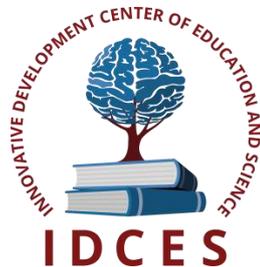


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Перспективы развития экономики и менеджмента**

**Выпуск III**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 июля 2016г.)**

**г. Челябинск  
2016 г.**

УДК 33(06)

ББК 65я43

**Перспективы развития экономики и менеджмента./** Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г. **Челябинск**, 2016. 202 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г.Москва), к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н. Бобыль В.В. (г.Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н. Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н. Викторова Т.С. (г.Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г.Москва), к.э.н. Гафиуллина Л.Ф. (г.Казань), д.э.н. Гонова О.В. (г.Иваново), к.э.н. Гурфова С.А. (г.Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г.Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г.Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г.Киров), к.э.н., профессор РАЕ Курпаяниди К.И. (г.Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.В. (г.Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролубова А.А. (г.Иваново), к.э.н. Мошкин И.В. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г.Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г.Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г.Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г.Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г.Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г.Волгоград), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г.Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г.Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г.Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р.Н. (г.Новосибирск)

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г. **Челябинск** представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

© ИЦРОН, 2016 г.

© Коллектив авторов

## Оглавление

<b>СЕКЦИЯ №1.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01).....</b>	<b>7</b>
ТРАНСМИССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ: ИНСТИТУТЫ И КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ Кузьмина В. С., Кузьмина О. Ю. ....	7
РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ Магомедов М.А., Кунниев Х.М. ....	15
ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ Фёдорова Л. Н. ....	20
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕШЕНИИ СОЦИЛЬНЫХ ЗАДАЧ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Цхададзе Н.В. ....	29
<b>СЕКЦИЯ №2.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05).....</b>	<b>43</b>
ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РАБОТЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ Адыев В. Ю. ....	43
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ ПРИ КОНСТРУИРОВАНИИ КОНТЕНТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А. ....	53
АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ И СБЕРЕЖЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Мурадова З.Р. ....	57
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ Рыкина А. А., Безпалов В.В. ....	64
ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ Тарасенко Н.В., Кононенко А.А. ....	75
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ Телушкина Е.К. ....	82
ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ КАДРОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ Шишалова Ю.С. ....	88
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10).....</b>	<b>94</b>

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА В БОРЬБЕ С ДЕФИЦИТОМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ Казначеева И. Е. ....	94
GOVERNMENT BONDS MARKET IN RUSSIA: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS Kurilenko M.V. ....	98
РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ РОССИИ И ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ Ханафиева Ю.Д., Стародубова Н.Н. ....	103
<b>СЕКЦИЯ №4. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12).....</b>	<b>108</b>
<b>СЕКЦИЯ №5. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....</b>	<b>108</b>
<b>СЕКЦИЯ №6. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14).....</b>	<b>108</b>
<b>СЕКЦИЯ №7. БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>108</b>
ВОЗДЕЙСТВИЕ «ОБЛАЧНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ НА ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ БАНКА Бобыль В. В. ....	108
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ..... Бургучёва З. И.; Стародубова Н.Н. ....	117
<b>СЕКЦИЯ №8. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ .....</b>	<b>124</b>
СОДЕРЖАНИЕ И КОМПЕТЕНЦИИ АГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИННОВАЦИОННОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ Голохвастов Д. В. ....	125
КОММУНИКАЦИОННАЯ СИСТЕМА КОМПАНИИ В 3D-МЕНЕДЖМЕНТЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ Капица С.И. ....	130
ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА Плеханов С.В., Мангушева Е.В. ....	136
УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ Т.Н. Солодун (Т.N. Solodun).....	150
<b>СЕКЦИЯ №9. ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....</b>	<b>155</b>

<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>155</b>
<b>ФОРМИРОВАНИЕ СПОСОБОВ ПРОНИКНОВЕНИЯ И ЗАКРЕПЛЕНИЯ КОМПАНИИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ</b>	
Артюшик В.Д., Гусаков А.Г., Новиков С.В. ....	155
<b>К ВОПРОСУ О РОЛИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</b>	
Брянская О.Л. ....	160
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА .....</b>	<b>166</b>
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>166</b>
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>166</b>
<b>ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АПК</b>	
Тарасов В.И., Андреев Г.И., Осинина А.Ю., Чиканова Ю.А. ....	166
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ</b>	
<b>СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....</b>	<b>177</b>
<b>НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ</b>	
Белоусов А. М., Карпова В. А. ....	177
<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....</b>	<b>182</b>
<b>ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ</b>	
Косарева А.Н. ....	182
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ .....</b>	<b>187</b>
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....</b>	<b>187</b>
<b>СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ</b>	
Клишин А.И. ....	187
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....</b>	<b>192</b>
<b>ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ КАК КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ВУЗА В РАМКАХ ПРОЦЕДУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ АККРЕДИТАЦИЙ</b>	
Мизинцева М.Ф. , Комарова Т.В., Сардарян А.Р. ....	193
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА .....</b>	<b>198</b>
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....</b>	<b>198</b>

<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ .....</b>	<b>199</b>
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ</b>	
<b>И ДЕМОГРАФИЯ .....</b>	<b>199</b>
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ .....</b>	<b>199</b>
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД.....</b>	<b>200</b>

**СЕКЦИЯ №1.**

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

**ТРАНСМИССИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ  
ПОЛИТИКИ: ИНСТИТУТЫ И КАНАЛЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ  
НА ЭКОНОМИКУ**

**Кузьмина В. С., Кузьмина О. Ю.**

(Кузьмина В. С. студент магистратуры кафедры «Экономическая теория»

Кузьмина О. Ю., кандидат экономических наук, доцент)

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

*В данной работе представлены результаты исследования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в России. Даны общие представления о возможности эффективного функционирования основных каналов трансмиссионного механизма.*

***Ключевые слова:** денежно-кредитная политика, трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики, каналы монетарной трансмиссии, условия эффективного функционирования трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, ставка рефинансирования.*

***TRANSMISSION MECHANISM OF THE MONETARY POLICY:  
INSTITUTES AND CHANNELS OF IMPACT ON ECONOMY***

*Kuzmina V.S. student of a magistracy of Economic Theory department*

*Kuzmina O. Yu. Candidate of Economic Sciences, associate professor*

*Samara State University of Economics, Samara*

*In this work results of research of the transmission mechanism of a monetary policy in Russia are provided. A general idea about a possibility of effective functioning of the main channels of the transmission mechanism is given.*

**Keywords:** *monetary policy, transmission mechanism of a monetary policy, channels of monetary transmission, condition of effective functioning of the transmission mechanism of a monetary policy, refunding rate.*

Денежно-кредитная политика оказывает мощнейшее воздействие на состояние экономики страны в целом, а именно на уровень цен, объем производства, состояние платежного баланса, размер и дефицит государственного бюджета. В этой связи вопрос о том, что собой представляет механизм воздействия денежно-кредитной политики на национальную экономику, чрезвычайно актуален как в научном, так и в практическом отношении.

Теория трансмиссионного механизма в развитых странах начала разрабатываться еще в 1930-х гг. Понятие трансмиссионного механизма в экономическую науку вводится школой Джона Мейнарда Кейнса. Трансмиссионным (передаточным) механизмом он называет совокупность переменных, через которую предложение денег оказывает влияние на экономическую активность. Денежно-кредитное регулирование, изменение объема денежного предложения воздействуют на воспроизводство исключительно путем давления на инвестиционный процесс и только в том случае, если оно способно изменить психологическую ситуацию на денежном рынке, снизив норму процента, считает автор [1]. Опубликовав свою работу по анализу экономической активности в 1936 году, Кейнс не получает признания среди экономистов. Однако популярности данный труд достигает в 1950-х — начале 1960-х годов, когда большинство ученых приняли систему доказательств автора.

Схематически трансмиссионный механизм Кейнса можно представить следующим образом:

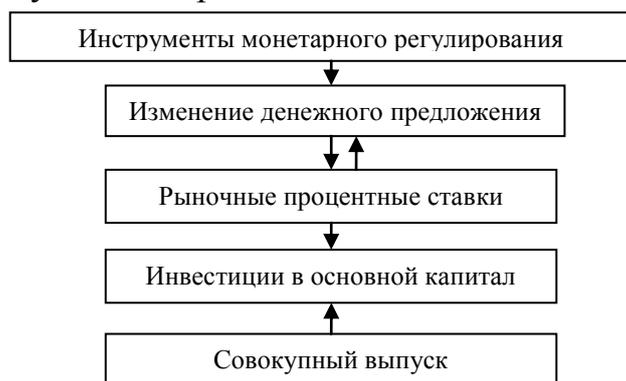


Рис 1. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики по Кейнсу

Под влиянием инструментов денежно-кредитного регулирования модифицируется реальное денежное предложение, приводящее к трансформации рыночной процентной ставки по кредитам. С увеличением денежного предложения рыночные ставки на денежном рынке падают, при уменьшении — растут, что, в свою очередь, приводит к изменению инвестиционных расходов. Данная корреляция предполагает, при прочих равных условиях, следующую зависимость: чем ниже рыночные процентные ставки (стоимость долгосрочного кредита), тем больший объем инвестиций в основной капитал могут реализовать организации. В свой черед, инвестиции связаны положительной зависимостью с динамикой совокупного национального дохода.

Между кейнсианцами и монетаристами имеет место быть несовпадение взглядов относительно принципа действия трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Фридман и ряд сторонников его теории доказали, что мощнейшее влияние на экономическую активность оказывают деньги. Монетаристы не ставят перед собой первоочередной задачей визуализировать с помощью чего предложение денег воздействует на совокупные расходы. Они изучают эффективность денежно-кредитной политики, проверяя тесноту взаимодействия совокупных расходов и изменения денежного предложения. Таким образом, школа монетаризма во

главе с нобелевским лауреатом Милтоном Фридманом трансмиссионный механизм как таковой отрицает.

С течением времени ученые - экономисты больше не рассматривают денежное предложение как главную детерминанту макроэкономических изменений, включая цену. Прямое таргетирование инфляции выходит на первый план, отодвигая на второй план денежное таргетирование. Трансмиссия денежно-кредитной политики определяется теперь как механизм, с помощью которого Центральный банк Российской Федерации, применяя инструменты денежно-кредитной политики, модифицирует экономику в целом и инфляцию в частности.

Трансмиссионный (передаточный) механизм относится к разряду категорий, наименее изученных в отечественной экономической науке, хотя в последнее время заметно оживление внимания к этой проблематике (труды С.Р. Моисеева, К.Н. Корищенко, И. С. Иванченко, С. А. Андрюшина, М.Ю. Головнина, С.М. Дробышевского и А.В. Улюкаева и др.).

В то же самое время зарубежные авторы активно рассматривают и изучают данный вопрос. Исследованиями занимаются такие «великие умы», как Ф. Мишкин, Б. Бернанке, Дж. Теэлор М. Гертлер, Дж. Стиглиц, С. Цешетти, М. Тайлор, А. Кашьяп, К. Ромер, Д. Ромер и др.

Чем же объясняется такое различие в активности исследования данного вопроса?

Во-первых, в странах с развивающимися рыночными экономиками, к которым относится и Россия, неразвитость рыночных институтов, достаточно большое участие государства в экономике, ее монополизированность и другие особенности переходного периода оказывают значимое воздействие на результат влияния трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики на макроэкономические показатели. Это серьезно осложняет проблему исследования этого вопроса.

Во-вторых, моделирование экономических процессов значительно

осложняется качеством данных статистических служб в развивающихся экономиках. К тому же короткие временные ряды не позволяют прогнозировать с высокой точностью.

В-третьих, согласно экспертным оценкам страны с развивающейся экономикой имеют достаточно большой теневой сектор, который влияет практически на все реальные макроэкономические показатели. Наличие теневого сектора необходимо учитывать также при анализе трансмиссионного механизма, что крайне затруднительно. Например, по оценке Министра Финансов РФ Антона Силуанова теневой сектор российской экономики составляет примерно 15-20% от ВВП РФ, а по оценке Всемирного банка, в России доля теневого сектора экономики составляет около 40%! Отсюда следует, что задача анализа функционирования трансмиссионного механизма в развивающихся экономиках, в том числе в России, — отнюдь не тривиальная и не может быть решена путем копирования моделей стран с развитой рыночной экономикой.

Механизм денежно-кредитной трансмиссии состоит из набора каналов, представляющих собой своеобразные цепочки макроэкономических переменных, по которым передается импульс изменений, порожденных денежными властями посредством инструментов денежно-кредитной политики.

В экономической теории на сегодняшний момент отсутствует единогласие по поводу структуры механизма денежно-кредитной трансмиссии и набора его составляющих: канал процентной ставки, благосостояния, цены активов, кредитный, канал валютного курса и др.

В дополнение к перечисленным каналам, каждый Центральный банк разрабатывает свои индивидуальные специфические каналы, приняв во внимание национальные особенности экономики. Например, немецкая модель включает в себя монетаристский канал, генерирующий импульсы изменений через процентную ставку.

Процентная ставка, в свою очередь, влияет на инфляцию через ценовой промежуток, который является отклонением уровня цен от равновесного уровня цены. Монетаристский канал, учитывают также в модели Европейского центрального банка. Здесь предполагается, что инфляция в долгосрочной перспективе - денежное явление.

