи с этим у них большой трафик» [3]. Обозначим критерий технологичности как T (от англ. technology — «технология»). Удельный вес технологичности интернет-магазина в общем показателе его экономической эффективности составляет $aT = 0,13$, или 13%.

Критерий лояльности покупателей.

Экономическая эффективность интернет-магазина в значительной мере зависит от лояльности покупателей, которая складывается из следующих составляющих: офлайн-лояльность к бренду одноименного магазина (сети магазинов), лояльность к брендам предлагаемой продукции, наличие системы лояльности покупателей (дисконтные и бонусные программы по картам), наличие базы постоянных клиентов и CRM-модуля в системе управления контентом интернет-магазина. Обозначим критерий лояльности покупателей как L (от англ. loyalty — «лояльность»). Рекомендуем принять удельный вес критерия L за $aL = 0,13$, или 13%.

Критерий сервиса.

При рассмотрении экономической эффективности интернет-магазина следует отдельно учитывать уровень клиентского сервиса. Это немаловажная составляющая успешной деятельности предприятия электронной торговли, она складывается из следующих позиций: оперативная доставка товара, имеющегося в наличии (минимальный срок доставки — следующий день); доброжелательность телефонных операторов, ведущих заказы; профессионализм экспедиторов, осуществляющих доставку. Обозначим критерий сервиса клиентов как S (от англ. service — «услуга», «сервис»). Удельный вес этого критерия в общем показателе экономической эффективности интернет-магазина будем считать равным $aS = 0,10$, или 10%.

Критерий маркетинговой активности.

Этот критерий обуславливает широту и качество применяемого интернет-магазином маркетингового инструментария с целью стимулирования сбыта продукции. Рассматривая инструменты маркетинга в контексте онлайн-коммерции, следует принимать во внимание следующее: учет интересов целевой аудитории, широту ассортимента продукции, наличие распродаж и специальных предложений, потребительских акций и бонусов (например, при условии крупной покупки доставка бесплатно), предоставление рассрочки по оплате товара и возможности приобретения в кредит и т.д. Немаловажным фактором является привязка маркетинговых предложений интернет-магазина к актуальным событиям во внешнем мире. Талантливый директор по маркетингу всегда сможет связать выборы президента и распродажу электрочайников с проходящими Олимпийскими играми [5]. К сожалению, российские интернет-магазины больше похожи на вещь в себе и полностью оторваны от знаковых событий, происходящих в жизни их целевой аудитории. Безусловно, мы не принимаем во внимание тривиальных поздравлений с праздниками. В качестве обозначения критерия маркетинговой активности будем использовать литеру М (от англ. marketing — «маркетинг»). Его удельный вес составляет $a_M = 0,20$, или 20%.

Критерий внешнего воздействия.

Это специфический критерий, который выражает внешнюю негативную обстановку на рынке и/или в стране в целом, непосредственно касающуюся деятельности данного интернет-магазина: выход на рынок компании-монстра, изменение законодательства, форс-мажорные обстоятельства, провокация и т.д. Обозначим критерий внешнего воздействия как Е (от англ. external — «внешний»). Поскольку наличие этого критерия имеет негативный характер, то и оцениваться он будет по обратному принципу: $E = 0$ — внешние условия отличные, $E = 100$ — внешние условия невозможные для существования интернет-магазина.

Чтобы получить объективную картину эффективности работы интернет-магазина, выраженную в количественном эквиваленте, необходимо использовать комплексный критерий экономической эффективности, или критерий Шердани, названный так в честь его разработчика. Этот критерий обозначается SH (от Sherdani) и рассчитывается по формуле (3):

$$SH = \sum a_i SC_i - E_i \quad (3)$$

где a_i — удельный вес текущего специфического критерия (следует обратить особое внимание на тот важный факт, что $a_i = 1$), SC — данный специфический критерий, E — критерий внешнего воздействия.

Сформулированные девять специфических критериев экономической эффективности интернет-магазина охватывают весь необходимый комплекс параметров, необходимых для объективной оценки конкурентоспособности интернет-магазина. Критерий Шердани — это действенный инструмент оценки экономической

эффективности коммерческих интернет-ресурсов, позволяющий сравнивать работу онлайн-предприятий между собой, даже если они функционируют в разных сегментах рынка. В добавление к этому критерий Шердани — это средство прогнозирования оборота коммерческого интернет-предприятия, позволяющее рассчитывать будущую прибыль методом интерполяции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артур Вельф. Азбука электронного торговца // Деньги. — 2008. — №2 (659).
2. Данько и др. Электронный маркетинг: Учеб.пособие / Под ред. Т.П. Данько, Н.Б. Завьяловой, О.В. Сагиновой. - М.: Инфра-М, 2003. - 377 с.
3. Джейкоб Нильсен. Веб-дизайн. — СПб.: Символ-Плюс, 2000.
4. Климченя Л.С. Электронная коммерция: Учеб. пособие. - Мн. Выш. шк., 2004. - 191с.
5. Майкл Причинелло. Голый PR. — СПб.: Крылов, 2004.
6. Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс. СПб.: Питер, 2001 -208 с.

Баранников А.Л.

КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Поставив на службу телекоммуникационные и глобальные компьютерные сети, человечество не предвидело, что возможности этих технологий будут использованы для злоупотребления. Не только люди, но и целые государства, могут стать жертвами преступников, орудующих в виртуальном пространстве. Безопасность тысяч пользователей оказывается в зависимости от нескольких преступников. При росте пользователей компьютерной сети,

пропорционально растет и количество совершаемых в киберпространстве преступлений.

Рост информационных технологий в России, как и во всем мире, обусловил не только быстрое развитие и эффективное применение информационных сетей в предпринимательской деятельности и в повседневной жизни, но и рост новых угроз. Информационно-коммуникационные технологии внедряются и развиваются гораздо быстрее, чем законодатели и правоохранительные органы могут реагировать на этот рост.

С момента, когда сеть Интернет стала доступна широкому кругу пользователей и до момента, когда угроза преступности в информационных сетях стала очевидной, прошло достаточно времени, чтобы разрыв между развитием цифровых технологий и разработкой механизмов их регулирования, особенно в сфере борьбы с электронными посягательствами, создал правовой вакуум. Этот разрыв не уменьшается и по сей день, обуславливая появление новых проблем защиты компьютерных сетей и их пользователей от посягательств, новых способов совершения преступлений, а также их рост.

При этом проблема преступности в глобальных информационных сетях имеет два компонента. Во-первых, появляются новые преступления, такие как нарушение целостности, доступности и конфиденциальности электронных данных, объектом которых являются новые охраняемые законом интересы, возникшие в связи с развитием информационных технологий. Во-вторых, глобальные информационные сети используются для совершения деяний, уже криминализованных в законодательстве многих государств, таких как хищение имущества, распространение детской порнографии, нарушение тайны частной жизни, и др. В связи с этой двойственностью возникает вопрос о дефиниции «киберпреступности» как явления, включающего как «традиционные» преступные деяния, совершенные с помощью новых технологий, так и деяния, направленные на новые объекты посягательств.

Ряд авторов указывает, что киберпреступность — это растущая индустрия, которая наносит вред торговле, конкурентоспособности и инновациям. Термин «киберпреступность» стал применяться в зарубежной печати в начале 60-х годов XX в. В это же время были установлены первые случаи правонарушений, совершенных с использованием электронно-вычислительных машин (ЭВМ). В 90-е годы прошлого столетия получившая широкое распространение сеть Интернет, ее технологические возможности привели к динамичному росту количества пользователей Сетью. Отметим, что интерес к Интернету возник сразу же, причем достаточно масштабно. Виртуальные особенности интернета стали широко доступны в различных странах. Сегодня применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) на базе Интернета приобрело глобальный характер. Однако научно-технический прогресс породил и серьезные проблемы. Спортивный фактор на начальном этапе у продвинутых в IT-технологиях интеллектуалов стал все чаще проявляться в стремлении обогатиться путем

незаконного снятия (перевода) денежных средств с использованием электронных технологий. Началось активное формирование особой категории правонарушителей, получивших название «хакеры» («хакер» - от англ. hack - разрубать). Сегодня термины «хакер», широко употребляются в значении взлома защиты компьютерных систем высококвалифицированными IT-специалистами. Таким образом, «хакер» - это злоумышленник, использующий глубокие знания о компьютерах, их программном обеспечении, о возможностях сети Интернет для осуществления несанкционированных, в том числе вредоносных, действий в компьютерных сетях, в частности, для «взлома» компьютерных систем и хранящихся на них данных путем написания и распространения в этих целях вредоносных программ¹. В связи с постоянным ростом киберпреступности, масштабностью причиненного ею ущерба для физических и юридических лиц, в том числе для поставщиков услуг, такие преступления представляют серьезную угрозу для общества, а борьба с ними является серьезной проблемой для правоохранительных органов, особенно в части, касающейся оперативного установления злоумышленников, самого факта и места совершения преступления, а следовательно, и юрисдикции². В целях определения комплексного понятия «киберпреступность», с учетом современных реалий, рассмотрим и выделим основные признаки, ее характеризующие. Если говорить в общих чертах, сегодня для совершения киберпреступления необходимы, как правило, компьютер, современное его программное «хакерское» обеспечение, сеть Интернет (Интранет) и, конечно, продвинутый в IT-технологиях человек, имеющий необходимые технические средства и высокопрофессионально владеющий соответствующими IT-навыками. При этом подчеркнем, что сегодня техническими возможностями компьютеров, их программным обеспечением, сетью Интернет, возможностями мобильной связи стремятся воспользоваться все большее количество криминальных элементов и их число с каждым часом возрастает. На трансграничном информационном пространстве, можно сказать, «не покладая мозгов и рук», сегодня трудятся не только хакеры, но и различного рода мошенники, вымогатели, рэкетеры, террористы, сутенеры, педофилы, торговцы людьми, оружием, наркотиками. Кстати, киберпреступления ими совершаются различными способами, и особенно широко - с применением вредоносного программного обеспечения. По данным «Лаборатории Касперского», ежедневно появляется до 70 тыс. вредоносных программ. Зачастую они используют новые методы «заражения», скрывая свое присутствие в системе, стремясь действовать в обход защиты. За последний год в 96% российских компаний фиксировались инциденты в области IT-безопасности. Больше половины опрошенных специалистов признали факт потери данных

1 Разумный Е. Киберпреступники в списках не значатся. газета «Ведомости». Электронный ресурс: <http://www.vedomosti.ru/technology/articles/2015/02/06/kiberprestupniki-vspiskah-veznachatsya> // Дата обращения: 20.07.2016 г.

2 Киберпреступность: понятие, состояние, уголовно-правовые меры борьбы/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.dissercat.com/content/kiberprestupnost-ponyatie-sostoyanie-ugolovno-pravovye-mery-borby>.

в результате заражения вредоносным программным обеспечением (ПО). Наиболее часто IT-специалисты сталкиваются с вирусами. В список актуальных угроз также входят спам, фишинг, сетевые атаки на инфраструктуру компаний (включая целевые и DDoS-атаки), а также потенциально опасные уязвимости в программном обеспечении. При этом чаще всего инциденты в области IT-безопасности приводят к потере данных о платежах (13%), интеллектуальной собственности (13%), клиентских баз (12%) и информации о сотрудниках (12%)³.

Количество преступлений экономической направленности, совершенных с использованием электронных средств, возрастает, а их способы становятся все более изощренными. По подсчетам компании Symantec, совокупные «заработки» киберпреступников составляют до 114 млрд. долл. в год. Побочные убытки, связанные с кибератаками (простой оборудования, затраты времени и пр.), дополнительно оцениваются еще в 274 млрд. долл. Таким образом, общий ущерб в мировом масштабе может равняться порядка 388 млрд. долл. в год. В то же время оборот на глобальном рынке, связанный с трафиком марихуаны, кокаина и героина, составляет около \$288 млрд⁴. Для сравнения укажем, что представители ассоциации США по защите авторских прав отмечают, что мировая промышленная индустрия из-за пиратских атак в последние годы теряет до 250 млрд. долл. в год. Число таких правонарушений в мире ежегодно превышает 336 тыс⁵. Кстати, полный объем теневого рынка, основанного на применении, в частности, бот-сетей, оценить крайне сложно, поскольку они глубоко законспирированы и могут в неактивном состоянии находиться продолжительное время. Разветвленная трансграничная бот-сеть с использованием хакерских технологий может создаваться и расширяться многие месяцы и даже годы. Кроме того, Symantec отмечает, что в 2015 году жертвами киберпреступников стали 500 млн. человек. В ловушки злоумышленников попадают 14 человек каждую секунду, или более 1 млн. человек в сутки. Наибольшему риску быть обманутыми подвержены владельцы мобильных телефонов и смартфонов в возрастной группе 18 - 31 год. Примерно две трети, или 69% взрослых пользователей Интернета, хотя бы раз в жизни сталкивались с мошенниками. Около 10% взрослых веб-пользователей становились жертвами телефонных мошенников⁶.

Наиболее привлекательной мишенью киберпреступников является интернет-банкинг. Цели злоумышленников по отношению к банковским учреждениям, как свидетельствует анализ сложившейся практики, можно подразделить на следующие: незаконное обогащение путем несанкционированного снятия денежных средств, вымогательство в

3 Синцов А. / Электронный журнал консалтинговой компании в области информационной безопасности Digital Security. Безопасность банк-клиентов. Электронный ресурс: http://dsec.ru/ipm-research-center/article/bezopasnost_bank_klientov// Дата обращения: 20.07.2016 г.