В Российской Федерации большинство каналов денежно-кредитной трансмиссии по тем либо иным причинам не могут функционировать эффективно. Канал финансового благосостояния экономических агентов не работает из-за того, что домашние хозяйства и фирмы не глубоко вовлечены в операции финансовых рынках. По той же самой причине не работает балансовый канал. Основная причина – незначительность доли финансовых активов в составе активов домохозяйств.

Канал замещения в российской экономике будет функционировать только при широком распространении потребительских кредитов на любые цели, кредитных карт, прочих розничных финансовых продуктов, которые предназначены для потребителей товаров и услуг. Также одним из условий работы данного канала является низкий уровень инфляции: малейшее изменение кредитной ставки сказывается на потребительских кредитах. К сожалению, данные критерии пока отсутствуют в Российской Федерации [5].

Развитость финансовых рынков и финансовых институтов, большая доля инвестиций, осуществляемых предприятиями за счет внешних источников – необходимые критерии для работы доходного канала – кэш канала (канала доходов и наличных поступлений). В российской экономике отсутствие эффективных рынков капитала и дефицит внешнего финансирования одна из проблем работы данного канала.

Резюмируя выше сказанное, можно сделать вывод, что на сегодняшний момент остается только три канала трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики, работающих в Российской Федерации: каналы валютного курса, банковского кредитования и монетаристский.

Механизм трансмиссии российской экономики в настоящий момент недостаточно развит и разработан. До последнего времени он базировался на канале валютного курса. В то же самое время иные денежно-кредитные сигналы либо не замечаются экономическими агентами под давлением массивной информации о валютных коридорах, стоимости бивалютной корзины и целевом значении курса рубля, либо остаются неиспользованными вследствие структурной неразвитости финансовых рынков и собственно денежно-кредитной системы.

Для анализа возьмем начало 2000-х годов, предкризисный период – 2007 год и очень сложный год для российской экономики – 2014г.

В начале 2001 г. суммарная капитализация российского фондового рынка составляет около 50 млрд. долл. США, или 19,4% валового внутреннего продукта (ВВП), а к концу предкризисного 2007 г. она достигает уже 1,34 трлн. долл., или 95,2% ВВП. В силу множества причин таких как, кризис на Украине, санкции и опасения о стагнации российской экономики инвесторы отказываются от российских активов. Суммарная капитализация российского рынка акций с начала 2014 года по ноябрь 2014 г. снижается на 234 млрд. долл. и составляет 531 млрд. долл.

В то же время отношение совокупного объема кредитов, выданных банками, к номинальному ВВП устойчиво колебалось в 1999-2002 гг. в диапазоне 13-16% и в конце 2007 г. приблизилась к отметке в 40% ВВП [2].

В это время в Российской Федерации складывается скорее рыночная финансовая система, нежели банковская. Однако, несмотря на значительную капитализацию фондового рынка, как таковая его роль в денежно-кредитной трансмиссии не велика, по причине сильной концентрации в биржах котируемых компаний, слабой вовлеченности широкого круга инвесторов, а также ряда других институциональных особенностей. Основная нагрузка по передаче импульсов денежно-кредитной политики лежит по-прежнему на канале банковского кредитования.

Также на основе проведенных исследований, ученые утверждают, что лишь один канал оставался функционирующим на протяжении практически всей новейшей истории России – канал непредвиденного уровня цен. Однако, этот канал не является каналом механизма денежно-кредитной политики, и поэтому, в данном случае необходимо говорить не о функционировании данного конкретного канала, а о неэффективности и малофункциональности остальных каналов.

В то же самое время финансовый сектор России все еще находится в стадии становления, что непременно оказывает влияние на все процессы, происходящие в экономике страны. В таких условиях традиционные каналы трансмиссионного механизма, описываемые в экономической теории, вполне могут оказаться неприемлемыми в работе.

С другой стороны попытка выделить определенные каналы воздействия приводит к вынужденному упрощению исключительно сложной экономической действительности и обусловлена необходимостью абстрагироваться от слишком большого количества параметров, оказывающих влияние на трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики страны.

### **Список литературы**

1. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Д.М. Кейнс // пер. с англ. М.: Прогресс, 1978г.;
2. Банк России. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2014 году. 2015г.;
3. Банк России. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году. 2016г.;
4. Атабаев Н.У., Атабаева Г.К. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / Н.У. Атабаев, Г.К. Атабаева // Вестник КРСУ. – 2014 том 14. - №8. – С. 20-24;
5. Семитуркин О.Н. Исследование эффективности каналов

- трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики/ О. Н. Семитуркин//Деньги и кредит. – 2013. - №5. С.29-33;
6. Фролов А. В., Сафонова О. Н, Володин В. М. Анализ трансмиссионного механизма монетарной политики в России /А. В. Фролов, О. Н. Сафонова, В. М. Володин // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2013. – № 3 (7). – С. 126–134.;
7. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) – официальный сайт ЦБ РФ.

## РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОЗНИЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

**Магомедов М.А., Кунниев Х.М.**

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,  
г. Махачкала

В статье раскрыты механизмы оценки качества банковских услуг, которые в свою очередь работают над привлечением в банк новых клиентов из числа клиентов, которые уже воспользовались услугами банка. Удержание существующего клиента значительно дешевле (по трудозатратам и стоимости), чем поиск и привлечение нового клиента, соответствующего ожиданиям банка. Но если постоянно не пополнять свою клиентскую базу, не оттачивать свое мастерство, как по привлечению, так и по удержанию клиента, можно многое потерять в качестве своей работы, в имидже банка, прибыли банка.

Основной целью всей системы контроля качества, как уже отмечалось, должно стать максимально полное удовлетворение потребностей клиента. Однако для того, чтобы уровень качества услуг российских банков был максимально высок и приближен к мировому, необходимо ориентируясь на стандарты качества, которые сегодня существуют за рубежом, разработать

систему контроля качества адаптированную для российского рынка банковских услуг [1].

Разрабатывая комплексную систему оценки качества розничных услуг в сфере банковского кредитования, за основу взяты элементы (ключевые показатели) по временному принципу, логически отражающие весь жизненный цикл взаимодействия клиента и банка в рамках оказания услуги. Таких элементов мы выделяем три: продажа услуги, сопровождение клиентов и качество клиентов.

**Первый ключевой показатель** - качество продаж услуги, отражает уровень качества продвижения банковских услуг, затраты на привлечение клиента не должны превышать полученную прибыль от предоставления услуги клиенту, выражается коэффициентом качества продаж (ККП).

**Второй ключевой показатель** - качество сопровождение (обслуживание) клиентов, отражает насколько клиенту удобно пользоваться услугой, сюда можно отнести время ожидания с целью консультации с оператором, вариативность оплаты, а так же режим работы Банка, выражается коэффициентом качества сопровождения (ККС).

**Третий ключевой показатель** - качество клиентов (клиентской базы) отражает экономическую эффективность банка от предоставления розничных услуг, насколько услуга финансово выгодна для банка, выражается коэффициентом качества кредитора (ККК).

Все ключевые показатели связаны между собой, для того чтобы было высокое качество сопровождения, клиента нужно привлечь качественной услугой, что бы привлечь качественной услугой, лояльных клиентов в клиентской базе должно быть больше чем не платящих клиентов, или доля лояльных клиентов должна расти от общего количества клиентов [2].

В совокупности три ключевых показателя образуют коэффициент качества розничных услуг (ККРК). Каждый элемент зависит от двух других, если услуга плохо продвигается, то качество сопровождения может тоже падать, так как при продвижении услуг не были учтены риски. Качество

продаж банковских услуг в розничном кредитовании может быть низкой, т.к. заемщики не довольны услугой, следовательно, кредитор не может рекомендовать услугу.



**Рисунок 1 - Структура системы оценки качества банковских услуг в розничном кредитовании**

Удобство предлагаемой системы состоит в том, что происходит укрупнение критериев. Но основным минусом системы, основанной только на трех элементах, является большая погрешность при проведении расчета итогового значения определяющего качество, поэтому мы детализируем каждый элемент, определив набор критериев, наиболее точно и объективно его характеризующих.

Анализ результатов исследования позволил определить 4 критерия, которые были оценены 85% респондентов как наиболее значимые: вариативность оплаты, режим работы контактного центра, продолжительность ожидания очереди в офисе, продолжительность ожидания соединения с оператором контактного центра. В категорию «прочие» вошли критерии, ценность которых отмечали не более 1% респондентов, таких критериев более 16 и суммарно они составили 15% от общей выборки.

Результаты исследования по второму элементу «Качество сопровождения» отображены на рисунке 2.



**Рисунок 2 - Результат исследования, наиболее важных составляющих банка по качеству сопровождения, с точки зрения клиентов.**

**Третий элемент - Качество кредитора.** Наиболее важной задачей при анализе качества розничного кредитования является подведение итогов работы с клиентами. Так как основная цель банка, как и любой коммерческой организации - получение прибыли. Необходимо консолидировать информацию о качестве клиентской базы для расчета качества кредитора в портфеле банка. Для реализации мероприятия по оценке качества кредитора необходимо современное программное обеспечение, которое обеспечит актуальность и точность информации о клиентах, а так же информации произведенных транзакций клиентами [3].

Для расчета «Коэффициента качества розничных услуг» (ККРК) применяем три показателя:

1. **ККП** - Коэффициент качества продвижения (банковских услуг).
2. **ККС** - Коэффициент качества сопровождения (клиента банка).
3. **ККК** - Коэффициент качества кредитора (клиентская база).

Каждому показателю присваиваем весовые коэффициенты, в сумме которые дают единицу.

Сумма трех коэффициентов с учетом удельного веса, образует коэффициент качества розничных услуг (ККРК), характеризующий качество процесса в целом, определяется по формуле 1:

$$\text{ККРК} = \text{ККП} * \alpha_1 + \text{ККС} * \alpha_2 + \text{ККК} * \alpha_3$$

где:

ККП, ККС, ККК - ключевые показатели механизма оценки качества розничного кредитования.

( $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$ ,  $\alpha_3$  - весовые коэффициенты, отражающие удельный вес каждого из ключевых показателей в интегральной оценке. Они устанавливаются исходя из стратегии банка с учетом конъюнктуры финансового рынка. Автором предложена шкала коэффициентов  $\alpha_i$ , таблица 1.

**Таблица 1- Шкала соответствия весовых коэффициентов стратегии банка**

Стратегия банка	Весовые коэффициенты		
	$\alpha_1$	$\alpha_2$	$\alpha_3$
Равнозначность этапов кредитования	0,33	0,33	0,33
Увеличение объема выданных кредитов	0,50	0,25	0,25
Повышение качества обслуживания клиентов	0,25	0,50	0,25
Повышения качества клиентской базы	0,25	0,25	0,50

В качестве примера смоделированы расчеты, отражающие максимальный, минимальный и средний уровень качества, даны методологические основы модели оценки качества кредитования, а так же предложены механизмы управления качеством услуг, на основе системы сбалансированных ключевых показателей.

## **Список литературы:**

1. Алпатов СБ., Ушаков В.А. // Банк Франции: информационная картотека данных предприятий // Банковское дело. 2012. № 2. С. 41 - 43.
2. Бахшиян А.К. // «Скоринговая система банков: анализ работы». Сборник: Финансовые проблемы оздоровления экономики государства и предприятий рыночных условиях. // М., ИЭАУ 2014
3. Белоглазова Г.Н. // Банковское дело. // М.: Финансы и кредит, 2003. 34

## **ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Фёдорова Л. Н.**

Новосибирский государственный университет экономики и управления  
НИНХ, г. Новосибирск

Выход на траекторию устойчивого развития в качестве важнейшей составляющей предполагает модернизацию структуры российской экономики. Наряду с либеральным подходом к пониманию данной проблемы и реализуемым практически в настоящее время есть иное представление о путях решения назревших проблем. Научно-экономическое сообщество, представляя убедительные аргументы, активно обсуждает необходимость и возможность неоиндустриализации на базе институциональных преобразований и активизации промышленной политики [1; 3; 6]. Кардинальные преобразования структуры российской экономики в любом варианте, с нашей точки зрения, невозможны без совершенствования системы экономических отношений в различных отраслях и их комплексах, изменения качества социальных процессов. Одним из определяющих аспектов взаимодействий бизнеса, наемного труда и государства является

оплата труда, являющаяся главным источником доходов большей части самодостаточного населения РФ. Доходы населения – это не только фактор рыночного спроса, источник сбережений и, в значительной степени, инвестиционных возможностей экономики, но и важнейшая компонента формирования человеческого потенциала, определяющего перспективы развития любого общества.

Имея в виду стимулирующее влияние заработной платы на экономическое развитие, рассмотрим далее её уровень и динамику в разрезе отраслей и секторов российской экономики. Важно получить ответ на вопрос: как соотносятся между собой виды деятельности и сектора экономики с точки зрения существующей между ними и в их пределах дифференциации уровня заработной платы.

В Таблице 1. экономика РФ представлена четырьмя секторами, выделяемыми по видам производимого ими продукта и их функционального назначения в единой экономической системе. Такая классификация, в сущности, является уже общепринятой и позволяет оценивать степень развитости технологических укладов. Первичный сектор включает добычу сырья и его переработку, вторичный, - составляющий индустриальную основу экономики, – обрабатывающие производства, строительство, энерго- и водоснабжение. Третичный сектор объединяет услуги, направленные непосредственно на производственные нужды, – это, прежде всего, транспорт и связь, торговля. Сюда же относят здравоохранение, туризм и прочие услуги, связанные непосредственно как с производством, так и с обслуживанием населения. Четвертичный сектор - это тоже услуги, но связанные уже с планированием и организацией производства. Он включает виды деятельности, представленные информационными технологиями, банковскими и финансовыми услугами, образование, научные исследования, глобальный маркетинг.

Таблица 1. Изменение размера номинальной заработной платы по видам деятельности\* и секторам российской экономики, руб.\*\*

	2000	Соотношение между максимальным и минимальным размером заработной платы в секторах экономики, раз (2000)	2014	Рост в % (2014 – 2000)	Соотношение между максимальным и минимальным размером заработной платы в секторах экономики, раз (2014)
<b>Первичный сектор</b>		6			3,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	985		17627	1790	
Рыболовство, рыбоводство	2846		36328	1276	
Добыча полезных ископаемых	5940		59181	996	
<b>Вторичный сектор</b>		1,3			1,2
Обрабатывающие производства	2365		29486	1247	
Строительство	2640		29485	1117	
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3157		34833	1103	
<b>Третичный сектор</b>		2,4			1,9
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	1585		25680	1620	
Гостиницы и рестораны	1640		19944	1216	
Транспорт и связь	3220		37185	1155	
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1548		28207	1822	
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	1333		27123	2035	
<b>Четвертичный сектор</b>		4,2			2,7
Финансовая деятельность	5232		69163	1322	
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2457		37824	1540	
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	2712		42598	1571	
Образование	1240		25855	2085	

\* До 2005 г. – отрасли экономики.

\*\*Источник статистических данных: [4, С. 127].

Период 2000-х годов для РФ был в целом достаточно успешным в экономическом плане и размер заработной платы увеличился более чем в 10 раз во всех отраслях за исключением добычи полезных ископаемых, что вполне закономерно, так как уровень заработной платы в 2000 году там был существенно выше среднего по экономике. Самым высоким прирост был в системе образования и здравоохранения – более чем в 20 раз, что позволило приблизить оплату труда учителей и медицинских работников к среднему уровню. Если в образовании в 2000 г. она составляла только 56% по отношению к среднероссийскому, равному 2333 руб., то в 2014 г. – 79%, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 60% и 83% - соответственно (рассчитано по: 4, С. 126-127).

Существующие тенденции заметно снизили разрыв в величине заработной платы между самой высокой - в добывающих отраслях в 2000 г. и финансовой сфере в 2014 г. - и самой низкой - в сельском хозяйстве. Если в 2000 г. этот разрыв составлял 6 раз, то к 2014 г. он снизился до 4 раз, то есть на 1/3. Такую тенденцию следует рассматривать как позитивную, поскольку разрыв по уровню заработной платы между разными видами деятельности (отраслями), превышающий 3-4 – кратный, является избыточным.

В рамках секторов, за исключением первичного, - это соотношение выглядит иначе и существенно различается, в то же время видна общая тенденция к снижению разрывов в величине заработной платы. Совпадение первичного сектора по уровню и динамике рассматриваемых параметров со средними по экономике в целом объясняется тем, что в него входят одна из самых высокооплачиваемых - и, одновременно, низкооплачиваемых отраслей – добывающая промышленность и сельское хозяйство. Превышение 4-х кратного разрыва по заработной плате в 2000 г. наблюдалось в четвертичном секторе, где, также как и в первичном, - есть один из самых высокооплачиваемых видов деятельности – финансовая сфера, и, одновременно, - низкооплачиваемый – образование. К 2014 г. произошло

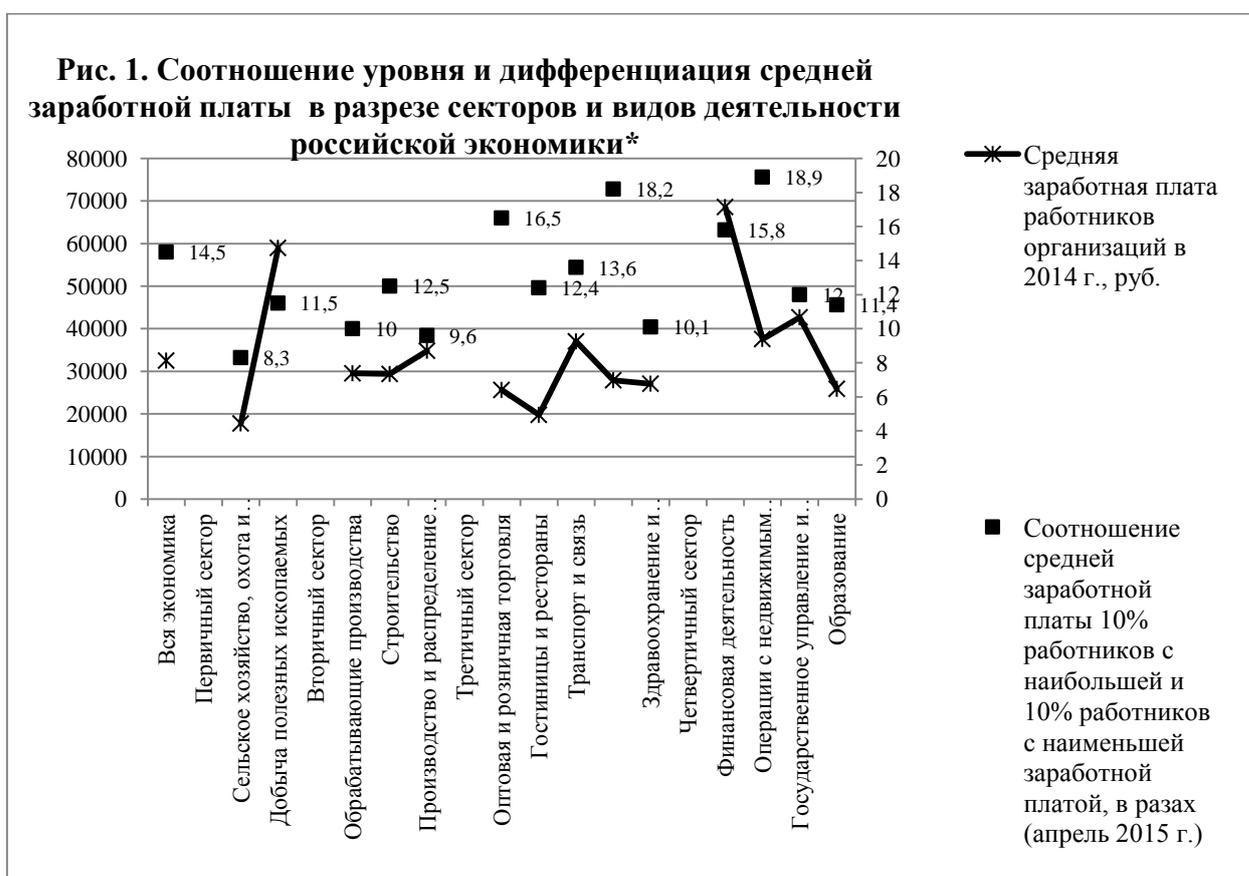
сокращение разрыва в этом секторе почти на 1/3, тем не менее, оно позволило финансовой сфере выйти в лидеры по оплате труда, обогнав добывающую отрасль.

Наименьшим в 2000 г. был разрыв по уровню заработной платы во вторичном секторе и, несмотря на это, к 2014 г. он ещё несколько снизился. Кроме того именно в этом секторе темпы роста заработной платы в трех, входящих в него отраслей, были самыми низкими, не превышая 12 раз. Таким образом, составляющий индустриальную основу экономики, промышленный сектор, строительство, деятельность по производству и распределению энергоресурсов и воды оказались наименее динамичными с точки зрения проходящих здесь социальных процессов. В то же время нужно иметь в виду, что обрабатывающие производства весьма различаются по видам производимых продуктов и их значимости в условиях современных экономических структур. Такая отрасль как производство кокса и нефтепродуктов, выплачивая своим работникам в 2000 г достаточно высокую среднюю заработную плату (около 5 тыс. рублей), существенно укрепила свои позиции и вышла в лидеры в целом по экономике, поскольку средний уровень оплаты труда здесь в 2014 г. превысил 75 тыс. рублей [4, С. 127].

Третичный сектор, объединяющий уже традиционные формы обслуживания населения, но одновременно активно развивающийся в период формирования рыночных структур, демонстрирует умеренную степень дифференциации по величине заработной платы между различными видами деятельности. Тенденция в сторону снижения разрыва (от 2,4 к 1,9) была связана с опережающими темпами роста заработной платы в системе здравоохранения (2035%) по сравнению с транспортными услугами и связью (1155%).

Видны заметные различия между величиной средней заработной платы и соотношением заработной платой 10% работников с наибольшей и 10% с наименьшей оплатой в рамках отдельных видов деятельности и секторов экономики (Рис. 1). Неравенство считается избыточным, начиная с уровня

30-40% для коэффициента Джини [2, С. 86]. Такие оценки базируются на исследованиях, показывающих, что начиная с данного уровня, неравенство играет уже не стимулирующую, а дестимулирующую роль в экономике, становится существенным тормозом её роста. Критический уровень неравенства, оцениваемый коэффициентом Джини, соответствует фондовому коэффициенту на уровне 10-11 - кратного разрыва между анализируемыми параметрами, в данном случае соотношением между заработной платой крайних децильных групп работников.



\*Источник статистических данных: [4, С. 127; 7, С. 257].

Исходя из названного критерия, большая часть видов деятельности в российской экономике характеризуется избыточным неравенством. Разрыв между крайними децильными группами работников, не превышающий 10-11 раз, наблюдается только в сельском хозяйстве, обрабатывающей промышленности, производстве и распределении энергоресурсов и воды,

медицинском обслуживании. Как видим, сюда попадают отрасли, в которых уровень заработной платы ниже среднероссийского (в 2014 г. – это 32495 руб.), либо чуть выше (34808 руб. – в производстве и распределении энергоресурсов и воды). Причем, за исключением медицины, это виды деятельности, относящиеся к первичному и вторичному секторам экономики.

Разрыв по заработной плате между крайними децильными группами работников, не превышающий критический уровень, в соответствии с высказанными ранее соображениями, должен стимулировать выход экономики из депрессионного состояния. Однако этого не происходит, большая часть отраслей вторичного сектора не демонстрирует ускоренного развития своих производств. Без сомнения, сказывается весь комплекс проблем и причин медленной модернизации индустриального сектора, среди которых социальные отношения, с нашей точки зрения, играют не последнюю роль. Важно также иметь в виду, как уровень оплаты труда и её дифференциация в данных видах деятельности, соотносятся с соответствующими показателями третичного и четвертичного секторов.

Дело в том, что именно в двух последних секторах экономики во всех видах деятельности, за исключением здравоохранения и образования, сформировалось избыточное неравенство: анализируемый коэффициент изменяется от 12 раз (государственное управление и обеспечение военной безопасности) до 18,9 раз (операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг). Несмотря на то, что уровень заработной платы существенно выше среднего по экономике только в финансовой сфере, чрезмерно высокое неравенство в оплате труда в третичном и четвертичном секторах оказывает дестимулирующее влияние и на занятых во вторичном секторе.

Обращает на себя внимание и то, что виды деятельности, имеющие самый высокий уровень избыточного неравенства, по уровню заработной платы находятся ниже среднего в целом по экономике или чуть превышают его. К ним относятся оптовая и розничная торговля и услуги по ремонту,

предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг, операции с недвижимым имуществом, аренда и пр. услуги, включая научное обслуживание. Из вторичного сектора сюда попадает строительство, которое наряду с обрабатывающей промышленностью следует рассматривать как базовую отрасль, способную быть локомотивом преобразований. Анализ проблемы обеспеченности жильем показывает, что для российского общества характерна невысокая степень доступности качественного жилья [5]. Требуется ускоренное, в частности, развитие строительной отрасли, в связи с чем, наличие избыточного неравенства по заработной плате здесь необходимо оценивать как негативное явление. Невысокий средний уровень заработной платы и одновременно высокая степень неравенства в названных секторах, создавая неблагоприятную социальную атмосферу, усиливает дестимулирующее влияние избыточного неравенства на занятых в экономике в целом.

Анализ уровня и дифференциации оплаты труда в российской экономике в представленном аспекте позволяет сделать ряд выводов:

- В течение последних пятнадцати лет в экономике России сформировались достаточно устойчивые различия между видами деятельности и секторами по уровню и дифференциации заработной платы. В то же время присутствует положительная тенденции к сглаживанию разрывов в отраслевой и секторной структурах.

- Наиболее глубокие различия по видам деятельности характерны для третичного и четвертичного секторов. То есть, секторов услуг, удовлетворяющих запросы современной рыночной экономики, отвечающих за инновации, качество управления и, в определённой степени, - формирование человеческого потенциала. Избыточное неравенство здесь следует рассматривать как негативное явление, оказывающее дестимулирующее влияние на всю экономику.

- В рамках первичного сектора, включающего традиционные виды деятельности, но составляющего естественную основу любой экономики, как

поставщика сырья, сложилась достаточно противоречивая ситуация. Что касается сельского хозяйства, то для этой отрасли присущи в явном виде застойные процессы: чрезвычайно низкий уровень заработной платы и одновременно формально приемлемый, ниже критического уровня, показатель неравенства в оплате труда.

Добывающие виды деятельности, с точки зрения формальных критериев, выглядят как наиболее успешные. Здесь, практически, самый высокий уровень заработной платы при коэффициенте разрыва между крайними децильными группами работников, лишь незначительно превышающим его критический уровень.