4 Обзор: Средства защиты информации и бизнеса 2014/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cnews.ru/reviews/new/security2014/articles/poteri_mirovoj_ekonomiki_ot_kiberprestuplenij_vyrosli_v_15/

5 URL: <http://www.crime-research.ru/news>.

6 URL: <http://soft.compulenta.ru/632887/>

различных формах, в том числе путем кибершантажа; заказное достижение определенной бизнес-структурой преимуществ в конкурентной борьбе, в качестве мести конкурентам, как способ сокрытия других преступлений и др. В последнее время многим государствам пришлось столкнуться с новыми видами киберпреступлений, такими как манипуляции с компьютерными системами и компьютерный шпионаж, которые трудно «подвести» под действующее уголовное законодательство, поскольку сложно установить и тем более доказать как сам факт такого уголовного деяния, так и государственно-географическое место, и лицо, его совершившее. А отсюда возникают проблемы, касающиеся экстерриториальности и юрисдикционности. В основе большинства киберпреступлений находится мотив наживы. Для незаконного обогащения злоумышленник зачастую стремится получить доступ к информации о клиенте банка, находящейся на электронном носителе. В связи с тем, что киберпреступность имеет трансграничный характер, для эффективного противодействия таким преступлениям необходима организация эффективного взаимодействия различных государств. По мнению заместителя генерального директора ЗАО «Лаборатория Касперского» Чекунова И.Г. : «К киберпреступлению относится любое преступление, совершенное с применением электронных способов и средств. Таким образом, понятие «киберпреступление» не ограничивается только рамками Интернета, оно распространяется на все виды преступлений, совершаемых в информационно-телекоммуникационной сфере... Главными отличительными особенностями киберпреступлений являются: использование высокопрофессиональным IT-специалистом компьютера, его программного обеспечения, сети Интернет. Мотив, в основном, - незаконная нажива»⁷.

В апреле 2016 года Microsoft совместно с компанией Group-IB и Фондом развития интернет-инициатив (ФРИИ) представила результаты исследования «Киберпреступность в России и ее влияние на экономику страны».

В исследовании использовались данные телефонных интервью с представителями 600 компаний, которые провел аналитический центр TAdviser. Это стало второй крупной работой TAdviser для исследования Microsoft: в первый раз центр исследовал планы компаний по переходу с Windows Server 2003 или 2003 R2 на более современное ПО.

В исследовании о киберпреступности в России 58% опрошенных TAdviser – представители сегмента СМБ, 42% - крупные коммерческие компании и государственные структуры. Респонденты представляют следующие отрасли экономики: финансы и страхование, телеком, ИТ, ритейл, FMCG, промышленное производство, транспорт, энергетика и др. В опросе участвовали руководители ИТ, руководители служб информационной безопасности и их заместители. По данным исследования, ущерб экономике России от киберпреступности в 2015 году составил 203,3 млрд руб. или 0,25% от ВВП России. Прямой финансовый ущерб составил 123,5 млрд руб. (0,15% от ВВП России), а затраты на ликвидацию

⁷ Чекунов И. Г. Киберпреступность: понятия и классификация и классификация. / Российский следователь, 2012, N 2

последствий – более 79,8 млрд руб. (0,1% от ВВП России)⁸.

Очевидно, что киберпреступность наносит не только прямой ущерб бизнесу и экономике, но и сдерживает развитие инноваций. Крупные компании из-за ущерба и необходимости ликвидации последствий атак теряют средства на инвестиции в инновации и развитие. Стартапы же, в силу финансовых и технологических причин, оказываются наименее защищенными перед лицом киберугроз. Более того, начинающие предприниматели дольше восстанавливаются после хакерских атак.

О масштабе негативного влияния киберпреступности на развитие инноваций говорит тот факт, что потери от нее составили 22,8% от общей суммы финансирования исследовательской деятельности из бюджета РФ. Так, доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП России в среднем составляют 1,11%, в абсолютных показателях в 2015 году - это 892,58 млрд руб.

Согласно опросу, две трети российских компаний считают, что за последние три года количество киберпреступлений увеличилось в среднем на 75%, а ущерб вырос в два раза. В материалах исследования подчеркивается, что около 60% российских компаний отметили рост числа киберинцидентов на 75%, а размера ущерба - в два раза. При этом в краткосрочной перспективе (три года) респонденты прогнозируют как рост количества инцидентов, так и ущерба от них на 173% и 192% соответственно.

Специалисты Group-IB фиксируют резкое увеличение количества инцидентов с целенаправленными атаками, в первую очередь, на банки, где прямой ущерб исчисляется десятками, а иногда и сотнями миллионов рублей. Можно предположить, что некоторые виды целенаправленных атак, использованных в банках, будут использованы злоумышленниками и в других отраслях. При этом появление новых типов угроз может в корне изменить не только количество инцидентов, но и ущерб от них. Результаты опроса также показали высокую степень осведомленности бизнеса относительно рисков использования нелицензионного программного обеспечения. При этом крупные и государственные компании больше беспокоятся о юридических и финансовых последствиях, в том время как СМБ-компании больше заботят репутационные и технические риски. Компании хорошо осведомлены об угрозах, но в гораздо меньшей мере о методах работы киберпреступников и способах противодействия преступлениям. Как показал опрос, только 19% респондентов считают, что ответственность в борьбе с киберпреступностью должна распределяться между бизнесом, представителями рынка кибербезопасности и государством. Международный опыт показывает, что именно частно-государственное партнерство становится эффективным методом борьбы с высокотехнологичными преступлениями.

Среди эффективных мер по противодействию киберпреступлениям эксперты Group-IB, ФРИИ и Microsoft выделили следующие:

⁸ <http://tadviser.ru/a/312859> (Издание TAdviser принадлежит частным лицам, имеющим много-летний опыт работы в интернете, и никак не связано с участниками ИТ-рынка. Т.е. является абсолютно независимым СМИ.

- повышение уровня киберграмотности (осведомленность об угрозах и способах защиты);
- обязательное раскрытие информации об инцидентах;
- совершенствование как международных процедур взаимной правовой помощи, так и национального законодательства о составах преступлений и процедурах расследования;
- расширение частно-государственного партнерства⁹.

В июле 2016 года созданный Банком России Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (FinCERT) подвел итоги первого года деятельности. В отчете были представлены наиболее распространенные схемы кибермошенничества и способы противодействия злоумышленникам. По данным FinCERT, с июня 2015 года по май 2016 года было зафиксировано более 20 крупных кибератак на платежные системы кредитных организаций. В рамках этих нападений преступники пытались украсть 2,87 млрд рублей. В сотрудничестве с банками и правоохранительными органами FinCERT удалось предотвратить хищение более 1,5 млрд рублей. Таким образом, хакеры смогли похитить около 1,37 млрд рублей у российских банков¹⁰.

Согласно данным ЦБ, наиболее распространенной схемой мошенничества является массовая рассылка по электронной почте писем с вирусом. Вирусы типа Trojan.Downloader могут незаметно для пользователя устанавливать на компьютеры вредоносные программы, другие, например, позволяют злоумышленникам шифровать данные, за их «разблокировку» программа требует оплату.

Еще один распространенный метод мошенничества — SMS-рассылка от имени ЦБ или кредитных организаций. Особенно популярны рассылки с использованием номеров 8-800. Обманутые клиенты банков сообщали злоумышленникам личную информацию, которая использовалась для кражи денег или продавалась другим мошенникам¹¹.

В FinCERT отмечают низкую активность участников информационного обмена, не уведомляющих центр в силу различных причин о факте проведения DDoS-атак. Схемы хищений денежных средств становятся более изощренными. Мошенники быстро совершенствуют свои методы, а применяемые ими технологии модифицируются.

По мнению экспертов, до 30–40% денег, похищенных с карт граждан, хакеры направляют на исследования, цель которых — совершенствование преступных схем. Хакеры начали тратить значительные суммы на исследования, в связи со сменой приоритета - целью мошенников стали коррсчета банков. Исследования преступники заказывают по легальным каналам. По данным ЦБ, в 2015 году объем потерь от кибермошенничества составил 1,14 млрд руб. Треть этой суммы

9 Проект по защите информации от утечек. Риски дистанционного обслуживания. Системы защиты ДБО в крупнейших российских банках для физических лиц. Электронный ресурс: http://www.zecurion.ru/press/smi/CNEWS_60_DBO_Zecurion.pdf // Дата обращения: 20.07.2016 г.

10 http://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/main.asp?Prtid=fincert 18

11 http://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/main.asp?Prtid=fincert 18

инвестирована¹².

Кибермошенники изучают новые технологии, которые позволят им упростить схемы атак. Под прицелом банки и платежные системы с их нововведениями по картам, интернет - и мобильному банку. Хакеры заказывают исследования под видом легальных стартапов, финтехов. Это гигантские суммы на исследования в сфере кибербезопасности. Легальные компании на рынке тратят на исследования в разы меньше. Инвестиции в дальнейшем помогают хакерам проводить такие сложные с технической точки зрения схемы, как атака на банк «Кузнецкий», ущерб от которой составил 500 млн рублей. Это актуально и в связи с тем, что кибермошенники стали переключаться на корсчета банков.

Хакеры инвестируют похищенные суммы в написание вредоносного кода высокого качества; регулярное шифрование исполняемых файлов, дабы скрыть их от антивирусного ПО; покупку и поиск эксплоитов — программ для эксплуатации уязвимостей в самых различных платформах; оплату трафика — заражение компьютеров с целью расширения собственных ботнетов (сетей зараженных компьютеров); каналы по легализации денежных средств¹³.

Координатору атаки достается примерно 40% от похищенной суммы, «заливщику» - он отправляет трояны и иное вредоносное программное обеспечение для взлома счета клиента, информационной системы банка — 10%. 8% получают люди, выводящие украденные деньги (получают карты в отделениях банка или самостоятельно изготавливают карты-клоны для последующего снятия наличных в банкоматах)¹⁴.

По оценкам аналитиков компании Group IB, в 2013 г. русскоговорящие хакеры заработали в России и СНГ \$ 2,5 млрд. Наиболее распространенными способами мошенничества в последние годы стали финансовые и информационные хищения при помощи мобильных технологий. По данным исследования Group IB, 40 % зараженных телефонов имеют привязку к банковскому счету.

Аналогичные данные приводят последние исследования IDC: в 28 % случаях россияне могут столкнуться с зараженным ПО в магазинах мобильных приложений для планшетов и смартфонов¹⁵.

Новый анализ McAfee показал, что стоимость глобального влияния киберпреступности составляет больше, чем ВВП многих стран и по некоторым оценкам доходит до \$ 400 миллиардов. Исследование проводилось центром стратегических международных исследований (CSIS) совместно с McAfee и командой экономистов и экспертов в области интеллектуальной собственности. В докладе отмечается, что потери от киберпреступности только в США достигли \$ 100,4 млрд., что составляет 0,64 % от ВВП

12 http://www.cbr.ru/credit/Gubzi_docs/main.asp?Prtid=fincert 18

13 Киберпреступность XXI века/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://blog.nikolaykofyrin.ru/?p=629>

14 URL: [http://sibac.info/archive/economy/5\(32\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/5(32).pdf) (дата обращения: 20.06.2016)

15 Российский обзор экономических преступлений за 2014 год www.pwc.ru/crimesurvey

страны¹⁶.

Чрезвычайно трудно выяснить точную цифру того, сколько лиц и компаний теряют деньги каждый день в связи с киберпреступлениями, которые могут варьироваться от кражи интеллектуальной собственности до кибер шпионажа. Более богатые страны Европы, Северной Америки и Азии понесли наибольшие потери от киберпреступности. Потери стран G20 оцениваются в \$ 200 млрд. Страна, которой удалось отделаться наименьшими потерями относительно уровня ВВП — Великобритания — 0,16 %, а наиболее пострадавшей страной оказалась Германия — ее потери оцениваются в 1,6 % от уровня ВВП.

Таким образом, последние оценки влияния киберпреступности превысили аналогичные оценки, приведенные в докладе ФБР, где потери США оценивались в \$ 781,8 миллионов. Тенденция роста киберпреступности и тенденция «отставания» социально-правового контроля над ней увязываются в некий порочный круг, разорвать который можно только путем органичного сочетания уголовно-правовых, криминологических и криминалистических стратегий борьбы с этим видом преступлений.

В целях эффективной борьбы с киберпреступностью важна дальнейшая консолидация усилий и органов власти, и бизнес-сообщества, и продвинутых в IT-технологиях пользователей. И не отдельно взятой страны, а всех государств, и особенно передовых в области информационных коммуникационных технологий (ИКТ). Для борьбы с угрозой киберпреступности, которая, безусловно, будет расти с дальнейшим расширением сферы использования информационных технологий, предоставляя все большие возможности для противоправной деятельности как индивидуумам, так и преступным группам, необходимо постоянное международное сотрудничество. Контролировать киберпреступность и бороться с ней на уровне отдельного государства практически невозможно. В настоящее время в формировании международной стратегии борьбы с киберпреступностью задействованы более сорока стран мира, и процесс этот обещает быть достаточно долгим. Принятие международных норм и стандартов должно сопровождаться внесением изменений в национальное законодательство государств. Координация усилий государств необходима для обеспечения быстрого реагирования на развитие компьютерных технологий и принятия соответствующих норм.