- Вторичный сектор экономики, так же как и первичный, характеризуется наличием противоречивых соотношений применительно к отдельным видам деятельности, входящими в его состав. Наиболее благоприятна ситуация в производстве и распределении энерго - и водных ресурсов. Так же как и в сельском хозяйстве, как выраженные застойные процессы в сфере социальных отношений, необходимо рассматривать положение в обрабатывающей промышленности.

### **Список литературы**

1. Глазьев С. О стратегии устойчивого развития экономики // экономист. 2013. №1. С. 3-13.
2. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2014 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. - М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2014.
3. Кулешов В., Алексеев А., Ягольницер М. Дорожная карта политики реиндустриализации: когнитивный инструментарий // Экономист. 2015. №10. С. 51-77.
4. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. – М.: Росстат, 2015.

5. Руди Л., Ключева И. Качество жилья как важнейшая характеристика жилищных условий населения: материалы VII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием 21 ноября 2014 г. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – С. 73-83.
6. Сычев Н. Структура экономического уклада // Вестник Института экономики РАН. 2014. №3. С. 45-57.
7. Труд и занятость. 2015: Стат. сб. - М.: Росстат, 2015.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕШЕНИИ СОЦИЛЬНЫХ ЗАДАЧ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

**Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва

Рынок микрофинансовых услуг в зарубежной практике сегодня — это, прежде всего, социально ориентированный бизнес, адаптированный к различным условиям каждого конкретного государства. В мировой практике существует множество успешных примеров реализации микрофинансовых программ в странах с различным уровнем экономического развития, которые могут быть использованы для дальнейшего применения их опыта в России с учетом ее потребностей.

Наибольший успех в реализации микрофинансовых программ продемонстрировали страны с максимальной концентрацией бедного населения, исключенного из финансово-кредитного обслуживания, в сочетании с низким уровнем развития экономики (Латинская Америка, Африка, Юго-Восточная Азия). Следовательно, наиболее выражено социальная направленность микрофинансирования проявляется в отсталых и развивающихся странах, в которых деятельность микрофинансовых

институтов восполняет неполноту и несовершенство традиционного финансового рынка.

Одним из наиболее известных и успешных на сегодняшний день признается так называемый Бангладешский проект «Грамин» (Grameen Bank), инициированный в 1976 г. профессором Мухаммадом Юнусом как способ поддержки экономической активности малоимущих слоев населения в одной из наименее развитых стран мира с ярко выраженной социальной дискриминацией женского населения. Именно желанием преодолеть данную несправедливость во многом объясняется основной акцент его программ на развитие женского предпринимательства, направленных на достижение не только экономических, но и более широких социальных целей. Выдав изначально по 27 долл. первым 40 заемщикам, предприимчивый бенгалец нисколько не прогадал. «Меня предупреждали, что бедняки, получив деньги, никогда не смогут их вернуть. Но я готов был рискнуть, — рассказывал впоследствии Мухаммад Юнус. — Самое удивительное, что каждый, кому я давал деньги, вернул мне все до последнего цента» [1]. Идея профессора, как и идея микрофинансирования в целом, была достаточно проста — малоимущим слоям населения можно помочь повысить уровень собственного благосостояния, предоставив им реальную возможность формировать доходы за счет предпринимательской деятельности. Для этого нужен доступ к начальному капиталу, который собственно и предоставляет микрофинансирование. И эта, простая на первый взгляд, идея оказалась на практике достаточно успешной и жизнеспособной. В рамках проекта людям выдавались микрозаймы в размере всего 25 долл. на предпринимательские цели и оказывалось деловое консультирование по ведению собственного бизнеса. Клиенты, своевременно возвращающие первую ссуду, получали возможность брать займы в более крупных размерах.

К 1983 г. был накоплен достаточный опыт и выявлены перспективы для преобразования Grameen Bank в независимый банк, специализирующийся на предоставлении финансовых услуг малоимущим

слоям населения, преимущественно женщинам. Во время экспериментальной стадии (1976–1983 гг.) число клиентов банка, первоначально не достигавшее и 100 человек, составило более 45 тыс. заемщиков, а на начало XXI в. Grameen Bank выдал уже свыше 4 млн микрокредитов. Банк, достижения которого пока никому не удастся повторить, выстроил не благотворительную, а именно успешную бизнес-схему.

В настоящее время Grameen Bank через 1267 своих филиалов обслуживает более 46 тыс. населенных пунктов; численность заемщиков составляет более 7 млн человек, из которых 98% — женщины; общая сумма выданных кредитов превышает 5,1 млрд долл.[2]. Порядка 75% малоимущих женщин в Бангладеш являются членами какой-либо частной организации, предоставляющей им доступ к удобным и недорогим финансовым услугам; около 15 млн бангладешских семей активно пользуются микрозаймами и другими финансовыми услугами. Исследования показывают, что 40% от общего снижения уровня бедности в Бангладеш является заслугой именно микрофинансирования[3].

Успешность проекта Grameen Bank по финансовой поддержке малоимущих слоев населения с целью вовлечения их в активную жизнь вдохновила и послужила мотивом для развития микрофинансовой индустрии в других странах третьего мира.

Политика развития микрофинансового сектора в Индонезии, которая входит в десятку наиболее отсталых стран мира и является беднейшей страной Юго-Восточной Азии, основана на государственном стимулировании официальных банковских институтов, развивающих и реализующих микрофинансовые услуги. В 1970 г. Министерство финансов уполномочило коммерческий банк Bank Rakyat (BRI), находящийся в государственной собственности, в рамках «программы взаимного страхования» сформировать сервисную сеть по всей территории страны. По поручению правительства в структуре Bank Rakyat была создана сеть «деревенских банков», в состав которой входило 3600 региональных

подразделений. Портфель микрозаймов Bank Rakyat формируется, в основном, за счет добровольных сбережений, которые аккумулируются региональными представительствами «деревенских банков». Доходы, полученные в результате разницы между ставками по займам и ставками по сбережениям, наряду с регулярным притоком финансовых ресурсов, обеспечивают существенный ресурс собственных доходов с последующим их инвестированием в пополнение кредитного портфеля. Основным микрофинансовым институтом в Боливии, относящейся к числу стран Латинской Америки с самым низким уровнем развития экономики, является банк BancoSol, приступивший к осуществлению финансовых операций в 1992 г. В настоящее время основным источником его финансовых ресурсов являются средства, привлеченные в депозиты и сбережения; банк имеет 26 региональных представительств; 70% целевой аудитории потребителей — женщины.

Банковское законодательство Боливии, в основном, ориентировано на удовлетворение спроса на финансовые услуги в самых нижних сегментах экономики, в том числе в сфере микрофинансирования.

Микрофинансирование в Эфиопии, одной из беднейших стран Африки, заключается в предоставлении микрозаймов, максимальная сумма которых в расчете на одного заемщика установлена на уровне 5000 бир (673 долл.[4], фермерским хозяйствам в сельской местности и субъектам малого предпринимательства в городах. При этом жесткий контроль в сфере лицензирования, надзора и ограничения прав деятельности микрофинансовых учреждений, а также привлечения иностранных финансовых ресурсов в микрофинансовый сектор, осуществляет Национальный банк, демонстрируя очевидный пример бюрократической монополии.

Целый ряд экономически слаборазвитых стран объединяют сегодня свои усилия при разработке программ микрокредитования, направленных на жизнеобеспечение наиболее уязвимых слоев населения. Так, например,

восемь стран Южной Африки, входящих в Union Monetaire Quest Africain (Бенин, Того, Буркина-Фасо, Нигер, Кот-д'Ивуар, Сенегал, Мали, Гвинея-Биссау), объединили свои инициативы в рамках разработки унифицированных подходов формирования системы нормативно-правового регулирования микрофинансовых организаций, которое осуществляется под контролем регионального Центрального банка.

Так, например, программа СВ DIBA-ONG, реализуемая в Бенине под эгидой GGAP с 1990 г. и организованная по модели «деревенских банков», ориентирована на предоставление микрофинансовых услуг беднейшим слоям населения, проживающим в сельской местности[5]. В качестве дополнения к кредитным услугам в рамках этой программы реализуются также инициативы по повышению финансовой грамотности потребителей.

В Республике Пакистан с целью финансовой поддержки малоимущего населения сельских районов создан Фонд развития САНГИ, являющийся неправительственной организацией и использующий следующую методологию: формируется деревенская организация, которая работает по ссудо-сберегательной схеме и деятельность которой координируется региональным представителем из числа работников САНГИ; избирается комитет по управлению кредитом; взнос, который составляет 90 центов США и является обязательным для всех членов группы, размещается на банковском счете; займы предоставляются каждому члену группы индивидуально в пределах 150 долл. на срок от 6 до 24 месяцев и предназначаются для осуществления предпринимательской деятельности, приносящей доход.

Как свидетельствуют результаты проведенного анализа, микрофинансовые программы как средство борьбы с крайней нищетой и безработицей на начальном этапе наиболее широко были представлены и реализованы в странах третьего мира — странах с наибольшей концентрацией малоимущего населения в сочетании с неразвитым формальным сектором экономики.

Однако уже к началу 90-х гг. XX в. стало очевидно, что ассоциация микрофинансирования только с беднейшими странами неверна, так как предпосылки для реализации микрофинансовых программ есть и в слаборазвитых, и в развивающихся, и даже в весьма развитых странах. Микрофинансирование вышло за пределы стран с самыми низкими показателями развития экономического сектора, и сегодня его возможности достаточно активно используются в развивающихся и в достаточно развитых странах, население которых не страдает от катастрофической нищеты и бедности. При этом микрофинансирование в индустриально развитых странах выполняет несколько иные функции и в большей степени воспринимается как «своеобразная ниша» для начинающих предпринимателей, не имеющих стартового капитала для создания собственного бизнеса.

Учитывая глубину и масштабы проникновения микрофинансовой индустрии, сегодня уже трудно полностью согласиться с мнением основоположника микрофинансирования Мухаммада Юнуса, полагающего, что «микрофинансирование — это удел стран третьего мира[6]. Как формат ведения бизнеса с ярко выраженной социальной направленностью микрофинансирование сегодня успешно развивается и набирает обороты во многих, в том числе экономически развитых странах.

На современном этапе микрофинансирование как инструмент финансовой помощи, направленной на стимулирование трудовой деятельности широких слоев населения и создание постоянного источника трудовых доходов, получает все большее распространение в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.

Микрофинансирование в странах с переходной экономикой (Индия, Бразилия, Аргентина и др.) носит не только социальный, но и политический характер, так как способствует формированию класса собственников посредством поддержки развития малого предпринимательства.

Программы микрофинансирования в таких странах существенно отличаются от программ, реализуемых в странах третьего мира. Они не столь масштабны и в качестве своей главной цели рассматривают не столько преодоление крайней нищеты, сколько финансовую поддержку предпринимательских инициатив, проявляемых экономически активными слоями населения. Клиенты микрофинансовых программ в данных странах — это в первую очередь действующие и потенциальные субъекты малого бизнеса и предпринимательства, а также население сельской местности и моногородов, проживающее в зоне недостаточного банковского обслуживания.

Наиболее успешной на сегодняшний день программой микрофинансирования, реализуемой в развивающихся странах, является программа, используемая в соседней с Бангладеш Индии. Финансисты Индии уверенно обгоняют своих учителей по темпам роста. Примером масштабного подхода к изучению феномена отсутствия доступа населения к финансовым услугам является деятельность Центра по финансовому охвату (Center for Financial Inclusion), который реализует проект Financial Inclusion – 2020[7]. В разгар глобального финансового кризиса бум микрокредитования в Индии не только не угас, а, напротив, прогрессировал. Пока весь мир учился жить по средствам, Индия наращивала объемы микрокредитования, с удвоенной силой помогая деньгами бедствующим соотечественникам. Только за первый кризисный год объем кредитов вырос на 76%, а количество заемщиков увеличилось более чем в полтора раза. При этом число получателей займов для развития собственного бизнеса за год выросло на 30%. По оценкам консалтинговой компании Intellectar, ежегодный спрос на микрофинансовые услуги в Индии составляет от 5,7 млрд до 19,1 млрд долл.[8].

При поддержке различных международных организаций аналогичные микрофинансовые программы, адаптированные к национальным особенностям, развиваются во многих странах Африки и Юго-Восточной Азии.

Достаточно успешно в последние годы микрофинансовые программы реализуются и во многих странах Центральной и Восточной Европы. После краха социалистического режима, когда банковский сектор был не в состоянии удовлетворять растущие потребности населения в финансовых услугах, именно микрофинансирование заполнило этот пробел, предоставив гражданам финансовую поддержку для поддержания жизненного уровня. В течение пяти-шести лет после разрушения Берлинской стены микрофинансовые институты в Центральной и Восточной Европе привлекли более 1,7 млн заемщиков и 2,3 млн вкладчиков[9], продолжая демонстрировать позитивную динамику развития и на современном этапе.

Так, например, в Польше достаточно широкая сеть институтов микрофинансирования представлена фондом «Фундуш Микро», который имеет филиалы в 28 районах страны, обслуживая преимущественно микропредприятия с численностью работающих не более пяти человек[10]. Фонд, сочетая услуги кредитования с приемом сбережений, обучением и консультированием населения, использует принципы, построенные на индивидуальной, групповой или ротационных моделях. Развитию польской системы микрофинансирования способствует государственная политика, проводимая в этой области и использующая унифицированный маркетинг, стандартизацию продуктов и процедур, единые программные продукты, применяемые при обслуживании клиентов, и систему взаимных гарантий.