16 Киберпреступность: понятие, состояние, уголовно-правовые меры борьбы/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.dissercat.com/content/kiberprestupnost-ponyatie-sostoyanie-ugolovno-pravovye-mery-borby>

ЛИТЕРАТУРА

1. Чекунов И.Г. Киберпреступность: понятия и классификация и классификация./ Российский следователь, 2012, N 2
2. Проект по защите информации от утечек. Риски дистанционного обслуживания. Системы защиты ДБО в крупнейших российских банках для физических лиц. Электронный ресурс: http://www.zecurion.ru/press/smi/CNEWS_60_DBO_Zecurion.pdf // Дата обращения: 20.07.2016
3. Барбашина О.В., Баранников А.Л., Иванова С.П. Электронное обучение: современные тенденции развития образования. В сборнике: Актуальные вопросы обеспечения образовательной и научной деятельности в университете сборник статей. Москва, 2016. С. 9-12.
4. Баранников А.Л., Васильев К.Е., Инновационная деятельность в сфере образования, Статистика и Экономика. 2008. № 2. С. 21-24.
5. Баранников А.Л., Горланов Г.В., Лупашко С.В., Кушлин В.И., Маликова О.И., Мельников Р.М., Никитинский В.Н., Слияния и поглощения компаний и трансформация структуры собственности в России, Москва, Издательство Проспект, 2010, с.157.
6. Богоутдинов Б.Б., Балаханова Д.К., Баранников А.Л., Иванова С.П. Проблемы доступа малого бизнеса к банковскому капиталу. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 4 (88). С. 65-70.
7. Баранников А.Л., Данилина М.В., Багратуни К.Ю., Программы поддержки предприятий в РФ, Компетентность. 2016. № 4 (135). С. 33-39.
8. Баранников А.Л., Данилина М.В., Багратуни К.Ю., Программы поддержки предприятий в РФ, Компетентность. 2016. № 5 (136). С. 16-21.
9. Баранников А.Л., Иванова С.П., Кулыгина О.И., Грибкова О.В., «Использование информационно-правового обеспечения в научной и образовательной деятельности при реализации профиля подготовки «Антикризисное управление»». Сборник: Использование информационно-правового обеспечения в научной и образовательной деятельности М.: Изд-во РЭА им. Г.В. Плеханова, 2016. – 248 с.
10. Проект по защите информации от утечек. Риски дистанционного обслуживания. Системы защиты ДБО в крупнейших российских банках для физических лиц. Электронный ресурс: http://www.zecurion.ru/press/smi/CNEWS_60_DBO_Zecurion.pdf // Дата обращения: 20.07.2016 г.
11. Безопасность банк-клиентов. Электронный ресурс: http://dsec.ru/ipm-research-center/article/bezopasnost_bank_klientov// Дата обращения: 20.07.2016 г.
12. Киберпреступность XXI века/ [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://blog.nikolaykofyrin.ru/?p=629>.

Жаркова С.Л., Дмитриев В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях анализ деловой активности позволяет сформировать наиболее полное представление о деятельности организации, поскольку деловая активность в разной степени затрагивает почти все аспекты деятельности компании, в том числе организационно-экономические (производство, оказание услуг, торговля, строительство и др.) и учетные (текущая, инвестиционная и финансовая) составляющие. В частности, уровень деловой активности оказывает неоспоримое влияние на такие важные характеристики деятельности организации, как финансовая устойчивость, кредито- и платежеспособность, инвестиционная привлекательность, конкурентоспособность и др. Кроме того, комплексный анализ деловой активности позволяет спрогнозировать вероятные направления развития анализируемой фирмы, а также ее перспективы и возможности в условиях конкурентного рынка.

Деловая активность организации - это способность к достижению экономического роста, прибыльности и финансовой устойчивости, конкурентоустойчивости, рациональной организации и управления, а также эффективного использования материально-технических, трудовых, финансовых, технологических и информационных ресурсов.

Вопросами управления деловой активностью организации интересовались многие учёные в области учета, анализа и аудита. Однако, по нашему мнению, по сей день существует потребность в совершенствовании прикладных основ тематического анализа, это вызвано, во-первых, отсутствием единого системного подхода к оценке деловой активности и, во-вторых, высокой практической значимостью и востребованностью экономически обоснованных и легко интерпретируемых показателей и индикаторов деловой активности фирмы.

Существующая потребность в совершенствовании механизма управления деловой активностью организации определила необходимость разработки методики ее оценки. Предлагаемая методика отражает количественные и качественные

показатели, характеризующие воздействие как внутренних, так и внешних параметров. Данные показатели и их структура представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 - Методика оценки деловой активности с помощью количественных и качественных показателей

Согласно предложенной методике все количественные и качественные показатели деловой активности заменяются одним общим показателем, представляющим собой комплексную оценку, состоящую из комбинации взаимозаменяемых показателей. Полученное значение комплексной оценки будем называть комплексным коэффициентом деловой активности.

Преимуществом комплексной оценки является возможность сравнивать и ранжировать любое количество объектов, в результате выявлять как наилучший, так и наихудший объект, а также выяснять насколько один объект лучше или хуже другого. Комплексная оценка является также средством обобщения результатов анализа, с ее помощью любое количество разных по смыслу показателей заменяется единственным интегральным показателем, характеризующим объект анализа.

Обращаем внимание на то, что и количественные, и качественные показатели деловой активности имеют свой собственный обобщающий показатель. Количественные показатели деловой активности, предлагается анализировать на основе метода нормирования. Согласно этому методу, значения показателей нормируются относительно максимального и минимального значений следующим образом:

$$x_{ij} = \frac{a_{\min j} - a_{ij}}{a_{\min j} - a_{\max j}},$$

где $a_{\min j}$ - наименьшее значение/го показателя; $a_{\max j}$ - наибольшее значение j -го показателя.

Тогда формула индивидуального значения комплексной оценки количественных показателей деловой активности имеет вид:

$$КПДА_{кол\ i} = \frac{\sum x_{i1} + x_{i2} + x_{i3} + x_{im} +}{m} \times 100,$$

где $КПДА_{кол\ i}$ – комплексный показатель количественной оценки деловой активности i -го объекта; x_{ij} - значение j -го показателя i -го объекта; m – количество критериев оценки каждого из объектов. Таким образом, необходимо сформировать таблицу, где представлены описанные ранее показатели оборачиваемости и рентабельности, их результаты в динамике за несколько лет, определить $a_{ij} = a_{\min j}$ и $a_{ij} = a_{\max j}$, затем выставить пронормированные значения.

Величина $КПДА_{кол}$ варьируется в пределах от 0 до 100. В результате подстановки значений в формулу (2) получаем результат. Рекомендуем рассчитывать показатель в динамике за пять лет.

Далее проводится комплексная оценка качественных показателей с помощью листов опроса. Процедура должна проходить следующим образом: организации необходимо заполнить лист опроса, который должны заполнить не менее трех руководителей структурных подразделений. Результаты опроса оцениваются экспертным путем. Сумма баллов за каждый вопрос представлена в экспертном листе опроса (табл. 1).

Таблица 1

Экспертный лист опроса для измерения качественного показателя деловой активности организации

№	Вопрос, характеризующий качественные характеристики деятельности организации	Вес балла	Варианты ответа
1	На какой стадии развития находится ваша организация?	1	На стадии зарождения
		2	На стадии развития
		3	На стадии зрелости
2	Масштаб вашего предприятия?	1	Малое
		2	Среднее
		3	Крупное
3	Как вы оцениваете инвестиционную привлекательность вашей организации?	1	Низкая
		2	Средняя
		3	Высокая

4	Как вы оцениваете качество производимой продукции и предоставляемых услуг?	1	Низкое
		2	Среднее
		3	Высокое
5	Внедряются ли на вашем предприятии какие-либо инновации?	1	Нет
		2	Да
6	Какую роль в вашей организации играют маркетинговые исследования?	1	Небольшая
		2	Достаточная
		3	Значительная
7	Существует ли у вашей организации рекламная стратегия?	1	Нет
		2	Да
8	Что вы можете сказать о стабильности покупателей и поставщиков вашей организации? (в зависимости от периода и характера деятельности)	1	Всегда меняются
		2	Часто меняются
		3	Стабильно
9	Имеются ли в постоянных партнёрах известные крупные компании?	1	Нет
		2	Да
10	Какой масштаб рынка, на котором функционирует ваша организация?	1	Местный
		2	Региональный
		3	Федеральный
		4	Мировой
11	Как вы оцениваете конкурентоспособность вашей организации на региональном рынке?	1	Низкая
		2	Средняя
		3	Высокая
12	Какова степень вашего влияния на региональный уровень цен?	1	Низкая
		2	Средняя
		3	Высокая
13	Деловая репутация вашей организации?	1	В процессе становления
		2	Улучшилась за последние годы
		3	Всегда была на высоком уровне
14	Как вы оцениваете уровень руководства в вашей организации?	1	Низкий
		2	Средний
		3	Высокий
15	Часто ли происходят изменения в составе персонала?	1	Часто
		2	Иногда
		3	Редко
16	Как вы оцениваете уровень квалификации персонала в вашей организации?	1	Низкий
		2	Средний
		3	Высокий
17	Как вы оцениваете отношения с внутренними партнёрами (акционерами, сотрудниками)?	1	Неудовлетворительные
		2	Средние
		3	Хорошие

18	Как вы оцениваете вашу законопослушность и ответственность?	1	Низкая
		2	Средняя
		3	Высокая
19	Как вы оцениваете вашу социальную ответственность, в том числе экологические программы?	1	Низкая
		2	Средняя
		3	Высокая
20	Оцените уровень деловой активности вашего предприятия	1	Низкий
		2	Средний
		3	Высокий

Формула расчета комплексного качественного показателя деловой активности имеет следующий вид:

$$КПДА_{кач} = \frac{\sum B_i}{n},$$

где КПДА_{кач} – комплексный показатель качественной оценки деловой активности; B_i – бальное значение по i -му респонденту; n – количество респондентов. B – бальное значение по i -му респонденту; n – количество респондентов.

Из формулы (3) и данных таблицы 1 следует, что в роли количественного измерителя качественных показателей использованы баллы, значение которых показывает степень положительного влияния каждой опрошенной компоненты на уровень деловой активности организации. Минимальная сумма баллов, которую можно получить при опросе, равна 20, то есть 20 вопросов по одному баллу за каждый, а максимальная – 58. Для получения более объективного результата необходимо рассчитать среднее значение суммарного балла каждого респондента.

Для расчета комплексного коэффициента деловой активности необходимо учитывать результаты количественных и качественных показателей. Формула комплексного коэффициента деловой активности:

$$КДА = \frac{КПДА_{кол}}{(100 - КПДА_{кач})},$$

В формуле (4) учитывается максимизация количественного и качественного показателей, а также свойства дроби, характеризующие обратную зависимость между частным и делителем. С целью недопущения возможного роста КДА в результате уменьшения качественного показателя, то есть знаменателя, частное представлено в виде разницы.

Нормативное значение комплексного коэффициента деловой активности

находится в промежутке от 0 до 2, что было определено в результате подстановки значений качественного и количественного показателей в формулу (4). Шкала оценок общего уровня деловой активности представлена в таблице 2.

Таблица 2

Шкала значений уровня деловой активности

Категория иерархической шкалы			
Низкая	Удовлетворительная	Средняя	Высокая
<0,5	0,5-1	1-1,5	>1,5

Далее предлагается сравнительная характеристика каждой категории иерархической шкалы уровней деловой активности организаций:

- высокий уровень деловой активности означает абсолютное эффективное использование всех видов ресурсов и ведение хозяйства;

- средний уровень деловой активности характеризует платежеспособность организации, высокую рентабельность производства и прибыльность хозяйственной деятельности;

- удовлетворительный уровень деловой активности связан с наличием некоторых проблем в деятельности организации, однако сохраняется возможность ее улучшения за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств и повышения рентабельности. При этом качественные показатели находятся на допустимом уровне;

- низкий уровень деловой активности характеризует кризисное состояние организации и наличие убытков. Кроме того, компании становится все сложнее удержаться на рынке и оказывать влияние на конкурентов. Эффективность производства не достигается.

Таким образом, описанная методика деловой активности организации универсальна, проста в расчетах и носит универсальный характер. Итоговый показатель - комплексный коэффициент деловой активности, характеризует степень влияния каждого фактора и их динамику, что делает проведенный анализ достаточно полным для сравнения эффективности деятельности разных организаций. Кроме того, модель будет являться актуальной, в том числе при изменении факторов влияния на деловую активность или изменении в отчетной документации организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бариленко В.И. Экономический анализ : учебник / В.И. Бариленко, О.В. Ефимова, Ч.В. Керимова, М.Н. Ермакова. - Москва : КноРус, 2017. - 381 с. - Для бакалавров. — ISBN 978-5-406-05711-7

2. Ефимова О.В. Финансовый анализ - современный инструментарий для принятия экономических решений Учебник. 5-е изд., испр. Рекомендован УМО в качестве учебника для подготовки магистров М.:Омега-Л, 2014 - 351 с.

3. Нацыпаева Е.А. Совершенствование механизма управления деловой активностью предприятия : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Нацыпаева Е.А.; [Место защиты: Саратов. гос. соц.-эконом. ун-т]. - Саратов, 2013. - 191 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/3565.

4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 208 с.

5. Вылегжанина Е. В. Анализ количественных показателей деловой активности российских предприятий // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2015. №2.

6. Гранкин В.Ф., Марченкова И. Н. Многоуровневый факторный анализ показателей деловой активности сельхозпроизводителя // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. №1.

7. Егиян К.А., Погорельская Т.А. Качественные критерии оценки деловой активности предприятия // Kant. 2014. №1 (4).

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Лященко Н.А.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

В экономических отношениях, связанных с финансовым обеспечением деятельности государства, участие физических лиц охватывает большой круг сферы налогообложения. На протяжении всей истории, начиная с возникновения налогов, плательщиками всех податей (натуральных, денежных) являлись граждане, позднее их бремя разделили другие хозяйствующие субъекты. Сегодня факт существования налогов с населения, кроме фискальных потребностей, объясняется необходимостью регулирования уровня доходов граждан.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что наиболее крупными доходными статьями бюджетов являются имущественные налоги с

физических лиц и налоги на доходы населения, уплачиваемые по прогрессивной шкале. Их влияние на реальный уровень жизни физических лиц имеет существенную экономическую и социальную значимость.

Действующее подоходно-имущественное налогообложение в России свой потенциал налогообложения физических лиц еще не реализовало в полной мере, так как не имеет существенного влияния на доходы бюджета страны и социально-экономические проблемы, такие как перераспределение ВВП, расслоение населения, безработица и многие другие.

Анализ структуры доходов бюджета нашей страны, в котором доля налогов физических лиц составляет довольно существенную часть, позволяет сказать, что действующая система налогообложения физических лиц еще не в полной мере учитывает все возможности данных налоговых платежей, международный опыт стран с развитой рыночной экономикой и социально-экономическую ситуацию в стране.

Все налоги, взимаемые с физических лиц в России, можно разделить на федеральные (НДФЛ), региональные (транспортный налог), местные (налог на имущество физических лиц и земельный налог).

Основным налогом, формирующим бюджет (среди подоходно-имущественных), является налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Он исчисляется в процентном отношении от совокупного дохода за вычетом законодательно утвержденных расходов (вычетов). В действующем законодательстве определены разные ставки налога, а именно: по полученным дивидендам налоговых резидентов (9%), по полученным дивидендам налоговых нерезидентов (15%), по всем прочим доходам налоговых нерезидентов (30%) и 13% - основная ставка для налоговых резидентов по совокупному доходу. В 2017 году налог на доходы физических лиц, продолжает оставаться одним из источников формирования налоговых поступлений в бюджет. Его удельный вес в бюджете от поступления подоходно-имущественных налогов составляет от 16% до 20%.

К числу взимаемых в РФ с физических лиц имущественных налогов относятся также налоги на имущество физических лиц, земельный и транспортный. В условиях рыночных отношений, от правильного построения системы взимания налога на имущество физических лиц, этот налог выступает одним из регуляторов эффективного функционирования местного бюджета и органов местного самоуправления. Именно эти два налога (НДФЛ и налог на имущество физических лиц) вызывают не прекращающиеся споры и дискуссии о путях и методах налогового реформирования и подвергаются острой критике со стороны многих авторов.

Изменения порядка определения налогооблагаемой базы по данному налогу исходя из кадастровой стоимости, которая максимально приближена к рыночной стоимости и не учитывает износ и другие рыночные факторы, привела к существенному увеличению налога! Хорошо это или плохо? Для местного бюджета несомненно хорошо! А для граждан, уплачивающих этот налог? Плохо! Так как налог существенно увеличился, несмотря на предусмотренные налоговые вычеты. Что же касается ранее рассматриваемых предложений о введении налога на

роскошь, подразумевающего налогообложение по повышенным ставкам роскошных вилл, дворцов и дорогих апартаментов, они остались только в дискуссиях. Таким образом, достигнуто увеличение налога на имущество физических лиц, а увеличение налоговых поступлений местных бюджетов легло на плечи средних слоев населения.

Правильность принятия данного решения оценивается со стороны государства и со стороны граждан абсолютно по разному. Да и принципы соразмерности, эффективности и социальной справедливости нарушаются.

И все же основным налогом на граждан является налог на доходы физических лиц. Налогообложению данным налогом подлежат все виды доходов, получаемые физическим лицом за налоговый период, вне зависимости от формы его получения (натуральная или денежная) и вида (трудовой и нетрудовой доход). Уплата налога на доходы физического лица производится непосредственно из совокупного дохода физического лица.

Особенностью налога на доходы физических лиц в Российской Федерации является фиксированная ставка налога (13%) вне зависимости от величины доходов, а также наличие исчерпывающего перечня доходов, не подлежащих налогообложению, и наличие фиксированных вычетов, уменьшающих налоговую базу по налогу.

Сравнительный анализ налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации и в развитых европейских странах показывает, что для этих стран (Франция, Германия, Чехия, Швеция и др.) характерны достаточно высокие налоговые прогрессивные ставки, однако это не является тяжелым налоговым бременем для населения из-за широкого спектра налоговых льгот и освобождений от уплаты налога. Для российской системы подоходного налогообложения опыт этих стран оказался бы положительным.

В частности, в РФ уже давно предлагается ввести прогрессивное налогообложение доходов граждан, но предварительно необходимо расширить систему налоговых льгот и освобождений, чтобы поступления от данных видов налогов с физических лиц в бюджет не уменьшились, а наоборот, увеличились. Для НДФЛ необходимо предусмотреть введение необлагаемого минимума, который является основной льготой и не должен затрагивать ту часть дохода, которая обеспечивает поддержание минимального жизненного уровня плательщика и его семьи. Необлагаемый минимум должен соответствовать прожиточному минимуму, исчисленному исходя из цивилизованного потребления товаров и услуг; в настоящее время размер налоговых вычетов является слишком низким, чтобы адекватно отвечать меняющимся экономическим и социальным условиям, а разрыв между группой лиц с наименьшими доходами и с наивысшими доходами колеблется 1 к 25 и более, в то время как разрыва в ставках налогообложения нет. Тем самым основной груз налогового бремени приходится на малообеспеченные слои населения, доля которых в общей массе налогоплательщиков растёт. По нашему мнению возможно ужесточение мер по администрированию налога на доходы физических лиц, в особенности лиц, доходы которых значительно превышают средний уровень, а

также введение повышенной шкалы ставок на сверхдоходы.

Данные налоги, в зависимости от уровня управления, относятся к разным видам. Налог на доходы физических лиц является федеральным налогом, относится к регулирующим налогам, т.е. используется для регулирования доходов нижестоящих бюджетов (субъектов РФ и муниципальных образований) - в виде процентных отчислений по нормативам, утверждаемым в установленном порядке на очередной финансовый год. Транспортный налог относится к региональным налогам, земельный налог и налог на имущество физических лиц относятся к местным налогам. Существующие межбюджетные отношения заключаются в разделении уровней бюджетной системы с четким определением на постоянной основе их обязательств, налоговых доходных источников и полномочий по их регулированию. Однако за последние несколько лет все более ощущается диспропорция в структуре доходов консолидированного бюджета страны, проявляющаяся в централизации финансовых ресурсов на федеральном уровне. По мнению Ерух С.А. «Основной особенностью проводимой государством бюджетной и налоговой политики последних лет являются сдвиги в структуре доходов консолидированного бюджета страны в пользу федерального. При этом уровень доходов региональных и местных бюджетов находится в прямой зависимости от положений федерального законодательства, направленного на централизацию финансовых ресурсов на федеральном уровне. При этом спецификой доходной части субфедеральных бюджетов является высокий уровень регулируемых налогов и безвозмездных перечислений из федерального бюджета, а также низкий уровень собственных доходов». По нашему мнению, это положение заслуживает особого внимания и должно быть в приоритете налоговой политики государства в сфере подоходно-имущественного налогообложения. Необходимо обеспечить местные бюджеты за счет роста налогооблагаемой базы, увеличения числа местных налогов и повышения нормативов отчислений в местные бюджеты от федеральных налогов и сборов в соответствии с возрастающим объемом расходных обязательств муниципальных образований. В качестве таких основных источников выступают налог на доходы физических лиц, транспортный, земельный и налог на имущество физических лиц.

Сегодня же регулирование налогов на региональном и местном уровне ограничивается установлением размеров ставок, в пределах определенных федеральным законодательством, сроков уплаты и дополнительных налоговых льгот. В соответствии с пунктом 3 статьи 58 Бюджетного кодекса Российской Федерации субъекты Российской Федерации обязаны передать в местные бюджеты единые и (или) дополнительные нормативы отчислений от налога на доходы физических лиц (в 2017 году дополнительные поступления в местные бюджеты налога на доходы физических лиц в порядке исполнения указанной нормы оцениваются в 125,7 млрд. рублей или 24,0% от общей суммы поступления налога на доходы физических лиц). Увеличение налогооблагаемой базы именно по налогу на доходы физических лиц для субъектов РФ и муниципальных образований имеет особое значение, т.к. данный налог распределяется наиболее равномерно и имеет относительно стабильную налоговую базу. А в силу того, что этот налог на протяжении

всего своего существования в Российской налоговой системе практически всегда полностью зачислялся в бюджеты субъектов РФ, представляется целесообразным перевод НДФЛ в разряд региональных, а в дальнейшем и в разряд местных налогов. Сейчас механизм уплаты НДФЛ не составляет труда. Расчёт происходит по линейной шкале, перечисление идет в тот бюджет субъекта РФ, в котором работает налогоплательщик и именно это и вызывает диспропорцию в развитии регионов. Субъекты несут на себе все расходы по социальному и коммунальному обслуживанию проживающих в данном субъекте граждан и их семей, не получая налог на доходы. Уплата налога на доходы физических лиц по месту жительства позволит формированию доходов бюджета и ответственности плательщика за благосостояние бюджета своего региона, из которого они получают социальную поддержку. Зачисление НДФЛ в местный бюджет может также упростить порядок получения налоговых вычетов.

Таким образом, в налогообложении доходов граждан в РФ остается ряд нерешенных вопросов. Это проявляется в нарушении основных принципов налогообложения и как следствие, в несправедливости налогообложения.

Немаловажное значение имеет и место уплаты налога на доходы физических лиц. Налогоплательщик уплачивает налог в бюджет субъекта, где он работает, а на бюджет субъекта, где он проживает, ложится социальная нагрузка.

Совершенствование механизма взимания налога на доходы физических лиц требует принятия ряда мер, главным из которых должен стать перевод НДФЛ в разряд региональных, а возможно и местных налогов, а также дальнейшее реформирование в области установления прогрессивного налогообложения и налоговых вычетов. Налог на доходы физических лиц должен вносить элемент прогрессивности в налоговую систему, что делает налогообложение более приемлемым для общества и обеспечивает возможность для определенного перераспределения доходов.

Но решение этой проблемы невозможно без решения проблем в области имущественного налогообложения физических лиц. На протяжении многих лет доля поступлений от налога на имущество физических лиц, от налога на землю остается небольшой, что происходит из-за наличия домовладений, по которым налогоплательщики не оформляют право собственности, т.к. нормативно-правовыми актами не закреплены сроки, в которые он обязан оформлять право собственности на завершенное индивидуальное жилищное строительство. По земельному налогу недостоверная база данных, которая поступила в налоговые органы из органов Роснедвижимости, исключает возможность обеспечения в полном объеме поступлений в бюджеты муниципальных образований. По состоянию на 2016 г. не прошли идентификацию и не включены в базу данных налоговых органов для исчисления земельного налога более 50 % земельных участков. Все это приводит к потерям местного бюджета от поступлений имущественных налогов в размерах до 60%. В целях увеличения налогооблагаемой базы по налогу на имущество физических лиц назрел вопрос разработать законодательные акты по налогообложению незавершенных объектов строительства и другого незарегистрированного

имущества, включая земельные участки.

Формирование оптимальной формы подоходно-имущественного налогообложения в России должно учитывать все имеющиеся возможности этого вида налога, международный опыт, а также соответствовать сложившейся социально-экономической ситуации в стране, согласовываться с макроэкономической финансовой политикой, социальной политикой, стратегией социально-ориентированного экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. «Конституция РФ», принята всенародным голосованием 12.12.93г.
2. Налоговый Кодекс РФ. (часть первая)
3. Налоговый Кодекс РФ. (часть вторая)
4. Бюджетный кодекс РФ.
5. Ерух С.А. Налоговая политика государства в сфере налогообложения доходов и имущества физических лиц 2011
6. Лыкова Л. Н. Проблемы сбалансированности Российской налоговой системы.//Финансы. – 2012. - №5. – С.13-27
7. Лященко Н.А. Налог на доходы физических лиц – торжество социальной справедливости / Н.А. Лященко // Управление и экономика в XXI веке. 2017. №1. С. 20-24.
8. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение.- М.: Инфра. 2011.- 62 с.
9. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в РФ:., Учебник для вузов- 5-е изд., дополненное и переработанное.- М.: Международный центр Финансово-экономического развития,2015- 96 с.

Федоренков В.В.

**ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ
СРЕДСТВ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ ДОХОДОВ СТРАХОВЩИКОВ**

Основные направления реформы системы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО), формы и методы ее осуществления вызывают острые, порой диаметрально противоположные, оценки как в научном сообществе, так и в общественном сознании. Страховые компании, используя свои финансовые и лоббистские возможности в средствах массовой информации, пытаются убедить законодателей и общественность в чрезвычайной убыточности этого вида страхования, в пропадающем коммерческом интересе его осуществления, в неминуемом в скором будущем массовом отказе страховщиков от лицензий по ОСАГО. Многочисленные публикации призваны доказать, что «запас прочности» этого вида обязательного страхования исчерпан, страховщики стали выплачивать по убыткам больше, чем собирать страховых премий. Весьма симптоматично, что если раньше представители страхового сообщества доказывали, и совершенно справедливо, что такой показатель как уровень выплат не может считаться адекватным показателем реальной убыточности ОСАГО, то в последнее время, напротив, уровень выплат стал одним из их основных аргументов в доказательстве аномальной убыточности ОСАГО. Кроме того, реальную экономику ОСАГО такие эксперты пытаются ограничить в доходной части только страховыми премиями, в то время как к расходам надо относить даже будущие выплаты по решениям судебных органов. «Реальная экономика рынка ОСАГО – это не только взносы-выплаты, а все расходы, судебные выплаты и издержки, в частности, будущие выплаты по судебным разбирательствам, под которые надо резервировать огромные суммы», - отмечает достаточно известный эксперт. [12]

В таком подходе явно обедняется сложная система извлечения дохода страховыми компаниями – операторами ОСАГО, которая сложилась за время действия

этого обязательного вида страхования. То, что ОСАГО -это весьма объемный прибыльный бизнес с целой системой прямых и косвенных доходов, подтверждает и тот факт, что страховщики не спешат добровольно отказываться от лицензий на право осуществлять этот вид страхования.

Следуя логике упомянутого эксперта, предлагающего рассматривать «все расходы» при анализе экономики обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, проведем анализ «всех доходов» страховщиков ОСАГО.

Доход страховщика – это совокупная сумма денежных поступлений на его счета и в кассу в результате осуществления им страховой и иной, не запрещенной законодательством деятельности.

В учетной практике в соответствии с порядком налогообложения прибыли страховой организации, установленным гл.25 Налогового Кодекса РФ, к доходам страховщика относятся:

1. доходы от страховой деятельности;
2. внереализационные доходы. [3]

Механизм получения, состав и структура дохода страховых компаний от операций ОСАГО обладают рядом специфических черт, обусловленных особенностями этого вида обязательного страхования. К таким особенностям следует, в частности, отнести, действующий по настоящее время запрет на операции перестрахования в ОСАГО и специфику прямого урегулирования убытков.

Доходы от страховой деятельности страховщиков ОСАГО включают в себя:

- Поступления страховых премий по прямому страхованию – прямые доходы;
- Доходы, косвенно связанные со страховой деятельностью – косвенные доходы.