В Венгрии реализация микрофинансовых программ осуществляется Венгерским фондом поддержки предпринимательства, основанным в 1990 г. с целью оказания финансовой поддержки малому и среднему бизнесу, который построил разветвленную филиальную сеть, состоящую из 20 представительств. В 1992 г. в рамках Фонда была создана Система микрокредитования (СМК), основным направлением деятельности которой стало предоставление финансовой помощи начинающим предпринимателям и стартующему малому бизнесу. Следующим шагом в развитии микрофинансовой системы в Венгрии стало создание Государственного

комитета по микрокредитованию, который внес концептуальные изменения в систему микрокредитования, заключающиеся в установлении запрета на осуществление микрофинансовой деятельности коммерческим банкам; децентрализации деятельности микрофинансовых организаций; формировании единой системы мониторинга и регулирования микрофинансового рынка. С 2004 г. управление Фондом было передано Венгерскому банку развития, приступившему с 2005 г. к реализации программы «Микрокредит Плюс», в рамках которой микрокредиты предоставляются заемщикам через местные ассоциации предпринимательства, которые также осуществляют их мониторинг[11].

Микрокредитование в странах СНГ является относительно новым направлением, не получившим на сегодняшний день достаточно широкого распространения. Институты микрофинансирования здесь находятся в стадии становления, экспериментирования и накопления опыта разработки и реализации собственных оптимальных моделей микрокредитования с целью поддержки предпринимательской инициативы и обеспечения занятости населения.

Большое внимание развитию рынка микрофинансовых услуг уделяется в Республике Беларусь, в которой на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей осуществляется проект, основной целью которого являются разработка и реализация эффективной модели микрокредитования субъектов предпринимательства и малого бизнеса. Система микрофинансирования в Республике Беларусь строится на альтернативных банковских моделях финансовой взаимопомощи, адресного финансирования, социальной финансовой поддержки, обусловленной перспективами экономической отдачи[12]. Расширение круга лиц, пользующихся финансовыми услугами, мотивирует повышение предпринимательской активности и оживление потребительского спроса на локальных рынках, прямым следствием чего становится повышение объемов реализации товаров и услуг местных производителей.

Микрокредитование в странах Центральной Азии также направлено в первую очередь на поддержку предпринимательской деятельности посредством предоставления доступа к финансовым ресурсам. Сразу несколько микрофинансовых программ осуществляется в Республике Казахстан, к наиболее успешным среди которых следует отнести: «Программу ACDI/VOCA по развитию малого бизнеса в Казахстане в целях улучшения положения женщин и малоимущих», реализуемую на базе Казахстанского фонда кредитования общин (КФКО), и «Программу микрокредитования малообеспеченных слоев общества», для продвижения которой создана неправительственная организация «Микрокредит». Данными программами, в рамках которых выдано более 16 тыс. займов, на сегодняшний день охвачено семь областей республики[13].

Определенный опыт по реализации микрофинансовых программ накоплен в Республике Киргизии и Узбекистане, в которых достаточно успешно функционирует большое число микрофинансовых учреждений, использующих в своей деятельности различные методологии и технологии микрокредитования, принципы и каналы распределения. При этом нельзя не подчеркнуть, что большинство стран СНГ испытывают потребность в формировании более благоприятных условий для развития микрокредитования, что в первую очередь обусловлено отсутствием правового обеспечения и несовершенством законодательной базы, регламентирующей деятельность национальных микрофинансовых институтов.

Все предпосылки для успешной реализации программ микрофинансирования существуют и в достаточно индустриально развитых странах: США, Франции, Германии, Великобритании, Канаде, Швеции и др.

В экономически развитых странах рынок микрофинансирования в первую очередь используется в качестве эффективного инструмента для решения таких социальных задач, как: снижение уровня безработицы, оказание финансовой поддержки социально неустроенным категориям

гражданам за счет реализации их творческого и предпринимательского потенциала; обеспечение безболезненной интеграции в общество мигрантов и переселенцев. Микрофинансирование в развитых странах, решая целый спектр социально-экономических задач: от поддержки малоимущих слоев населения до стимулирования предпринимательской инициативы, осуществляется как неправительственными организациями, так и специализированными государственными и полугосударственными учреждениями. Уровень социально-экономического развития этих стран позволяет осуществлять достаточно масштабные программы помощи малоимущим слоям населения. При этом во многих странах комбинируются два метода борьбы с бедностью: субсидированная финансовая поддержка малоимущих и предоставление возможности заняться бизнесом, тем самым обеспечивая себя заработком, достаточным для достойного существования. Во втором случае также оказывается широкая поддержка в вопросах обучения в сфере управления финансами, менеджмента и маркетинга, специализированного правового и технического содействия[14].

Использование программ микрофинансирования имеет самое непосредственное отношение применительно к таким странам, как США и Канада, в которых рынки отличаются большей конкурентоспособностью; целью экономического развития нередко является создание малого бизнеса и рабочих мест; государственная система обеспечения экономической безопасности безработных снижает интерес к предпринимательству, в связи с чем, микрофинансирование в этих странах является одним из методов стимулирования экономического развития.

Доля населения в США, не охваченного традиционными банковскими услугами, составляет лишь 5–6%, что обуславливает определенные стратегические расхождения между США и менее индустриально развитыми странами. Подходы в США концентрируются не столько на законодательном обеспечении и регулировании микрофинансового рынка, сколько на разработке нормативов и критериев, позволяющих оценить

деятельность финансовых институтов, управляемых государством; порядке предоставления государственных субсидий и целевых кредитов; разработке законодательных требований, регламентирующих процедуру предоставления недорогих и востребованных финансовых услуг. Правительственные организации повсеместно вовлечены в программы предоставления субсидированных целевых кредитов, среди которых следует выделить: Федеральный дом ипотечного кредитования (Freddie Mac), Федеральную национальную ипотечную ассоциацию (Fannie Mae), Агентство развития малого бизнеса, Финансовый институт социального развития, инвестирующий средства в организации социального развития, обслуживающие депрессивные сообщества.

Из числа высокоразвитых постиндустриальных стран Западной Европы наибольшее распространение микрофинансирование получило во Франции, которое, начиная с 2005 г., стало одним из приоритетов национального правительства. В рамках специально созданной программы оказывается серьезная финансовая поддержка самостоятельной предпринимательской деятельности населения, а создание нового бизнеса рассматривается как один из эффективных способов трансформации наемных работников в самозанятое население, что, в свою очередь, приводит к снижению уровня безработицы в стране. Программы микрофинансирования во Франции осуществляются Социальным фондом единства, который предоставляет гарантии займов для безработных граждан, желающих построить собственный бизнес, а также выдает социальные микрозаймы в размере от 500 до 2000 евро населению с низким уровнем дохода.

В некоторых странах (США, Боливия, Индонезия), при сохранении и соблюдении общих принципов и регламентов банковского законодательства, используются стимулирующие механизмы, способствующие распространению розничных банковских услуг на микрофинансовые рынки нижележащего уровня. Аналогичная модель действует и в России в рамках программы микрокредитования, которая реализуется Европейским банком

реконструкции и развития через сеть коммерческих банков. В данном случае предоставленные уполномоченным банкам на льготных условиях финансовые ресурсы стимулируют их экспансию в микрофинансовый сектор. Программы, мотивирующие банки развивать микрофинансовые услуги, успешно реализуются и в других странах СНГ.

Обобщая изложенное, следует сделать вывод, что рынок микрофинансовых услуг сегодня достаточно широко представлен как в развивающихся, так и в наиболее индустриально развитых странах. За годы, прошедшие с момента возникновения первых микрофинансовых программ, микрофинансирование прочно заняло свое достойное место в мировой финансовой инфраструктуре, способствуя росту и популярности специализированных финансовых институтов, что является одинаково характерным как для России, так и для зарубежных стран. Различные программы микрокредитования, успешно реализуемые во многих странах мирового сообщества, имеют свою специфику и направленность, которая определяется уровнем экономического развития и национальными особенностями конкретного государства. Если страны с большой концентрацией бедного населения и слаборазвитым сектором экономики рассматривают микрофинансирование в качестве эффективного инструмента борьбы с нищетой и бедностью посредством поддержки самозанятости населения, то в развивающихся и развитых странах микрофинансирование позиционируется как одно из важнейших направлений для развития малого и среднего предпринимательства, являясь эффективным экономическим инструментом решения социальных задач. При этом следует еще раз отметить, что во всех случаях, реализуя свои функции и являясь экономически рентабельным видом деятельности, рынок микрофинансовых услуг представляет собой не благотворительность, а, прежде всего, социально ориентированный бизнес.

## Список литературы

1. Мухаммад Юнус. – URL: <http://www.for-real-man.info/content.php?id=97>
2. Микрокредиты от Grameen Bank: бороться с бедностью, а не с бедными. – URL: <http://www.web-standart.net/magaz.php?aid=8324>
3. Цуциев М. Микрофинансирование – средство борьбы с бедностью и резерв экономического роста. Журнал «Бюджет». 2007. № 6 URL: <http://bujet.ru/article/18969.php>
4. URL:<http://www.smolfinance.ru/biblioteka/mikrofinansirovanie/biblioteka-mikrofinansirovaniya/zarubezhnyj-opyt/510-15-efiopiya.htm>
5. URL:<http://www.smolfinance.ru/biblioteka/mikrofinansirovanie/biblioteka-mikrofinansirovaniya/zarubezhnyj-opyt/520-115-umoa.htm>
6. Мухаммад Юнус: Микрофинансирование поможет выйти из кризиса. – Интервью. URL:<http://www.vestifinance.ru/articles/29994>
7. URL: <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/>.
8. Маркова О., Мязина Е. Индийские бедняки купаются в деньгах. Мир послекризиса. 29.10.2009. URL:[http://slon.ru/economics/indiyskie\\_bednyak\\_i\\_kupayutsya\\_v\\_dengah169467.xhtml](http://slon.ru/economics/indiyskie_bednyak_i_kupayutsya_v_dengah169467.xhtml)
9. Цуциев М. Микрофинансирование – средство борьбы с бедностью и резерв экономического роста. Журнал «Бюджет». 2007. № 6. – URL: <http://bujet.ru/article/18969.php>
10. URL:<http://www.smolfinance.ru/biblioteka/mikrofinansirovanie/biblioteka-mikrofinansirovaniya/zarubezhnyj-opyt/527-21-opyt-stran-vostochnoj-evropy.html>
11. URL: <http://nexir.ru/referaty/gosudarstvennay-politika-v-oblasti-razvitiya-mikrofinansirova>
12. Овчиян М.Р., Малафей Ю.В. Концепция развития микрофинансирования в Республике Беларусь на 2010–2015 годы. Разработана в рамках реализации совместного проекта Национального

банка Республики Беларусь и ПРООН «Содействие развитию микрофинансирования в Республике Беларусь». Минск, 2009.

13. URL:<http://www.smolfinance.ru/biblioteka/mikrofinansirovanie/biblioteka-mikrofinansirovaniya/zarubezhnyj-opyt/528-22-praktika-mikrokreditovaniya-v-stranakh-sng.html>
14. Гладкова В.Е. Роль и место микрофинансирования в современной кредитной системе: монография. М.: АП «Наука и образование», 2012. С. 99.
15. Цхададзе Н.В. Экономический анализ и классификация налоговых рисков в современной экономике (статья). «Экономико-правовые аспекты реализации стратегии модернизации России: реальные императивы динамичного социохозяйственного развития»/ Под ред. Г.Б. Клейнера, Э.В. Соболева, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – Краснодар: Изд-во ЮИМ, 2014. – С.384-389.

## **СЕКЦИЯ №2.**

### **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)**

#### **ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РАБОТЕ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ**

**Адыев В. Ю.**

г. Иркутск

Как гласит древняя китайская пословица: «Не дай Вам бог жить в эпоху перемен». К сожалению, эпоху не выбирают, и приходится жить и работать в то обстановке которая есть. Мы живем в непредсказуемой стране и в очень динамичное время. То, что еще недавно казалось незыблемым, рушится в одночасье. То, что начинали строить вчера, сегодня уже никому не нужно и

не эффективно. Мир меняется стремительно, и задача каждого более-менее крупного предприятия успевать за этими изменениями. Еще каких-то тридцать лет назад, хозяйство нашей страны было исключительно плановым. Потом мы испытали десятилетия судорожного перехода на рыночные рельсы. Но грянувший экономический кризис показал, что и чисто рыночные отношения не всегда могут обеспечить стабильность государства и процветание нации.

Особенно ярко не рыночные отношения проявляются в системе государственных закупок. Поскольку спросом государства управляют не миллионы граждан, рублем голосующих за тот или иной продукт, а достаточно ограниченный круг лиц, существуют различные методы регулирования распределения государственного спроса по поставщикам. Причем состав поставщиков, непосредственно участвующих в торгах, так же может быть ограничен. В данной статье мы рассмотрим проблемы планирования деятельности фармацевтического предприятия, работающего в основном по гос. контрактам и производящего жизненно важные лекарственные препараты.

Казалось бы, тема планирования деятельности предприятия – хорошо изученная и исследованная тема. Существует масса учебников, пособий, статей на эту тему. Однако есть ряд существенных моментов. В основной массе материал делится на два типа. Первый – старые учебники и книги, рассчитанные еще на плановую экономику. Само собой, методы, применяемые там, в основном не пригодны на текущий момент, поскольку никакого государственного плана нет. Совершенно не ясно, выиграешь ты тот или иной аукцион или нет. Можно распланировать, закупиться под аукцион и проиграть его. В итоге одни убытки. Другая часть книг и ресурсов рассматривает идеально рыночную экономику. Это позволяет с некоторой точностью предсказать спрос, и выпустить соответствующую продукцию. Для предприятий работающих исключительно, или в основном, по гос.