Кроме того, в системе доходов от страховой деятельности по ОСАГО можно выделить как легальные, так и не всегда законные доходы. Учитывая эти признаки, в прямых и косвенных доходах страховщиков от операций ОСАГО можно выделить следующие виды:

1. В прямых доходах:
 - страховые премии по ОСАГО, полученные как на основе корректно рассчитанных тарифов, так и в результате умышленного завышения страховщиком коэффициента бонус - малус (КБМ);
 - страховые премии от «навязанных» дополнительных видов страхования при продаже полисов ОСАГО;
 - страховые премии, поступившие в результате незаконного получения конкурентного преимущества в продажах за счет предоставления страхователям диагностических карт технического осмотра (ТО) без фактического прохождения процедуры ТО.
2. В косвенных доходах:
 - доход от инвестирования временно свободных средств в установленные действующим законодательством инвестиционные инструменты;
 - вознаграждения за оказание услуг сюрвейера и аварийного комиссара,

от реализации комплекса представительских услуг по урегулированию убытков других страховщиков;

- доходы от реализации перешедшего к страховщику в соответствии с действующим законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственным за причиненный ущерб;
- доход от целенаправленной сегментации убытков при прямом урегулировании убытков с фиксированной ставкой возмещения за один убыток;
- косвенные доходы от реализации полузаконных методов оптимизации издержек по обслуживанию договоров ОСАГО.

Рассмотрим подробнее некоторые наиболее существенные способы получения дохода страховщиками ОСАГО.

Конечно, наибольший удельный вес в структуре доходов страховой компании, осуществляющей обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, занимают страховые премии по ОСАГО. Это важнейший способ получения дохода от реализации услуги ОСАГО. Результаты рассмотрения показателей реальной убыточности данного вида страхования, полученные нами ранее с использованием метода ретроспективного макроэкономического анализа в период устойчивого развития ОСАГО (2003-2014 г.г.), позволили сделать следующие выводы:

во-первых, в период с 2003 года по 2014 год совокупный доход страховщиков ОСАГО составил более 210 млрд. руб.;

во-вторых, страховые тарифы, применяемые в ОСАГО, имели большой запас прочности (примерно 30%), что дало возможность получать прибыль от операций страхования в среднем не менее 20-21%;

в-третьих, полученные страховыми компаниями в эти годы доходы должны квалифицироваться скорее как «сверхдоходы», а, учитывая, что в соответствии с действующим законодательством, разница между доходами и расходами страховщика, превышающая 5% от указанных доходов, должна была направляться страховщиками на формирование страхового резерва[1] для компенсации расходов по выплатам в последующие годы, размер совокупного стабилизационного резерва может превышать 150 млрд. руб.[15, с.28]

Кроме того, по нашим расчетам в 2015 и 2016 г.г. страховщиками получено еще не менее 30-35 млрд. руб. прибыли. В целом, за период действия Закона РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» страховщиками получено не менее 240 млрд. руб. дохода. Следует особо подчеркнуть, что, вопреки навязываемому страховщиками мифу об «аномальной убыточности» ОСАГО, этот вид страхования всегда был и остается весьма прибыльным, о чем, в частности, было заявлено руководителем Банка России. [10]

В группе прямых доходов от страховой деятельности страховщиков ОСАГО особое место занимают страховые премии, полученные в результате умышленного завышения коэффициента бонус - малус (КБМ). По мнению экспертов, автолюбители регулярно переплачивают за полис ОСАГО. Практика реализации Закона

об ОСАГО изобилует случаями неправильного применения этого коэффициента, что приводит к завышению премии по договорам. По данным Российского союза автостраховщиков, только с декабря 2015 года, когда был запущен упрощенный механизм корректировки значения КБМ для расчета стоимости ОСАГО, более миллиона автомобилистов исправили неверно рассчитанный КБМ. Благодаря этому нововведению, РСА зафиксировал в 2016 году почти двойное снижение числа обращений по вопросу применения коэффициента КБМ. Так, если за 2015 год было зафиксировано 43 134 обращения (72,1% от общего числа обращений), то за 2016 год их число составило уже 23 276 (44,9%). [6]

Многочисленным злоупотреблениям при расчете КБМ способствовали отсутствие единой информационной базы договоров и убытков, которая предполагалась еще первыми редакциями Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» [1], а также несовершенный механизм использования этого коэффициента. Фактически система водительской истории носила профанационный характер, не служила объективной основой определения реального КБМ, не выступала мотивом для безаварийной езды. Даже после начала создания единой информационной базы РСА в 2013 году, страховщики под разными предлогами искажали в свою пользу КБМ, получая дополнительные, по сути, незаконные доходы от ОСАГО. Определить объемы таких поступлений даже экспертно невозможно. В средствах массовой информации, в частности, описан случай, когда в одном из удаленных от центра российских городов с населением около 50 тыс. человек страховщики годами искажали КБМ и местные жители покупали страховки. Выбора у автолюбителей не было — в городе работали офисы только одной страховой компании. [13]

Однако, учитывая многочисленные жалобы страхователей в надзорные органы, можно определенно сказать, что случаи неправильного расчета КБМ носили массовый характер, а доходы были весьма значительными. Только спустя 14 лет после начала действия обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств ситуация, похоже, начинает кардинально меняться. РСА совместно с Центральным Банком России вводит новую систему расчета КБМ, который, в первую очередь, будет привязан к водителю, а не к автомобилю, а страховые компании лишатся права самостоятельно рассчитывать коэффициент бонус-малус. Эти нововведения, возможно, позволят избежать многочисленных злоупотреблений страховыми компаниями и получения ими дополнительного незаконного дохода от реализации полисов ОСАГО.

Еще одним достаточно существенным способом получения доходов страховой компании от ОСАГО является поступление премий от незаконных кросс-продаж полисов других видов страхования при заключении договора страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

В последние годы во многих регионах Российской Федерации создалась ситуация, когда приобрести без очередей и проволочек полис ОСАГО стало возможным, лишь оплачивая дополнительные услуги. Так, в официальном сообщении Федеральной антимонопольной службы отмечается, что наиболее проблемным в

2013-2016 годах был рынок ОСАГО - на действия страховых организации только на этом рынке в указанный период в антимонопольные органы поступило 15 658 жалоб, тогда как на действия страховщиков на иных рынках страхования в совокупности - 2 457 жалоб. В большинстве случаев в обращениях граждан содержались жалобы на навязывание им при заключении договоров ОСАГО дополнительных услуг по добровольным видам страхования. [5]

По данным одного социологического исследования, проведенного в 35 субъектах РФ, в котором приняли участие 1,2 тысячи автолюбителей, «практически половине респондентов приходилось сталкиваться с навязыванием или предложением дополнительных услуг в период приобретения полиса. 45% говорят о своем собственном опыте. Еще 20% говорят о том, что они слышали данную информацию от друзей, знакомых, коллег». При этом «23% все же приобрели полис с допуслугами, ссылаясь на то, что у них не было другого выбора» [11]. По сути страховщики массово и грубо нарушали права потребителей страховой услуги, навязывая дополнительные услуги при заключении договоров обязательного страхования, а не желающим приобретать полисы других видов страхования необоснованно отказывали в заключении публичного договора страхования, что квалифицируется действующим законодательством как административное правонарушение по статье «Необоснованный отказ от заключения публичного договора страхования либо навязывание дополнительных услуг при заключении договора обязательного страхования». Агрессивное навязывание дополнительных страховых услуг даже вынудило Российский союз автостраховщиков в октябре 2015 года ввести так называемый «период охлаждения» по добровольным страховым продуктам, продаваемым вместе с ОСАГО. Тогда же после согласования ЦБ России изменений в правила профессиональной деятельности союза «период охлаждения» вступил в силу. Согласно этой системе, в случае одновременной продажи полиса добровольного страхования при заключении договора ОСАГО, клиент имеет право в течение пяти дней расторгнуть договор по добровольному страхованию и вернуть свои деньги.

Как правило, в качестве дополнительных видов страхования страховщики ОСАГО предлагают заключить договор страхования от несчастных случаев, страхование личного имущества граждан, квартир и домов. Эти виды страхования относятся к мало убыточным видам страхования, а премии по ним, зачатую, являются доходом в чистом виде. Кроме того, к навязанным страховкам относятся как к нагрузке, которую надо оплатить, не понимая, для чего она нужна и в чем ее суть и, соответственно, забывают сразу же после приобретения полиса ОСАГО. Поэтому, даже в случае реализации риска, к страховщику, чаще всего, никто не обращается. Поскольку официальной статистики навязанных услуг не существует, объем такого страхования можно оценить лишь экспертно. Так, по сообщениям прессы и самих автовладельцев, доля навязанного страхования оценивается от 20 до 50% от стоимости собственно полиса ОСАГО. Используя результаты уже упомянутого выше социологического исследования, можно примерно рассчитать дополнительный чистый доход от продаж навязанных услуг страховщиками. Для

этого необходимо количество заключенных договоров ОСАГО с физическими лицами в год умножить на процент страхователей, приобретших полис с «нагрузкой» (23%), далее полученный результат умножить на среднюю сумму премии по договору с физическими лицами в году, уменьшив ее на долю навязанного страхования от суммы полиса (примерно 35%). Результаты расчетов, произведенных на основе официальных статистических данных ЦБ РФ [4], отражены в таблице 1.

Таблица 1

Примерный расчет страховой премии
по кросс-продажам, навязанным к договорам ОСАГО, тыс. руб.

Год	Кол-во договоров ОСАГО с физ. лицами, всего	Кол-во договоров с "нагрузкой" (23%)	Страховая премия ОСАГО, физ.лица	Средняя премия на один договор	Средняя премия на один договор по навязанному страхованию (35%)	Страховая премия по дополнительным видам, всего
2013	38064421	8 754 817	112 727 251,20	2,96	1,04	9 105 010
2014	36 777 948	8 458 928	121 823 580,20	3,3	1,16	9 916 756
2015	35 440 397	8 151 291	188 863 473,50	5,3	1,9	15 487 453
2016	38 140 410	8 772 294	234 368 827	6,1	2,14	18 772 709
Всего:	138 437 693	31 840 669	596 506 058,90			53 281 928

Примечание: цифры за 2016 года приведены без разбивки на договоры по физическим и юридическим лицам.

Таким образом, сумма незаконных кросс-продаж к полисам ОСАГО за последние 4 года оценочно может достигать 50-55 млрд. руб., или 12-15 млрд. руб. в год, что является практически чистым доходом страховщиков ОСАГО.

К группе прямых доходов страховщиков ОСАГО относятся страховые премии, поступившие в результате незаконного получения конкурентного преимущества в продажах за счет предоставления страхователям диагностических карт технического осмотра (ТО) без фактического прохождения процедуры ТО. Как известно, наличие свидетельства о прохождении технического осмотра для автомобилей старше 3-х лет является обязательным условием приобретения полиса ОСАГО. После перехода права проведения регулярного технического осмотра автотранспортных средств от органов госавтоинспекции к независимым операторам серьезно возросло число злоупотреблений. Большая часть из них связана с продажей диагностических карт с отметкой об успешном прохождении технического осмотра без его фактического прохождения. Зачастую, продающими подразделениями страховых компаний и их агентами предлагаются за определенную плату готовые оформленные диагностические карты конкретного оператора ТО, что создает конкурентные преимущества для реализации полисов ОСАГО

без дополнительных затрат времени страхователем на процедуру технического осмотра. Несомненно, наличие такой незаконной услуги позволяет увеличить объем продаж полисов ОСАГО и получить больше страховой премии. Вместе с тем, подобные действия являются нарушением антимонопольного и уголовного законодательства, а доходы, полученные в результате этой деятельности не могут быть признаны законными. В случае выявления указанных фактов страховщикам грозят серьезные финансовые санкции, что, впрочем, не влияет на количество таких нарушений. Так, например, лишь по одному эпизоду сговора ПАО «Росгосстрах» и индивидуального предпринимателя - оператора ТО в Ростовской области согласно предписанию совместной комиссии Ростовского УФАС и Банка России страховщику пришлось перечислить в федеральный бюджет дохода в размере 15 млн 302 тыс. 718 рублей, полученного в результате нарушения антимонопольного законодательства. [14]

Оценить на макроэкономическом уровне объем этих доходов вряд ли представляется возможным.

В группе косвенных доходов от операций по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств видное место занимают инвестиционные доходы от размещения страховщиками временно свободных средств в установленные действующим законодательством инвестиционные инструменты. Учитывая, что на протяжении всех лет действия системы ОСАГО этот вид был прибыльным, можно говорить о большом инвестиционном потенциале этого вида страхования. Каждая страховая компания реализует свою инвестиционную политику строго индивидуально и ее эффективность зависит от многих факторов. Конечно, на макроэкономическом уровне довольно затруднительно рассчитать совокупные результаты инвестиционной деятельности операторов ОСАГО. Однако, совершенно очевидно, что вкладывая временно свободные средства, полученные от страховых премий по ОСАГО в наиболее консервативный канал инвестиций – банковские депозиты, страховщики вполне могли получить дополнительный инвестиционный доход в размере 10-12% годовых в среднем. Если направлять на депозиты банков средства, сопоставимые только с чистым доходом от страховых операций по ОСАГО, то с начала реализации услуги ОСАГО можно было бы заработать дополнительно не менее 25 млрд. руб. или в среднем, примерно, по 2 млрд. руб. в год.

Еще одним косвенным доходом страховой компании от участия в системе ОСАГО является вполне легальный доход от реализации представительских услуг по урегулированию убытков других страховщиков, вознаграждения за оказание услуг сюрвейера и аварийного комиссара. Дело в том, что Законом РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» предусмотрена обязанность страховщиков ОСАГО иметь представительства страховщика во всех субъектах федерации. Только несколько страховщиков имеют свои штатные подразделения в виде филиалов и представительств во всех регионах страны, остальные вынуждены пользоваться услугами других страховщиков на договорных основах в регионах не присутствия. Практика реализации

этой схемы предполагает наличие депозита на счету исполнителя услуги (перечисляется и постоянно возобновляется заказчиком услуги), а также фиксированной суммы представительских услуг. Эта услуга, как правило, оказывается крупными федеральными компаниями, имеющими разветвленную региональную филиальную сеть. Доход от этого вида деятельности складывается из непосредственных доходов от оплаты услуги по урегулированию убытков, а также возможного инвестиционного дохода от депозитов, предоставленных страховщиками - пользователями услуги.