контрактам эти принципы не применимы, поскольку спрос государства определятся в большей части не рыночными факторами.

Рассмотрим совокупность обстоятельств, делающих планирование деятельности предприятий фармацевтики весьма не тривиальной задачей. Исходные условия:

1. Предприятие производит жизненно важные лекарственные препараты (ЖНВЛП).
2. Предприятие работает исключительно по гос. контрактам.
3. Продукция данного предприятия поставляется исключительно в бюджетные учреждения здравоохранения и не распространяется через аптечную сеть.
4. Основное сырье (субстанции) производится за рубежом. Это означает, что минимальный срок поставки основного – сырья два месяца с учетом прохождения таможни.
5. Остаточный срок годности (ОСГ) препаратов, поставляемых потребителю, должен быть не менее 80%. Т.е. если срок годности препарата пять лет, то на складе предприятия он может пролежать не более 1-ого года.
6. Срок годности сырья, как правило, два года.
7. Субстанция, поставляемая из-за границы, составляет до 80% себестоимости товара.
8. На начало года известна только сумма, которую государство готово потратить на нашу продукцию. Дозировка, лекарственная форма, даты проведения аукционов, суммы аукционов в начале года не известны.
9. Информация об аукционах появляется в среднем за месяц до его розыгрыша. Срок поставки после аукциона может варьироваться в широких диапазонах.

Сразу оговоримся. Планирование деятельности – это процесс многогранный. Если рассматривать его с точки зрения времени, то принято делить его на долгосрочное, среднесрочное и краткосрочное. Долгосрочное (стратегическое) планирование фармацевтического предприятия вообще отдельная тема. Это связано со многими особенностями фармацевтики как отрасли. В частности, большие сроки разработки и апробации препаратов, необходимость многофазовых клинических испытаний, необходимость получения разрешений. Эта тема выходит за рамки данной статьи. Мы сосредоточимся на среднесрочном и краткосрочном (оперативном) планировании. В контексте задачи определим среднесрочный план как план на год, краткосрочный – месяц.

Кроме того, планирование может делиться по направлениям. Это финансовое планирование, кадровое, производственное, информационное и т.д. Мы будем рассматривать в основном планирование производства и все, что с ним связано непосредственно, т.е. закупки и продажи. Итак, наша задача, на основании имеющейся информации создать действенную методику построения плана производства, позволяющую следующее:

1. Минимизировать сроки и затраты на производство.
2. Соблюдать сроки поставки при победе в аукционе.
3. Предсказывать с некоторой долей вероятности объем продаж препаратов на год.
4. Соблюдать требование к ОСГ препаратов и сроку годности сырья.
5. Строить и корректировать оперативные планы производства и закупок.

Отметим ряд особенностей оперативной организации производства, накладывающей ограничения на методику построения планов.

1. Производство делится на этапы (передель). Контроль качества продукции осуществляется после каждого этапа производства. Соответствующие механизмы должны быть реализованы на предприятии.

2. При смене препарата на линии, требуется санитарная обработка каждого рабочего центра, участвующего в производстве. Санитарная обработка занимает, как правило, сутки, в то время как производство самого препарата может занимать всего несколько часов. Таким образом, частая смена препаратов будет приводить к существенному падению производительности.

Казалось бы, поскольку нам заранее не известен ни объем продаж, ни дата продаж, нужно организовать гибкое позаказное производство. Однако в системе гос. контрактов есть ряд особенностей, которые существенно усложняют дело. Сразу оговоримся. Типичный цикл производства препарата под заказ занимает три месяца. Из них два месяца занимает поставка сырья из-за границы и месяц само производство. Рассмотрим особенности аукционной торговли, влияющие на процесс планирования.

Первое, на что хочется обратить внимание, извещение о проведении конкурса размещаются на официальном сайте торгов не менее чем за тридцать дней до дня окончания подачи заявок на участие в конкурсе [1]. Как правило, информация о проведении аукциона появляется так же за 30 - 35 дней до торгов. Т.е. даже информация о проведении конкурса появляется не в начале года. Т.е. возможности построить заранее некую схему работы, завязанную на предстоящих аукционах, возможности нет. Естественно информацию о планируемом проведении аукционов нужно собирать, и использовать для этого все имеющиеся средства, но полнота таких данных сомнительна. Хотя пользу из них извлечь можно, это несомненно.

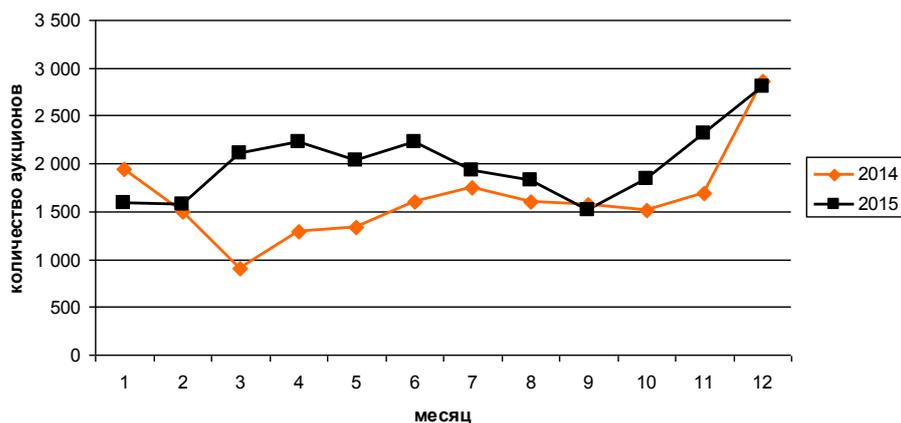


Рис. 1. Количество разыгранных аукционов ежемесячно за 2014 и 2015г.  
Выборка - АРВП и противотуберкулезные препараты.

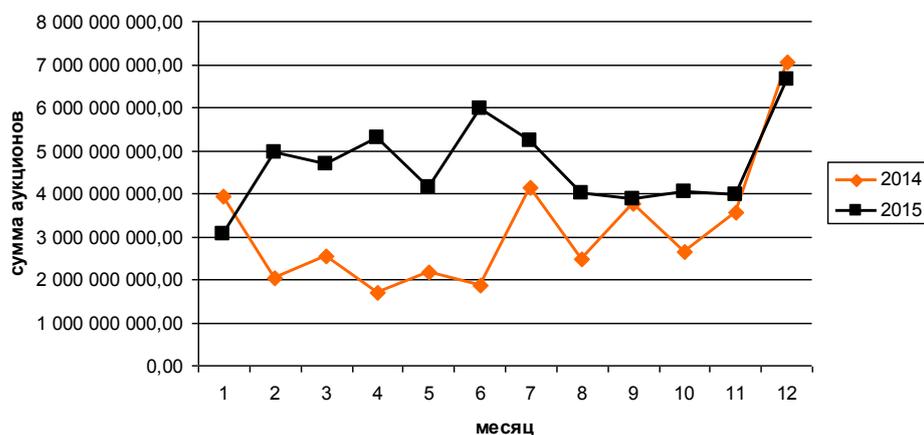


Рис. 2. Сумма, руб. разыгранных аукционов ежемесячно за 2014 и 2015г.  
Выборка - АРВП и противотуберкулезные препараты.

Рисунок 1 и 2 показывает распределение аукционов ежемесячно по количеству и сумме. Как мы видим, особой сезонности не наблюдается. К концу года сумма и количество проводимых аукционов увеличивается. Этот естественный процесс связан с освоением бюджетных денег в конце года. Ниже приведены графики продаж попрепаратно фармацевтической компании, работающей в данном сегменте.

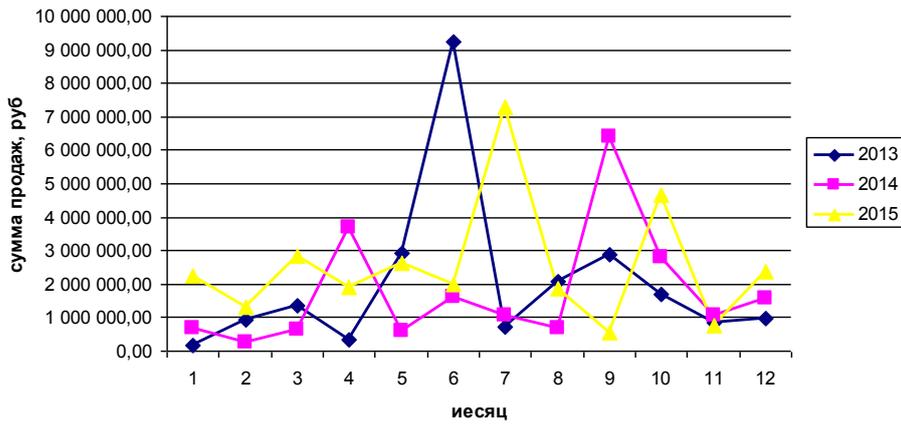


Рис. 3 Продажи препарата 1 ежемесячно.

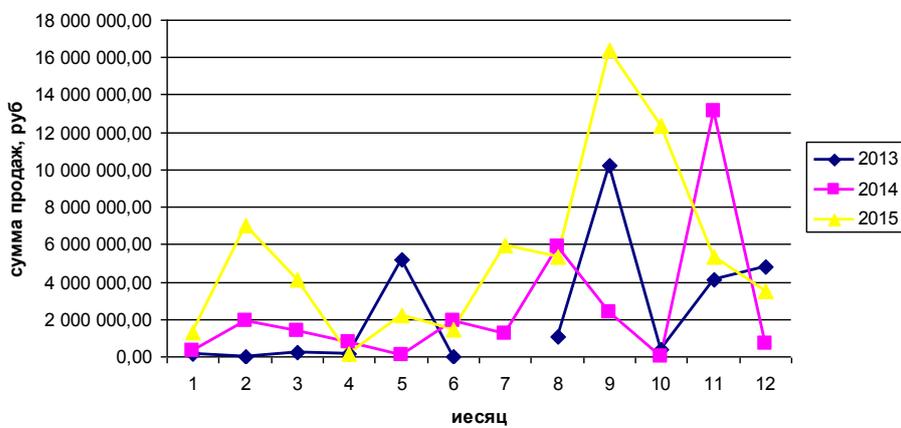


Рис. 4 Продажи препарата 2 ежемесячно.

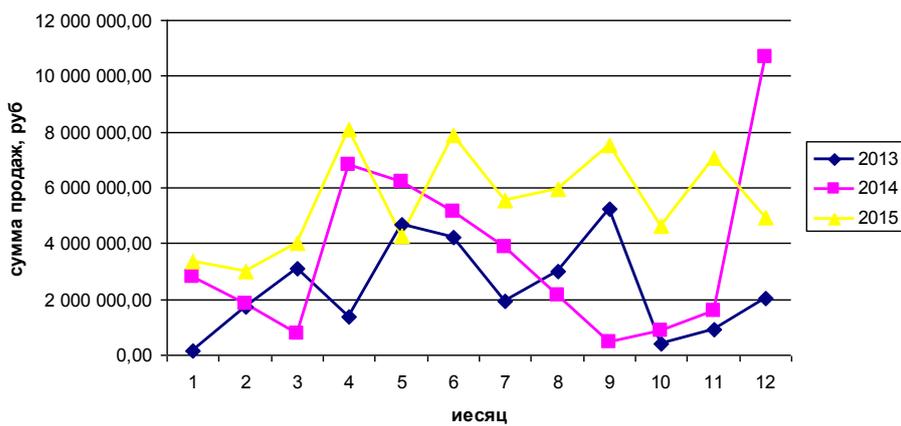


Рис. 5 Продажи препарата 3 ежемесячно.

Из рисунков видно, что по конкретному препарату максимум продаж приходится на разные месяцы года. Устойчивой корреляции между общим

объемом торгов и суммой выигранных аукционов не наблюдается. Если рассматривать суммарный объем продаж препаратов, то, как и у аукционов, в конце года наблюдается подъем продаж, в начале года спад. Но при планировании по конкретным номенклатурным позициям этой информации не достаточно, хотя иметь ее в виду, несомненно, нужно.

Вторая особенность, которая по сути является ключевой, это срок поставки. В каждом аукционе есть общая информация о том, когда, к какому сроку и в каком объеме требуется препарат. Обратим особое внимание, что нарушение сроков поставки влечет за собой включение предприятия в список не добросовестных поставщиков, что означает невозможность участия в торгах в дальнейшем. Таким образом, сроки поставки нарушать нельзя.

Учитывая длительность производства препарата, разобьем все торги на три группы. Первая - группа, которая по условиям поставки позволяет закупить сырье и произвести препарат под заказ. Т.е. срок поставки отодвинут от даты проведения аукциона хотя бы на три месяца. Вторая группа – это те аукционы, которые позволяют из уже имеющегося сырья произвести и поставить препарат. Т.е. срок поставки отстоит от даты аукциона хотя бы на месяц. И третья группа – это те аукционы, срок поставки по которым менее месяца от даты торгов. По таким аукционам мы не успеваем произвести препарат даже из имеющегося сырья.

Из рисунка 6 видно, что привести сырье под заказ предприятие успевает всего лишь в 19% случаев. Во всех остальных нужно либо уже иметь сырье на складе, либо иметь уже готовый препарат.

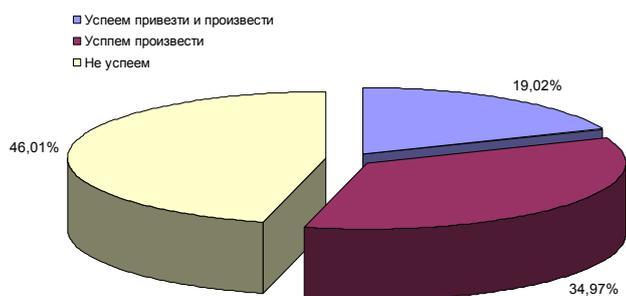


Рис. 6. Распределение аукционов в марте 2015г.

Рассмотрим применимость существующих методик построения планов к нашей ситуации. В экономической литературе есть масса различных классификаций методов построения планов. Условно всю литературу можно поделить на три типа.

Первый тип - книги и статьи классификаторы. В этих произведениях приводится масса классификаций процедуры планирования. Перечисляются все возможные типы планов и их содержание. Крайне подробно расписывается, что должен содержать план, какова последовательность его составления. Однако ни слова о методиках составления планов, анализа их применимости, анализа оптимальности плана в такой литературе нет.

Второй тип - литература по проведению торгов, и их оптимизации. Данная тема нам может быть интересна с точки зрения понимания механизмов планирования торгов. Точнее ее идеализированной версией. Естественно фактическое размещение заявок может находиться весьма далеко от того, что описано в литературе.

Третий тип, пожалуй, наиболее полезный, это книги, описывающие математические методы решения оптимизационных задач. Возможно, именно в этом направлении необходимо начинать работу при разработке методики оптимального планирования. К сожалению, информации по теме, близкой к исследуемой обнаружить не удалось. Учитывая важность данной темы для фармацевтических предприятий, работа в этом направлении будет продолжена.

### **Список литературы**

1. [Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" \(с изменениями и](#)

- [дополнениями](http://ivo.garant.ru/#/document/70353464)). [электронный ресурс]. Режим доступа-  
<http://ivo.garant.ru/#/document/70353464>
2. База данных торгов за 2014-2015г. [электронный ресурс]  
[//http://www.hwcompany.ru/about\\_company/](http://www.hwcompany.ru/about_company/) Режим доступа – ftp  
доступ к файлу базы данных.
  3. Анискин Ю.П. Планирование и контролинг/ Ю.П. Анискин – М.:  
Омега-Л  
2005г. – 342с.
  4. Бабич. Т.Н. Планирование на предприятии: учебное пособие/ Т.Н.  
Бабич, Э.Н. Кузьбожев – М.: КНОРУС, 2005г. – 254с.
  5. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учебник/ М.И.  
Бухалков – М.:Инфра-м, 2000г. – 457с.
  6. Ветрова. Р. Н. Организация производства на предприятии: учебное  
пособие/ Р.Н. Ветрова. – Иркутск: Издательство БГУЭП. 2006г. – 189с.
  7. Вильям Дж. Стивенсон. Управление производством/ Вильям Дж.  
Стивенсон М.:Бином, 2002г. – 1256с.
  8. Новицкий. Н.И. Организация производства на предприятиях/ Н.И.  
Новицкий. – М.: «Финансы и статистика», 2004г. – 342с.
  9. Организация производства и управление предприятием: Учебник / под  
ред. Туровца О.Г. – М.: ИНФРА-М, 2002г. – 543с.
  10. Платонова Н.А. Планирование деятельности предприятия: учебное  
пособие/ Н.А. Платонова, Т.В. Харитонова – М.: Дело и сервис, 2004г.  
– 287с.

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ ПРИ КОНСТРУИРОВАНИИ КОНТЕНТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

**Бирюков В.А.**

Московский государственный университет печати  
имени Ивана Федорова

Стремительное развитие интерактивных мультимедийных технологий требует появления новых интерфейсов взаимодействия, которые не используют привычные графические меню, формы или панели инструментов, они опираются на методы взаимодействия, присущие сугубо человеку, т.е. вместо традиционных средств управления используются обучающие примеры, жесты, человеческая речь.

В условиях жесткой конкурентной борьбы средствами массовой информации (СМИ) приходится искать инновационные способы привлечения аудитории с целью монетизации их бизнеса. Технология дополненной реальности представляет собой новый способ получения информации. Дополненная реальность способна сделать восприятие информации человеком гораздо проще и нагляднее. Требуемые запросы будут автоматически доставляться пользователю. Дополненная реальность – это технология, с помощью которой реальные объекты приобретают новые качества и раскрываются пользователю, с другой стороны.

Принцип дополненной реальности заключается в совмещении виртуальных и существующих объектов в режиме реального времени. Взаимодействие техники с изображением реального мира отличает дополненную реальность от виртуальной.

Главной задачей дополненной реальности является увеличение возможностей пользователей, т. е. их взаимодействие с окружением, но уже на существенно новом уровне. С помощью компьютерного устройства на изображение реальной среды накладываются слои с набором объектов,

несущих дополнительную информацию. Сейчас технологии позволяют считывать и распознавать изображения окружающей среды при помощи камер, а также дополнять их при помощи несуществующих или фантастических объектов. Можно сказать, что дополненная реальность может рассказать все о нужном нам объекте в режиме реального времени.

Дополненная реальность активно используется в печатной продукции на Западе благодаря распространению так называемых браузеров дополненной реальности – Wikitude, Layar, blippAR и других. В печатный медиаконтент помещаются изображения, служащие метками для последующей визуализации цифровых объектов. В роли дополняющей информации может выступать текст, изображения, видео, звук или трёхмерные объекты, статичные или анимированные – абсолютно любые цифровые данные. С помощью специальных программ-браузеров, установленных на планшеты и смартфоны, пользователи сканируют метки, получая доступ к дополнительному контенту.

В периодике дополненная реальность чаще всего используется для визуализации рекламы, в качестве привлекающего внимание аудитории маркетингового инструмента. Однако встречаются проекты, направленные на решение социальных задач: показательным примером здесь выступает инициатива японской газеты Tokyo Shimbun, тексты которой при помощи мобильных устройств адаптируются для детского восприятия, что направлено на создание общего информационного поля у детей и их родителей и укрепление связей в семье.

Дополненная реальность расширяет возможности печатных СМИ в целом, позволяя предоставить читателю больше информации, чем печатная поверхность. Издательство может зашить в текст статьи ссылки на группы в социальных сетях и YouTube-канал, а внешняя по отношению к нему организация, купив под рекламу своей продукции всего одну страницу формата даже А6, дать целевой аудитории просмотреть полноценный промо-ролик.

Преимущества использования дополненной реальности [1]:

- меткой дополненной реальности может стать любое изображение;
- возможность использования различных моделей, созданных в программах для 3D моделирования;
- возможность использования до нескольких десятков «живых 3D меток» одновременно;
- себестоимость тиражирования 3D-приложения через Интернет минимальна, а проекты можно смотреть как в режиме онлайн, так и оффлайн;
- инсталляции дополненной реальности легко масштабируются (от ноутбуков до Видеостен, от моно до стереоскопического формата);
- метки могут взаимодействовать между собой, а 3D объекты на них могут подчиняться законам физики реального мира;
- проект на метках можно дополнить текстовой и звуковой информацией, а также создать в нем многоуровневое меню;
- метки дополненной реальности дают аудитории возможность поработать с вашим продуктом на уровне моторики;
- дополненная реальность привлекает внимание и объясняет сложные вещи простым визуальным языком.

Маркеры делают рекламу намного привлекательной, а системы распознающие движения дают возможность управления интерфейсами на уровне бесконтактного взаимодействия.

Нужная информация становится доступной пользователю в режиме реального времени, не требуя усилий для ее поиска в других источниках.

Можно выделить несколько причин актуальности дополненной реальности [2]:

1. Доступность информации.
2. Интерактивность.
3. «Вау»-эффект. Необычный способ представления информации, который позволяет привлекать внимание аудитории.

4. Реалистичность. Дополненная реальность намного увеличивает эффект воздействия на зрителя по сравнению с виртуальным восприятием.

5. Инновационность. Дополненная реальность воспринимается как нечто новое, выдающееся и современное, что переносит пользователя в мир будущего.

6. Новые способы применения. Применение дополненной реальности практически безгранично.

Существует понятие уровня погружённости. Для сайта он может колебаться и зависит от формы подачи информации и его желания получать новую (нужную) информацию – читатель либо читает новость и, получив всё необходимое, уходит, либо идёт дальше по ссылкам, углубляясь в ресурс.

С этой точки зрения для печатного издания уровень погружённости всегда равен единице. С дополненной реальностью его можно увеличить, дав читателю доступ к digital-среде, мотивировав его к социальной активности.

В зависимости от типа издания читателю предлагается соответствующий дополнительный контент [1, 2]:

- периодические издания – визуализация произошедших событий, выпуски новостей;
- литературные издания – видеоинтервью с авторами рассказов, доступ к рецензиям, ссылки на скачивание или покупку электронных версий книг;
- детские издания – добавление в текст оригинальных виртуальных элементов, оживление персонажей и сцен;
- научно-популярные издания – наглядная демонстрация новейших исследований, разработок, открытий;
- каталоги – размещение 3D-моделей товаров для полноценного знакомства с ними перед покупкой.

Дополненная реальность может повысить привлекательность коммерческого размещения за счёт того, что [1]:

- это новый канал связи и инструмент воздействия на целевую аудиторию;

- при прежнем объёме размещения в печатном издании увеличивается объём рекламной информации;
- рекламодатель получает обратную связь в виде живой статистики просмотров и переходов;
- появляется возможность проведения интерактивных промо-акций.

Само распространение дополненной реальности и нарастающая известность технологии среди аудитории связано с тем, что вычислительная мощность и набор датчиков в аппаратных платформах для смартфонов и планшетов позволяют производить наложение любых цифровых данных на получаемое в реальном времени со встроенных в устройства камер изображение. Часть решений в этой области воплощается в виде нательных компьютеров для постоянного контакта со средой дополненной реальности.

### **Список литературы**

1. Дополненная реальность. Режим доступа: [http://ipremierlc.ru/produktyi/augmented\\_reality.html](http://ipremierlc.ru/produktyi/augmented_reality.html) свободный. Дата обращения 23.06.2016.
2. Разработка дополненной реальности (Augmented Reality). Режим доступа: <http://artofweb.ru/services/augmented-reality> свободный. Дата обращения 23.06.2016.

## **АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ И СБЕРЕЖЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Мурадова З.Р.**

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»,  
г. Махачкала

Инвестиции являются основой экономического развития страны. Инвестиции в основной капитал - совокупность затрат, направленных на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию)

объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада, насаждение и выращивание многолетних культур, инвестиции в объекты интеллектуальной собственности: оригиналы произведений развлекательного жанра, литературы и искусства; программное обеспечение и базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, разведка недр и оценка запасов полезных ископаемых, включая произведенные нематериальные поисковые затраты и т.д.

Динамика инвестиций и сбережений в Российской Федерации в 2010-2015 гг. представлена в таблице 1. Доля инвестиций в основной капитал в ВВП в 2015 г. по сравнению с 2014 г. повысилась на 0,1%, инвестиции в основной капитал составили в 2015 г. 14556 млрд.руб., валовое сбережение в 2015 г. составило 16378 млрд.руб.

Таблица 1 - Динамика инвестиций и сбережений

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Доля инвестиций в основной капитал в ВВП</i>	20,6	19,2	19,5	19,5	20,6	20,7
Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации, млрд.руб.	9152	11036	12586	13450	13903	14556
Валовое сбережение, млрд.руб. Российская Федерация, значение показателя за год	12206	16499	16929	15388	16318	16378

Источник: Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.

Данные об инвестициях в основной капитал приведены с учетом инвестиционной деятельности субъектов малого предпринимательства и досчетов объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.



*1) Оценка данных с исключением сезонного фактора осуществлена с использованием программы "ДЕМЕТРА 2.2". При поступлении новых данных статистических наблюдений динамика может быть уточнена.*

Источник: Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.

Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал

На рисунке 1 представлена динамика инвестиций в основной капитал в 2013-2015 гг. С 2014 г. наблюдается понижающийся тренд, что связано с кризисными явлениями в экономике.

Инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения - расходы на строительство зданий и сооружений, которые складываются из выполненных строительных работ и приходящихся на них прочих капитальных затрат. При этом в затраты на строительство зданий включаются затраты на коммуникации внутри здания, необходимые для его эксплуатации.

Инвестиции в жилища - расходы на строительство жилых зданий, т.е. зданий, предназначенных для невременного проживания людей: жилые дома, входящие в жилищный фонд (общего назначения, общежития, спальные корпуса школ-интернатов, учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся

без попечения родителей, приютов для престарелых и инвалидов), жилые здания (помещения), не входящие в жилищный фонд.

Инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства - затраты на приобретение машин, транспортных средств, оборудования, производственного и хозяйственного инвентаря, а также затраты на монтаж оборудования на месте его постоянной эксплуатации, проверку и испытание качества монтажа.

В таблице 2 представлены инвестиции в основной капитал в Российской Федерации по видам основных фондов.