В группе косвенных доходов страховщиков ОСАГО легальные доходы от реализации перешедшего к страховщику в соответствии с действующим законодательством права требования страхователя (выгодоприобретателя) к лицам, ответственными за причиненный ущерб. Расчет полного объема таких доходов на уровне рынка ОСАГО требует дополнительных расчетов.

К появлению косвенных доходов могут приводить различного рода мероприятия и целенаправленные действия страховщика по сомнительной оптимизации издержек по обслуживанию договоров ОСАГО.

Здесь речь идет не о плановой и постоянной работе по оптимизации бизнес-процессов и затрат страховщиков, как условия нормального функционирования страхового предприятия. Зачастую страховые компании прибегают к незаконным или полузаконным методам оптимизации издержек по обслуживанию договоров ОСАГО. Так, например, страховщиками нередко практикуются необоснованные отказы в страховых выплатах, значительное уменьшение величины реального ущерба, искусственные затруднения процесса урегулирования убытков и т. д. Среди многообразных форм уклонения страховщиками от исполнения в срок и в полном объеме обязательств по договорам обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств есть и совершенно экзотические. Так, один из ведущих операторов этого вида страхования – Росгосстрах - неожиданно для клиентов несколько лет назад стал переводить офисы урегулирования убытков в регионах подальше от областных центров, в труднодоступные для автолюбителей места, явно рассчитывая на то, что далеко не каждый пострадавший, особенно с мелкими убытками, доедет до страховщика. Локация одного на целый регион центра урегулирования убытков страховщика явно контрастировала с многочисленными подразделениями и пунктами продаж полисов ОСАГО, расположенными в местах регистрации транспорта, станциях техобслуживания, салонах продаж автомобилей, авторынках и в других местах массового скопления автолюбителей. Практика показала, что из-за создания искусственных преград в процессе урегулирования убытков примерно 20-25% пострадавших преимущественно в мелких ДТП предпочли формализму и волоките сотрудников подразделений урегулирования убытков страховщиков самостоятельно решить вопросы восстановления аварийного транспортного средства. Косвенный доход в этой ситуации возникает в виде списанной кредиторской задолженности по истечении срока исковой давности по претензиям по урегулированию страховых случаев по ОСАГО.

Еще одним косвенным доходом страховщиков ОСАГО является сумма положительной разницы, возникшей у страховщика в результате реализации системы прямого урегулирования убытков. С 1 марта 2009 года у пострадавших в ДТП появилась возможность обращаться за выплатой по ОСАГО к своему страховщику в рамках прямого урегулирования убытков. Прямое возмещение убытков предполагало систему взаиморасчетов между страховщиками через специальный клиринговый центр РСА. Причем, независимо от суммы конкретной выплаты пострадавшему расчеты между страховщиками производились по фиксированной сумме. Некоторыми операторами ОСАГО, в том числе достаточно заметными на рынке, стала использоваться предварительная целенаправленная селекция убытков, а именно, преимущественный отбор дешевых убытков.

Выигрыш в работе по такой схеме состоял в том, что при последующих взаиморасчетах со страховщиком виновного через клиринговый центр прямой страховщик ОСАГО получал компенсацию по средней стоимости убытка в ОСАГО. В результате, у прямого страховщика «оседала» положительная разница стоимости заплаченного и возвращенного убытка, что определяло его маржевой доход. Если бы искусственной селекции в сторону занижения не было и мелкие убытки уравнивались крупными, стороны расчетов в итоге вышли бы на среднюю (паушальную) величину убытка в ОСАГО. Практика показала, что отдельные страховщики весьма умело воспользовались появившейся возможностью и превратили прямое урегулирование в сомнительный доходный бизнес. С появлением возможности дополнительного дохода от прямого урегулирования убытков в ОСАГО возникла необходимость законодательной фиксации этих доходов с целью их налогообложения. Федеральным законом от 15.11.2010 N 300-ФЗ в Налоговом кодексе РФ в статье 293. «Особенности определения доходов страховых организаций (страховщиков)» появились специальные п.п. 11.1 и 11.2.[3]

Мы рассмотрели лишь наиболее существенные способы получения дохода страховщиками от участия в системе ОСАГО. Однако, многие из них требуют отдельного исследования.

Подводя итог, подчеркнем, что система извлечения страховщиками доходов от участия в обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств состоит из специфических как прямых, так и косвенных способов. Эта система несколько шире и разнообразнее, чем традиционные для страхового дела способы получения доходов от определенного вида страхования. Поэтому макроэкономический анализ показателей финансовых результатов страховщиков-операторов ОСАГО будет не полным и не корректным без максимального учета различных прямых и косвенных, порой латентных, способов получения ими доходов от этого вида обязательного страхования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Российской Федерации от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

2. Закон Российской Федерации от 25.04.2002 N 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (действующая редакция, 2016).
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 03.04.2017).
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
5. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы РФ. Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru>
6. Официальный сайт Российского союза автостраховщиков. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.autoins.ru>
7. Агеев Ш.Р., Федоренков В.В. Страхование гражданской ответственности (Федеральный Закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Комментарий)//Учебное пособие. М.: Изд-во Гос. Университета управления, 2002. - 128 с.
8. Величко Н.Ю., Осадчая Н.Н. К вопросу об управлении рисками в страховании // Science Time. 2015. № 4 (16). С. 102-109.
9. Кайгородова Г.Н. Исследование российского рынка автострахования // Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы. Материалы XVI Международной научно-практической конференции. - Ярославль, - 2015. - С. 60-64.
10. ОСАГО в целом не убыточно для страховщиков, заявили в Центробанке// РИА Новости. - 28 декабря. 2016. URL:<https://ria.ru/society/20161228/1484858453.html>
11. «Ромир»: половине покупающих ОСАГО пытаются предложить допуслуги// РИА Новости.- 15 ноября 2016. URL: <https://ria.ru/society/20161115/1481415618.html>).
12. Самиев П. Реальная экономика ОСАГО: автоюристы и мошенники серьезно влияют на издержки страховщиков.// Forbes, 04 апреля 2017. - URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/341595-realnaya-ekonomika-osago-avtoyuristy-i-moshenniki-serezno-vliayut-na-izderzhki>).
13. Степовой Б. Автолюбители годами переплачивают за ОСАГО//Известия, 21 марта 2017. -URL:<http://izvestia.ru/news/672353>
14. ФАС: «Росгосстрах» перечислил в бюджет 15 млн рублей незаконного дохода// Banki.ru, 25.01.2017. –URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9505547>
15. Федоренков В.В. Уровень выплат как показатель реальной убыточности обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств// Потенциал современной науки. Сборник научных трудов издан по итогам XXIX ой Международной научной конференции «Потенциал современной науки» (Российская Федерация, г. Липецк, 28 декабря 2016г.). / Под ред. М. Ю. Левина. - №9(26). – Липецк: ООО «Максимал информационные технологии», 2016. – С. 25-32.
16. Федоренков В.В. Шесть мифов страхования // Современные страховые

технологии. №02 (43), март-апрель 2014. С.51-54

17. Яковлева-Чернышева А.Ю. Теоретические основы управления устойчивым развитием коммерческой организации// Управление и экономика в XXI веке. – 2015. - №2. – С. 5-11.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Данилина М.В.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОДУКТОВ «1С» В ОБРАЗОВАНИИ

Использование информационных технологий в образовании предоставляет большие возможности в сфере образования. Новые технологии способствуют внедрению, координации и кооперации в пространстве и во времени информационных ресурсов путем сетевого доступа к ним удаленных пользователей. Компьютерные коммуникации, обеспечивающие процесс передачи информации, являются неотъемлемой составляющей всех информационных технологий. Использование компьютерных технологий даёт возможность:

- использовать информационные ресурсы, хранящиеся в других компьютерах;
- использовать информационные ресурсы специального коллективного хранилища информации — компьютера-сервера;
- обмен информацией друг с другом в разных режимах.

Одной из форм применения компьютерных коммуникаций является использование сети Интернет. Интернет дает огромные возможности для образования:

- обучающиеся, живущие в районах мира, где образование на должном для современного общества уровне отсутствует, получили возможность иметь доступ к информационным ресурсам и знаниям, о которых раньше можно было только мечтать;
- можно создавать новые возможности для интеллектуального сотрудничества и когнитивного обучения;
- дети из разных регионов мира получили возможность общаться с детьми других национальностей, что позволяет выходить на новый уровень культурного

развития общества;

- появились новые возможности для образования инвалидов, которым теперь доступно обучение в том же объеме и качестве, что и их здоровым сверстникам, посещающим обычные;

- взрослые люди могут благодаря Интернету обучаться или проходить переподготовку прямо на рабочем месте, без отрыва от своих обязанностей; к тому же появляются и дополнительные возможности для профессионального развития;

- Интернет служит уникальным и действенным средством распространения сложных идей и абстрактных концепций.

Благодаря Интернету обучающиеся сегодня не ограничены пространственными и временными рамками. Как верно отмечено в [1], сеть Интернет открывает доступ к неисчерпаемым электронным информационным ресурсам. С помощью Web-сервера учебные заведения предоставляют необходимые сведения для организации процесса обучения (расписание занятий, график проведения консультаций и т.д.), структурированную учебную информацию по учебным дисциплинам, а также ссылки на полезные ресурсы (электронные библиотеки, образовательные порталы и т.п.), ведут сетевой учебный процесс. Быстрый и относительно дешевый доступ – одно из главных преимуществ Интернета для студентов всего мира. Коммуникация и информация являются двумя наиболее важными преимуществами Интернета в образовании. Информация может обновляться и изменяться в любое время и любое количество раз, что улучшает процесс обучения и качество понимания.

Другим преимуществом сети Интернет в образовании является развитие дистанционного обучения в режиме онлайн. При наличии такой возможности, вы можете поступить на краткосрочные курсы, которые включают лекции, прямое обучение и сдачу экзаменов. Одним из главных преимуществ дистанционного обучения, является доступность для людей из любой части мира, которые хотят получить знания по различным предметам, полноценные курсы и так далее.

Одной из форм обучения в режиме онлайн является проведение вебинаров. Вебинар (англ. web + seminar) - это семинар, который проводится в удаленном режиме через Интернет с использованием соответствующих технических средств. К ним относятся программное обеспечение для проведения вебинаров, а также наушники и микрофон. В некоторых случаях ПО для вебинаров поддерживает использование веб-камеры, чтобы участники могли видеть друг друга.

Обычно от участника вебинара не требуется ничего устанавливать на своем компьютере - достаточно просто щелкнуть по ссылке, предоставленной организатором вебинара, и приложение запустится в Интернет-браузере. Онлайн-семинар (веб-конференция, вебинар, англ. webinar) — разновидность веб-конференции, проведение онлайн-встреч или презентаций через Интернет в режиме реального времени. Во время веб-конференции каждый из участников находится у своего компьютера, а связь между ними поддерживается через Интернет посредством загружаемого приложения, установленного на компьютере каждого участника, или через веб-приложение. В последнем случае, чтобы присоединиться к конференции, нужно просто ввести URL(адрес сайта) в окне браузера.

Вебинары могут быть совместными и включать в себя сеансы голосований и опросов, что обеспечивает полное взаимодействие между аудиторией и ведущим. В некоторых случаях ведущий может говорить через телефон, комментируя информацию, отображаемую на экране, а слушатели могут ему отвечать, предпочтительно по телефону с громкоговорителем. На рынке также присутствуют технологии, в которых реализована поддержка VoIP-аудиотехнологий, обеспечивающих полноценную аудиосвязь через сеть. Вебинары (в зависимости от провайдера) могут обладать функцией анонимности или «невидимости» пользователей, благодаря чему участники одной и той же конференции могут не знать о присутствии друг друга.

В первые годы после появления Интернета термином «веб-конференция» часто называли ветку форума или доски объявлений. Позже термин получил значение общения именно в режиме реального времени. В настоящее время вебинар используется в рамках системы дистанционного обучения. В последнее время вебинары всё чаще стали использоваться при подготовке специалистов экономического профиля. В частности, примером использования вебинара служит курс центра «Специалист». Данный учебный центр использует уникальную комплексную программу подготовки бухгалтеров, которая сочетает теоретическую подготовку и решение большого числа реальных практических задач, в том числе с использованием самых современных программных решений от компании 1С. Проведение вебинаров в центре предполагает:

1. Подключение к занятию в классе. Слушатели видят экран преподавателя и слушают лекцию. Работает вебкамера, через которую можно видеть преподавателя и класс.

2. Если в курсе предусмотрены лабораторные работы, то слушателям предоставляется подключение к компьютерам с лабораторными работами (удаленный доступ RDP к учебной виртуальной сети, расположенной на наших мощностях, или Microsoft Labs Online).

3. Все учебные материалы по курсу предоставляются в электронном виде.

- 3.1. По авторским курсам электронные материалы либо высылаются менеджером перед началом занятий, либо непосредственно преподавателем.

- 3.2. По курсам Microsoft предоставляются официальные электронные учебники DMOC (Digital MOC, чаще всего на английском языке). Каждый слушатель получает свой персональный учебник с уникальным номером.

- 3.3. По авторизованным курсам 1С выдаются официальные печатные пособия 1С. Фирма 1С не разрешает их распространение в электронном виде.

4. По завершению обучения слушатели получают доступ к трансляции записи занятий в группе

Вебинары и видеоконференции позволяют в режиме реального времени передавать всем участникам звук и изображение, а также различные электронные документы, включающие текст, таблицы, графики, компьютерную анимацию, видеоматериалы. Конечно, видеоконференции не могут полностью заменить личного общения, но они позволяют организовать общения субъектов образовательного

процесса, иногда разделенных тысячами километров.

Так же, как и при очном обучении, обучающиеся видят действия педагога, а педагог — реакцию обучающихся. Они могут активно общаться. Использование возможностей компьютерной визуализации учебных материалов и их оптимальная структуризация в электронном виде, несомненно, повышают качество восприятия информации.

При этом важно, чтобы видеоконференции не превратились в средство, поставляющее информацию обучающимся в готовом виде, или в занятия, на которых ведется запись обучающего материала под диктовку. Педагогу следует тщательно продумывать содержание и сценарий видеоконференций, их периодичность, четко определять, какая работа должна быть проведена обучающимися в интервале между конференциями.

Первым занятием по изучаемой дисциплине в режиме видеоконференции может быть вводное (установочное занятие) — презентация урока или всего материала курса.

Таким образом, «дистанционное образование» (ДО) прочно вошло в мировой образовательный лексикон. В течение последних трех десятилетий дистанционное обучение стало глобальным явлением образовательной и информационной культуры, изменив облик образования во многих странах мира. Возникла и бурно развивается целая индустрия образовательных услуг, объединяемых общим названием «дистанционное образование», впечатляющая огромным числом обучающихся, количеством образовательных учреждений, размерами и сложностью инфраструктуры. Радикальный прорыв в области ДО произвели информационные и телекоммуникационные технологии, включая мобильный Интернет и беспроводные сети.

Другим важным направлением с использованием информационных технологий является повышение квалификации. Согласно «Типовому положению об образовательном учреждении дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) специалистов» (утв. Постановлением Правительства РФ от 26 июня 1995 г. № 610 с изменениями от 10 марта 2000 г., 23 декабря 2002 г., 31 марта 2003 г.), образовательное учреждение повышения квалификации реализует следующие виды дополнительного профессионального образования: повышение квалификации, стажировку, профессиональную переподготовку. Целью повышения квалификации является обновление теоретических и практических знаний специалистов в связи с повышением требований к уровню квалификации и необходимостью освоения современных методов решения профессиональных задач.

Повышение квалификации преподавателей является формальное и неформальное обучение, необходимое для того, чтобы штат учреждения или коллектив, задействованный в некоторой программе, был способен выполнять полный спектр своих служебных обязанностей.

Такая подготовка является центральным компонентом развития организации и может включать формальное обучение, получение второго образования,

перенимание опыта коллег и другие виды деятельности, ведущие к изменениям в навыках и умениях, которые затем будут использованы на практике. Повышение квалификации преподавателей связано с переподготовкой и совершенствованием теоретических и практических навыков, включая использование информационных технологий и сети Интернет.

В течение повышения квалификации преподаватели учатся непрерывно корректировать, вносить изменения, анализировать и улучшать свои способы и методики, акцент делается на повышении качественного уровня образования [1].

Повышение квалификации осуществляется в различных формах, которые отличаются друг от друга в зависимости от организаторов программ повышения квалификации, степени связи с практической деятельностью, степени организации процесса повышения квалификации, содержания, а также целевых групп этого процесса. Ниже рассматриваются формы повышения квалификации в соответствии с указанными критериями.

а) В зависимости от того, кто проводит программу повышения Квалификации, выделяют повышение квалификации работников на фирме (внутрифирменное) и за ее пределами (внешнее).

Учебные мероприятия, которые планируются и реализуются для работников собственной фирмы, называются внутренним, или внутрифирменным, повышением квалификации. При этом не имеет значения, где именно проводятся эти мероприятия. Повышение квалификации за пределами фирмы (внешнее). Осуществляется в учебных заведениях. Специальной формой внешнего повышения квалификации является межфирменное повышение квалификации. В этом случае несколько фирм объединяются и выполняют функции соорганизаторов учебных мероприятий для повышения квалификации своих работников.

Преимущества внутрифирменного повышения квалификации заключаются в следующем:

- лучший учет потребностей в специфическом для данной фирмы виде повышения квалификации;
- активизация внутрифирменной кооперации за счет обмена опытом между коллегами;
- развитие соответствующего «духа фирмы»;
- относительно однородный состав участников;
- как правило, меньшие расходы и лучшие возможности контроля.

Повышение квалификации за пределами фирмы имеет смысл в том случае, если число участников слишком мало, чтобы стоило затевать внутрифирменные программы, или если необходимо привлечь извне идеи для инноваций, или если особенно важна атмосфера раскованности в процессе обучения, например при отработке стилей поведения.

б) В зависимости от характера связи с практической деятельностью выделяют повышение квалификации на рабочем месте и повышение квалификации вне рабочего места.

Учебным формам подготовки в отрыве от рабочего места (семинары, курсы,

коллоквиумы и т.д.) отводятся задачи, состоящие в систематическом обзоре по определенным областям и тенденциям развития, в стимулировании инициативы и формировании новых идей, в отработке поведения и получении информации о влиянии типичных стилей поведения. Сетевое взаимодействие учитель-ученик позволит организовать не только сам процесс обучения (подача заявки – предварительное тестирование – зачисление на учебный курс – обучение – итоговое тестирование – получение документа установленного образца). Оно также позволит зарегистрированному пользователю продолжать процесс самообразования сколько угодно долго, тем самым реализуя индивидуальную траекторию повышения профессиональной компетентности. Внедрение таких систем также обеспечит снижение фактора влияния территориального признака для выбора организации для прохождения обучения, сократятся расходы на командировки, проживание в общежитиях институтов и т.п.

Применение информационных технологий играет большую роль в образовательном процессе. В частности, этому вопросу отводится большое внимание в компании «1С», которая создаёт программные продукты не только для бизнеса, но и для образования, проводит курсы, тренинги, практические семинары для преподавателей по вопросам применения технологий «1С». В связи с этим проводятся и разрабатываются такие учебные проекты, как: очные тренинги, дистанционные тренинги. Особенностью очных тренингов является то, что они сфокусированы на методической составляющей программы обучения, систематизации уже имеющихся знаний у преподавателей. Кроме того, очное общение с автором курса помогает на месте и быстро прояснять возникающие вопросы, как по способу подачи материала курса, так и по его содержанию. Сразу после прохождения методической части тренинга - сдается сертификационный экзамен преподавателя на право проведения курса обучения. Особенностью дистанционных тренингов является то, что они дают возможность самостоятельной подготовки преподавателей к экзамену, не отрывая их от основного учебного процесса, что очень важно для большинства преподавателей. Обычно дистанционные тренинги строятся по следующему алгоритму: 1) новая информация, 2) тесты и практические задания, 3) работа, выполняемая самостоятельно и последующий контроль её результатов, 4) проведение консультаций, ответы на возникающие вопросы. В рамках дистанционных курсов 1С организует онлайн и видеокурсы. Таким образом, фирма 1С успешно развивает разнообразные формы и методы обучения преподавателей в рамках повышения квалификации преподавателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев Л.А., Демидов Л.Н., Терновсков В.Б. Социальное развитие села сквозь призму ИТ Статья. Педагогика М: 4\2016.
2. Демидов Л.Н., Терновский В.В., Тарасов Б.А., Терновсков В.Б. Модель представления информации для применения в экономике Статья. «Экономика: вчера, сегодня, завтра» ISSN 2222-9167 №3\2016.
3. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года: Приказ Министерства образования РФ от 11.02.2002 № 393 // Учительская газета, 2002 № 31.
4. Пашенко О.И. Информационные технологии в образовании: Учебно-методическое пособие. — Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гос. ун-та, 2013. — 227с.
5. Подшивалов Г.К., Терновсков В.Б. Безопасность стратегических решений в нелинейных экономических процессах. Статья. Таврический научный обозреватель 2015 №3-1с. 22-28.
6. Подшивалов Г.К., Терновсков В.Б. Риски принятия решений в условиях частичной и полной неопределенности. - //Сборник трудов и материалов пятой международной конференции КФУ, ноябрь, 2015. – Казань: изд-во КФУ.
7. Федеральный образовательный портал «Информационные и коммуникационные технологии в образовании». URL: www.ict.edu.ru.
8. Федеральная целевая программа «Развитие единой образовательной информационной среды на 2001—2005 годы». URL: www.ed.gov.ru/ntp/pfzp/post-p/656.
9. Фирма 1С, официальный сайт, <http://www.1c.ru/rus/firm1c/firm1c.htm>.
10. Что такое повышение квалификации, WebSoft, <http://www.websoft.ru/db/wb/1AE35D3CA08D4DDEC3256F310047E8A7/doc.html>.
11. Центр “Специалист”, официальный сайт, <http://www.specialist.ru/center>.

АННОТАЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Китова Д.А., Китов М.А.

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ

Качество жизни в современных условиях развития общества рассматривается как общее благополучие человека и общества, оценивающее как положительные, так и отрицательные характеристики жизни, которые в общей совокупности определяют уровень качества жизни человека. Понятие качества жизни используется в различных отраслях науки (здравоохранении, политологии, экономике и др.) и включает в себя многие факторы жизнедеятельности человека и общества: физическое здоровье, семья, образование, работа, благосостояние, религиозные убеждения, окружающая среда. Цель статьи показать возможности объективных и субъективных критериев в структуре качества жизни.

Ключевые слова: качество жизни, модели и индексы, социальные, экономические и психологические критерии, государственное управление.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Медведева З.П., Босая И.И., Ляшко С.М.

ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТОВЫХ ПОДКОМПЛЕКСОВ, КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕГИОНА В ЦЕЛОМ

Рассматриваются вопросы, связанные с функционированием агропромышленного комплекса (АПК) как социально-экономической логистической системы. Между субъектами АПК выстраивается множество взаимосвязей и взаимозависимостей, определяемых тем, что конечная продукция одних предприятий во многих случаях является сырьем для других.

Ключевые слова: АПК, логистическая система.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бачурин А.Л.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Конкурентоспособность - совокупность качественных характеристик товара, удовлетворяющих ту или иную потребность человека в данный период времени в условиях конкуренции на рынке. Среди основных факторов конкурентоспособности на рынке деревянного домостроения можно выделить: стоимость объекта деревянного домостроения, конструктивная прочность сооружения, затраты на эксплуатацию, архитектура и дизайн, быстрота возведения и экология.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок деревянного домостроения, факторы, технологии.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Лебедева Ю.С.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА

Анализ экономической эффективности интернет-магазина помогает соотнести все важнейшие критерии развития интернет-магазина, сделать выводы о конкурентоспособности созданного ресурса и его прибыльности.

Ключевые слова: экономическая эффективность, интернет-магазин, электронный бизнес, специфические критерии, критерий Шердани.

Баранников А.Л.

КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

В статье рассматриваются актуальные вопросы, связанные с ростом киберпреступности в условиях быстрого развития информационно-коммуникационных технологий. Раскрывается сущность этого явления и его влияние на экономику страны.

Ключевые слова: киберпреступность, информационные технологии, хакер, интернет-банкинг, сеть Интернет.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Жаркова С.Л., Дмитриев В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье обоснована необходимость проведения оценки деловой активности организации, проводится исследование методики комплексной оценки деловой активности организации, предполагающая расчет комплексного коэффициента деловой активности, включающего как количественные, так и качественные показатели, характеризующие воздействие внутренних и внешних параметров.

Ключевые слова: деловая активность, критериальная оценка, платежеспособность, инвестиции и т.д.

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Лященко Н.А.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ

В работе рассмотрены вопросы совершенствования механизма взимания налогов с физических лиц. Вопросы совершенствования налоговой политики, направленные на обеспечение приоритетности региональных и местных бюджетов. Проблемы реформирования в области имущественного налогообложения физических лиц.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц, региональные и местные бюджеты, земельный налог, реформирование государственной политике налогообложения физических лиц.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Федоренков В.В.

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ ДОХОДОВ СТРАХОВЩИКОВ

В материале анализируется комплекс прямых и косвенных доходов страховщиков ОСАГО. Отмечается, что не все они носят легальный характер. Предпринята попытка экспертной оценки на макроэкономическом уровне таких доходов, как доходы от незаконных кросс-продаж и доходы от инвестирования временно свободных средств. Подчеркивается, что для объективного макроэкономического анализа экономики рынка обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств необходимо учитывать весь спектр доходов от этого вида страхования.

Ключевые слова: обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, ОСАГО, прямые и косвенные доходы страховщиков ОСАГО, законные и нелегальные доходы от операций по ОСАГО, реальная убыточность ОСАГО.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

Данилина М.В.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОДУКТОВ «1С» В ОБРАЗОВАНИИ

Повышение квалификации преподавателей является важным элементом развития образовательного процесса любого ВУЗа. Использование технологий «1С» способно благотворно повлиять на улучшение качества образовательного процесса.

Ключевые слова: интернет, повышение квалификации, преподаватель, компьютерная грамотность, информационные технологии, дистанционное образование.

SUMMARY

ECONOMICS THEORY

Kitova J.A., Kitov M.A.

MODERN MODELS OF STATE MANAGEMENT OF THE QUALITY OF LIFE

The quality of life in modern conditions of development of society is regarded as the common welfare of man and society, assessing both positive and negative characteristics of life, that combine to determine the quality of human life. The concept of quality of life used in various branches of science (public health, political science, Economics, etc.) and inject many factors of human life and society: physical health, family, education, work, welfare, religion, environment. The article aims to show the possibilities of objective and subjective criteria in the structure of quality of life.

Keywords: quality of life, models, and indices of social, economic and psychological criteria, state management.

SECTORAL AND REGIONAL ECONOMICS

Medelyaeva Z.P., Bosaya I.I., Lyashko S.M.

INTERDEPENDENCIES OF DEVELOPMENT OF FOOD SUB-COMPLEXES, MAJOR ENTERPRISES AND THE REGION IN GENERAL

The paper discusses issues related to the functioning of Agro-Industrial Complex (AIC) as a socio-economic and logistics system. Current economic environment calls into existence a multitude of linkages and interdependencies between AIC economic agents due to the fact that the end product of some enterprises, in many cases, becomes the raw material for the others.

Keywords: Agro-Industrial Complex (AIC), logistics system.

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Bachurin A.L.

THE MAIN FACTORS AFFECTING THE COMPETITIVENESS OF THE PRODUCTION

Competitiveness - a set of quality characteristics of a product that satisfies a particular human need in a given of time in the competitive conditions. Among the main factors of competitiveness in the market of wooden house-building can be distinguished: the cost of the project of the wooden construction, the structural strength of the houses, operation costs, architecture and design, speed of construction and the ecology.

Keywords: Competitiveness, the market of wooden house-building, factors, technologies.

INFORMATION TECHNOLOGY IN ECONOMICS

Lebedeva J.S.

ECONOMIC EFFICIENCY OF THE INTERNET SHOP HOP IN THE ELECTRONIC BUSINESS SYSTEM

The analysis of the economic efficiency of the internet shop helps to correlate all the most important criteria for the development of the internet shop, draw conclusions about the competitiveness of the created resource and its profitability.

Keywords: economic efficiency, internet shop, e-business, specific criteria, the Sherdani criterion.

Barannikov A.L.

CYBERCRIME IN THE FINANCIAL SPHERE

The article deals with current issues related to the growth of cybercrime in the context of the rapid development of information and communication technologies. It reveals the essence of this phenomenon and its influence on the economy of the country.

Keywords: cybercrime, information technology, hacker, Internet banking, Internet.

ECONOMIC ANALYSIS

Zharkova S.L., Dmitriev V.

MODERN APPROACHES TO CONDUCTING ASSESSMENT OF THE BUSINESS ACTIVITY OF THE ORGANIZATION

The article substantiates the necessity of assessment of business activity of the organization, conducts the study of the techniques of a complex assessment of business activity of the organization, involving the calculation of the complex coefficient of business activity, including both quantitative and qualitative indicators of the impact of internal and external parameters.

Keywords: business activity, criteria assessment, solvency, investment.

TAXES AND TAXATION

Lyashchenko N.A.

PROBLEMS OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF TAXATION OF INDIVIDUALS IN RUSSIA

The article deals with the questions of improving the mechanism of collection taxes from individuals. It studies the issues of improving tax policy aimed at ensuring the priority of regional and local budgets, and problems of reforming in the field of property taxation of individuals.

Keywords: tax on income of individuals, property tax of individuals, regional and local budgets, land tax, reform of public policy on taxation of individuals.

FINANCE AND CREDIT

Fedorenkov V.V.

THE THIRD PARTY LIABILITY INSURANCE: MACROECONOMIC ANALYSIS OF DIRECT AND INDIRECT INCOME OF INSURERS

The material analyzes the complex of direct and indirect incomes of insurers from the third party liability insurance. It is noted that not all of them are legal in nature. An attempt was made to assess the macroeconomic level of such revenues as revenues from illegal cross-sales and income from investing temporarily available funds. It is emphasized that for an objective macroeconomic analysis of the market economy of compulsory insurance of civil liability of vehicle owners it is necessary to take into account the entire range of income from this type of insurance.

Keywords: the third party liability insurance compulsory, OSAGO (motor third party liability insurance), direct and indirect incomes of insurance companies, legal and non-legal revenues from OSAGO operations, real loss of OSAGO.

INFORMATION EDUCATIONAL SPACE

Danilina M.V.

PECULIARITIES OF THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES AND PRODUCTS «1C» IN EDUCATION

Professional development of the teaching staff is an important element in the development of the educational process of any university. The use of technology «1C» is able to influence beneficially the improvement of the educational process quality.

Keywords: internet, qualification, professor, computer literacy, information technology, distance education.

ОБ АВТОРАХ

Китова Джульетта Альбертовна - доктор психологических наук, профессор, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: j-kitova@yandex.ru

Китов Марат Ахмедович - студент, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: j-kitova@yandex.ru

Меделяева Зинаида Петровна - доктор экономических наук, профессор, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I (г. Воронеж), e-mail: medelaeva@mail.ru

Босая Ирина Ивановна - ассистент, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I (г. Воронеж), e-mail: bosaiair@yandex.ru

Ляшко Сергей Михайлович - аспирант, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I (г. Воронеж), e-mail: sergey.ljashko@ekoniva-apk.com

Бачурин Андрей Леонардович - аспирант, Университет Российского инновационного образования (УРИО) (г. Москва), e-mail: andru-com@mail.ru

Лебедева Юлия Степановна - аспирант, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: shadiscire@gmail.com

Баранников Александр Лукьянович - кандидат технических наук, доцент, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: iu2004@mail.ru

Жаркова Светлана Леонидовна - кандидат экономических наук, доцент, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: fondro@mail.ru

Дмитриев В. - магистрант, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: fondro@mail.ru

Лященко Наталья Алексеевна - кандидат экономических наук, доцент, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: 2syzyk@mail.ru

Федоренков Виталий Владимирович - кандидат философских наук, доцент, Международный инновационный университет (г. Сочи), e-mail: fedorenkov-v@mail.ru

Данилина Марина Викторовна - кандидат экономических наук, доцент, Московский инновационный университет (г. Москва), e-mail: marinadanilina@ya.ru

OUR AUTHORS

Kitova Julietta Albertovna - Doctor of Psychological Sciences, Professor, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: j-kitova@yandex.ru

Kitov Marat Ahmedovich - Student, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: j-kitova@yandex.ru

Medelyaeva Zinaida Petrovna - Doctor of Economic Sciences, Professor, Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great (Voronezh), e-mail: medelaeva@mail.ru

Bosaya Irina Ivanovna - Assistant, Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great (Voronezh), e-mail: bosaiar@yandex.ru

Lyashko Sergei Mikhailovich - Post-graduate student, Voronezh State Agricultural University named after Emperor Peter the Great (Voronezh), e-mail: sergey.ljashko@ekoniva-apk.com

Bachurin Andrey Leonardovich - Post-graduate student, University of Russian Innovative Education (Moscow), e-mail: andru-com@mail.ru

Lebedeva Julia Stepanovna - Post-graduate student, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: shadiscire@gmail.com

Barannikov Alexander Lukyanovich - Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: iu2004@mail.ru

Zharkova Svetlana Leonidovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: fondro@mail.ru

Dmitriev V. - Master's degree student, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: fondro@mail.ru

Lyashchenko Natalya Alekseevna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, International Innovative University (Sochi), e-mail: 2szyk@mail.ru

Fedorenkov Vitaliy Vladimirovich - Candidate of Philosophy Sciences, Associate Professor, International Innovative University (Sochi), e-mail: fedorenkov-v@mail.ru

Danilina Marina Viktorovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Moscow Innovative University (Moscow), e-mail: marinadanilina@ya.ru

Условия публикации для авторов научно-практического журнала “Современные экономические и информационные технологии”

Для публикации оригинальной статьи авторы должны соблюдать следующие требования подачи материалов в редакцию:

1. Статья, информация об авторе (авторах), подписанный автором (авторами) лицензионный договор в двух экземплярах, копия квитанции об оплате должны быть представлены лично или присланы по почте заказным письмом на почтовый адрес редакции. Статья подписывается автором на каждой странице. В конце статьи подпись автора заверяется печатью отдела кадров. Статья предоставляется также в электронном виде по адресу: nauka@unio.ru

2. Аннотация, отражающая основное содержание статьи должна быть изложена на русском и английском языках, содержать не более 200 слов (5-8 строк) и быть структурированной.

3. Ключевые слова должны быть на русском и английском языках (5-7 слов).

4. Статья представляется в виде файла, подготовленного в редакторе MS Word, размер шрифта - 11 п, гарнитура шрифта - Times New Roman, междустрочный интервал - одинарный.

5. Поля: левое - 3,2, правое - 3,2, нижнее - 4, верхнее - 4 см.

6. Объем статьи (включая библиографию) от 5 до 8 страниц машинописного текста. В объем статьи не включаются аннотация и ключевые слова.

7. Информация об авторе (авторах) на русском и английском языках должна быть представлена на отдельном листе (и в электронном варианте) в следующем виде: 1) фамилия, имя и отчество полностью; 2) ученая степень; 3) ученое звание; 4) должность; 5) место работы; 6) место учебы или соискательства; 7) для докторантов и аспирантов - название научной специальности;

8) домашний адрес; 9) контактные телефоны; 10) адрес электронной почты. Коллективная статья должна иметь подписи всех авторов.

8. Для аспирантов - справка о том, что автор статьи является аспирантом, заверенная печатью образовательного учреждения.

9. Рецензия доктора наук (для лиц без ученой степени и кандидатов наук) должна быть заверена личной подписью рецензента и печатью отдела кадров.

10. Ссылки на литературные или иные источники по тексту оформляются числами, заключенными в квадратные скобки (например, [1]). На все цитаты должны быть ссылки. Ссылки должны быть последовательно пронумерованы. Библиографические ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Автор статьи несет полную ответственность за точное воспроизведение цитирования, за точность данных, приведенных в списке литературы. Оформление ссылок регламентировано ГОСТ Р 7.0.5.-2008.

11. Библиографический список в алфавитном порядке, озаглавленный «Литература», приводится в конце статьи и входит в общий объем. Описание источников, включенных в список, выполняется в соответствии с существующими библиографическими правилами, Государственным стандартом (ГОСТ 7.1-2003) «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и практика составления». При оформлении списка литературы обязательно указываются следующие данные:

- для книг - фамилия и инициалы автора, полное название книги, место издания, издательство, год издания, том или выпуск и общее количество страниц;

- для статей в периодических изданиях - фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название журнала (сборника), год издания (для сборника - также место издания и издательство, том, номер (выпуск), первая и последняя страницы статьи;

- для статей в неперидических изданиях (книгах) - фамилия и инициалы автора, название статьи, полное название книги (сборника), место издания, издательство, год издания, первая и последняя страницы статьи;

- для тезисов и текстов докладов на конференциях (семинарах, симпозиумах) - фамилия и инициалы автора, название доклада, полное название сборника тезисов или трудов конференции, дата и место проведения конференции, том, номер (выпуск), первая и последняя страницы тезисов или текста доклада;

- для препринтов - фамилия и инициалы автора, название работы, место (город), год издания, количество страниц (номер препринта/название научного учреждения или учебного заведения);

- для патентов и авторских свидетельств - вид патентного документа, его номер, название страны, выдавшей документ, индекс МКИ, название изобретения, автор(ы), дата подачи заявки, дата публикации и сведения об официальном издании, где опубликованы сведения о патентном документе, сведения о приоритете;

- для депонированных рукописей - фамилия и инициалы автора, полное название рукописи, наименование организации, год издания, общее количество страниц, место депонирования;

- для диссертаций - фамилия и инициалы автора, полное название, шифр специальности, дата защиты и утверждения, место защиты.

Примеры библиографических записей:

1. Гиндин, И.Ф. Требования дворянства и финансов-экономическая политика царского правительства в 1880-1890-х годах [Текст] / И.Ф. Гиндин, М.Я. Гефтер // Исторические заметки. - 1957. - № 4. - С. 34-64.

12. В тексте статьи все сокращения используются только после упоминания полного термина. Должны использоваться только стандартные сокращения (аббревиатуры). При использовании терминов следует, как правило, придерживаться соответствующей международной номенклатуры.

13. Оригиналы статей автору не возвращаются. Редакция оставляет за собой право отклонения статей, не соответствующих настоящим требованиям. В случае отклонения статьи автору направляется соответствующее уведомление.

Редакция просит обратить особое внимание на необходимость строгого следования приведенным образцам. Статью необходимо отправить по электронному адресу nauka@unio.ru и по почте: 119017, г. Москва, ул. Малая Ордынка, д. 7. Научно-практический журнал “Современные экономические и информационные технологии”.

Основные тематические рубрики журнала

- Экономическая теория;
- Отраслевая и региональная экономика;
- Экономика предприятия;
- Математические методы в экономике;
- Информационные технологии в экономике;
- Бухгалтерский учет;
- Экономический анализ;
- Аудит;
- Налоги и налогообложение;
- Финансы и кредит;
- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- История экономической науки;
- Информационное образовательное пространство;
- Методы математического моделирования для исследования систем.

Main topical rubrics of the journal

- Economics Theory;
- Sectoral and Regional Economics;
- Economics of Enterprise;
- Mathematical Methods in Economics;
- Information Technology in Economics;
- Accounting;
- Economic Analysis;
- Audit;
- Taxes and Taxation;
- Finance and Credit;
- Global Economics and International Economic relations;
- The History of Economics;
- Information Educational Space;
- Methods of Mathematical Modeling for the Study of Systems;

**СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
научно-практический журнал

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА:

КОСТЕНКО М.И., доктор физико-математических наук (главный редактор);
ЗАЙКОВ В. П., доктор экономических наук;
ШУРЕМОВ Е. Л., доктор экономических наук;
КАГОСЯН А.С., доктор педагогических наук;
КОЧКАРОВ А.М., доктор физико-математических наук;
ФАТТАХОВ А.М., кандидат экономических наук (зам. глав. ред.);
ХУБУЛАВА Н.М., доктор экономических наук;
ЯКОВЛЕВА-ЧЕРНЫШЕВА А.Ю., доктор экономических наук;
КОВАЛЕВ В. Д., доктор технических наук;
ЯЗЫДЖАН А. З., доктор экономических наук.

EDITORIAL BOARD:

KOSTENKO M.I., Doctor of Physical and Mathematical Sciences (chief editor);
ZAIKOV V.P., Doctor of Economics;
SHUREMOV E.L., Doctor of Economics;
KAGOSYAN A.S., Doctor of Pedagogical Sciences;
KOCHKAROV AM, Doctor of Physical and Mathematical Sciences;
FATTAKHOV AM, Candidate of Economics (Deputy Chief Editor);
KHUBULAVA N.M., Doctor of Economics;
YAKOVLEVA-CHERNYSHEVA A. Yu., Doctor of Economics;
KOVALEV V.D., Doctor of Technical Sciences;
YAZIDZHAN A.Z., Doctor of Economics.

Для заметок