Таблица 2 - Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по видам основных фондов

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1)</sup>	2015
Инвестиции в основной капитал-всего	9152,1	11035,7	12586,1	13450,2	13902,6	14555,9
в том числе:						
жилища	1111,7	1395,6	1533,7	1681,5	2014,4	2188,8
здания (кроме жилых) и сооружения	3962,8	4776,8	5560,2	5582,7	5665,3	6027,8
машины, оборудование, транспортные средства	3472,7	4185,6	4731,6	5212,8	5052,0	5051,5
прочие	604,9	677,7	760,6	973,2	1170,9	1287,8
Инвестиции в основной капитал-всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
жилища	12,2	12,7	12,2	12,5	14,5	15,0
здания (кроме жилых) и сооружения	43,3	43,3	44,2	41,5	40,8	41,4
машины, оборудование, транспортные средства	37,9	37,9	37,6	38,8	36,3	34,7
прочие	6,6	6,1	6,0	7,2	8,4	8,9

Источник: Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.

Таблица показывает, что инвестиции в основной капитал в 2015 г. увеличились и составили 14555,9 млрд. руб. по сравнению с 2014 г. – 13902,6 млрд. руб. Из них наибольший удельный вес составляют инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения 41,4%, на втором месте - инвестиции

в машины, оборудование и транспортные средства – 34,7%, на третьем месте – инвестиции в жилища – 15%.

Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по формам собственности представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по формам собственности

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>1)</sup>	2015
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
российская собственность	86,2	87,8	84,5	85,8	86,1	86,3
в том числе:						
государственная собственность	17,2	16,9	16,8	17,2	14,9	13,7
из нее:						
федеральная собственность	10,9	10,8	10,1	9,7	8,9	8,6
собственность субъектов Федерации	6,2	5,9	6,7	7,5	5,9	4,9
муниципальная собственность	3,2	3,1	3,2	3,4	3,4	2,6
частная собственность	57,0	54,2	50,7	53,9	56,3	59,5
смешанная российская собственность (без иностранного участия)	7,5	11,9	12,1	9,5	9,7	9,1
собственность потребительской кооперации	0,03	0,02	0,02	0,02	0,03	0,01
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,04	0,03	0,04	0,04	0,1	0,1
собственность государственных корпораций	1,2	1,6	1,7	1,7	1,7	1,3
иностранная собственность	5,9	6,0	9,1	7,7	7,0	7,3
совместная российская и иностранная собственность	7,9	6,2	6,4	6,5	6,9	6,4

Источник: Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.

Как видно из таблицы 3, российская собственность составляет в 2015 г. 86,3% из общего объема инвестиций, из них наибольший удельный вес составляет частная собственность – 59,5%. Государственная собственность составляет 13,7%, в 2014 г. она составляла – 14,9%.

Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по источникам финансирования представлены в таблице 4. В 2015 г. из общего объема инвестиций в основной капитал, которые составляют 10277,1 млрд.руб. ,

собственные средства – 5256,5 млрд. руб., привлеченные средства – 5020,6 млрд. руб.

Таблица 4 - Инвестиции в основной капитал Российской Федерации по источникам финансирования, млрд. руб.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>2)</sup>	2015
Инвестиции в основной капитал-всего	6625,0	8445,2	9595,7	10065,7	10379,6	10277,1
в том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	2715,0	3539,5	4274,6	4549,9	4742,3	5256,5
привлеченные средства	3910,0	4905,7	5321,1	5515,8	5637,3	5020,6

Источник: Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.

Структура инвестиций в нефинансовые активы представлена в таблице 5. Как видно из таблицы, инвестиции в нефинансовые активы в 2015 г. составили 10425,5 млрд. руб. ( в 2014 г. - 10532,9 млрд. руб.).

Таблица 5 - Структура инвестиций в нефинансовые активы

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014 <sup>2)</sup>	2015
Инвестиции в нефинансовые активы-всего	6712,1	8581,5	9768,4	10195,9	10532,9	10425,5
инвестиции в основной капитал <sup>3)</sup>	6625,0	8445,2	9595,7	10065,7	10379,6	10277,1

Источник: Инвестиции в России. 2015: Стат.сб./ Росстат. - М., И58 2015. – 190 с.

В состав инвестиций в основной капитал включены затраты, осуществленные за счет денежных средств граждан и юридических лиц, привлеченных организациями-застройщиками для долевого строительства.

Затраты на приобретение объектов незавершенного строительства и основных средств на вторичном рынке в объеме инвестиций в основной капитал не учитываются.

Распределение инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности осуществляется в соответствии с классификатором ОКВЭД, исходя из назначения основных средств, т.е. той сферы деятельности, в которой они будут функционировать.

Инвестиции в основной капитал учитываются без налога на добавленную стоимость.

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал рассчитан в сопоставимых ценах. В качестве сопоставимых цен приняты среднегодовые цены предыдущего года.

Инвестиции в реконструкцию – затраты на переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции.

Таким образом, можно сделать вывод, что валовые инвестиции в основной капитал в Российской Федерации в 2015 г. составили 14556 млрд. руб. (20,7% от ВВП). Из них наибольший удельный вес составляют инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения 41,4%, на втором месте – инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства – 34,7%, на третьем месте – инвестиции в жилища – 15%. По формам собственности преобладает российская собственность, которая составляла в 2015 г. 86,3% из общего объема инвестиций, из них наибольший удельный вес составляет частная собственность – 59,5%. Государственная собственность составляет 13,7%, в 2014 г. она составляла – 14,9%. По источникам финансирования: собственные средства составили 5256,5 млрд. руб., привлеченные средства – 5020,6 млрд. руб.

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ

**Рыкина А. А., Безпалов В.В**

(Рыкина А. А., Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова; Научный руководитель Безпалов В.В., к.э.н., доцент кафедры национальной и региональной экономики, РЭУ имени Г.В.Плеханова)  
г. Москва

Процессы, произошедшие в 90-х годах прошлого столетия, такие как: структурная перестройка хозяйства, конверсия, приватизация, свертывание государственного инвестирования на фоне ускоренного формирования рыночных отношений, поставили регионы и отрасли в крайне тяжелое положение. Сыграла свою роль и определенная спекулятивность ряда региональных разработок, не имеющих серьезного экономического обоснований и преследующих в первую очередь не экономические, а политические цели[2]. На современном этапе развития экономических отношений, характеризующихся стремительной трансформацией экономических связей, разрывом ранее стабильных партнёрских отношений, системой экономических санкций, введённых в отношении Российской Федерации, особую актуальность приобретает вопрос политики импортозамещения, т.е. поиска путей замены импортной продукции на аналоги отечественной. [1]. Развитие государством данного направления позволит нашей стране не только обеспечивать себя товарами первой необходимости, но и диверсифицировать свою экономику. Наиболее перспективными для импортозамещения, по мнению экспертов экономического блока, являются такие отрасли промышленности как: станкостроение, лёгкая промышленность, тяжёлое машиностроение, радиоэлектроника, фармацевтика и медицинская промышленность. По

статистическим данным доля импорта: в станкостроении превышает 90 %, в тяжёлом машиностроении варьируется в пределах 60-80%, в лёгкой промышленности 70-90 %, в радиоэлектронной промышленности 80-90 %, а в фармацевтике и медицинской промышленности 70-80%. Снижение уровня зависимости от импорта в данных отраслях позволит нашей стране встать на путь устойчивого экономического развития и роста, а так же вывести целые отрасли промышленности из состояния спада, которое наблюдается последние двадцать лет и вызвано тем, что государство сокращало своё участие в экономике. В итоге, это привело к тому, что открылась широкая «зелёная улица» для продукции импортного производства, а наше производство «оказалось менее конкурентоспособным» и, незащищённые отечественные отрасли не выдержали конкуренции». Только по итогам прошлого года доля импортной продукции на российском рынке медицинских изделий превысила 85% [10].

Фармацевтическая промышленность является одной из наиболее важных отраслей народного хозяйства, так как лекарственные средства представляют собой социально значимую продукцию для поддержания жизни и здоровья общества, тем самым подталкивая экономику к выполнению одной из главных задач государства по созданию условий для комфортного проживания своих граждан. В сложившихся условиях, развитие крупных фармацевтических предприятий, составляющих основу национальной фармацевтической промышленности, становится целью не только непосредственных собственников, но и прочих заинтересованных сторон [7].

В рамках импортозамещения необходимо уделить большое внимание фармацевтической безопасности, и более детально рассмотреть Федеральную Целевую программу – «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года», которая была принята 1 октября 2010 года, а так же дальнейшую перспективу ее реализации. По данным Минпромторга, степень зависимости

фармацевтической промышленности от импорта составляет 73%, медицинской промышленности – 81%, когда соотношение, определенное Всемирной организацией здравоохранения, должно быть 70:30, где последнее – импорт. Такие критические данные, являются угрозой национальной безопасности страны, приводят к дефициту требуемых лекарственных препаратов (ЛП), и способствуют подорожанию лекарств и медицинских услуг. По отраслевой программе импортозамещения, внутренний рынок лекарств в РФ к 2018 г. должен быть на 90% наполнен российскими аналогами зарубежных препаратов. Несмотря на тот факт, что импортозамещение в отношении ЛП направлено на поддержание отечественных производителей и, как следствие, укрепление их позиций на рынке ЛП, что также должно обеспечить независимость от внешней конъюнктуры, данная мера представляется обоснованной только в отношении препаратов, имеющих подтвержденное качество и доказанную сравнимую эффективность. При полной обоснованности данных предложений необходимо проработать конкретные механизмы контроля качества отечественной продукции, ее соответствие замещаемым зарубежным аналогам. В свою очередь, реализация этих мер без должного контроля к отечественным препаратам может привести не только к неэффективному расходованию бюджетных средств, но и к росту внутренней напряженности и недовольству населения, в силу значительного ухудшения качества оказываемой медицинской и социальной (в случае средств реабилитации) помощи. Подобные ситуации, пусть и в небольшом масштабе, но зачастую возникают и в настоящий момент при закупке ЛП, которые, к сожалению, не обладают такой же эффективностью, как оригинальные препараты, и в то же время при их использовании чаще возникают побочные эффекты.

Объем производства фармацевтической продукции в России многократно меньше чем в крупных зарубежных корпорациях и многих развитых странах. Импорт Россией медикаментов и лекарств, в денежном

выражении, в долларах США, увеличился за период 1995-2013 гг. почти в 12 раз. Отечественный рынок фармацевтики имеет свои особенности. Во-первых – это ежегодные высокие темпы роста (рис. 1).

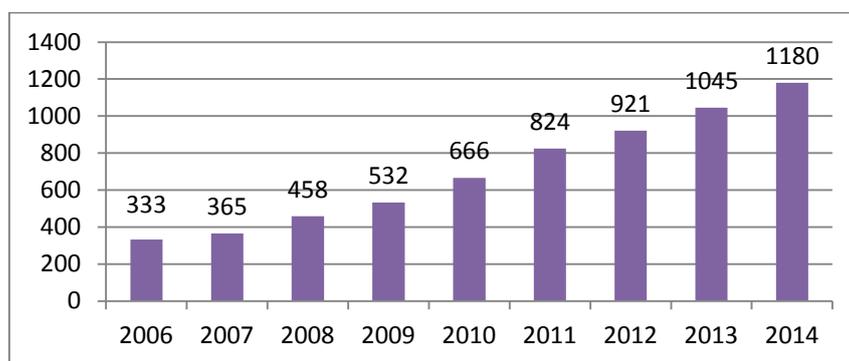
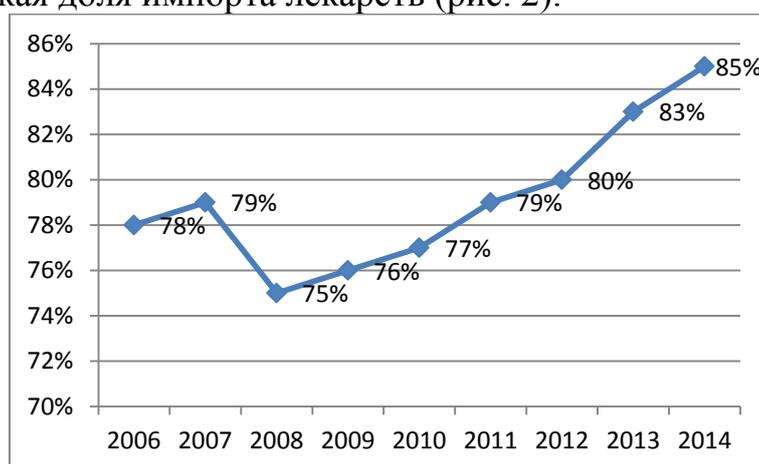


Рис. 1. Динамика темпа роста российского фармацевтического рынка в 2006-2013 гг., млрд. руб.

Исходя из данных, изображенных на рисунке 1, можно увидеть, что российский фармацевтический рынок с 2006 по 2014 гг. постоянно растет (в 2005 – 35%, в 2006 – 36%, в 2007 – 16%, в 2008 – 25%, в 2009 – 18%, в 2010 – 9%, в 2011 – 12%, в 2012 – 12%, в 2013 – 14%)[4]. Можно предположить, что и дальше этот показатель на российском рынке фармацевтики будет иметь такую же динамику.

Во-вторых - высокая доля импорта лекарств (рис. 2).



**Рис. 2. Динамика доли импорта лекарственных средств на российском фармацевтическом рынке в 2006-2013 гг.,%**

Из графика рисунка 2 видно, что начиная с 2008 года доля импортных ЛС постоянно увеличивается. При этом лидерами в структуре импорта являются Германия (21,6%) и Индия (6,1%). Причинами такой тенденции

являются: общее ухудшение здоровья населения; рост мировых цен и нестабильная политическая ситуация; деградация отечественной фармацевтической продукции. Поэтому, в сложившейся ситуации вопрос об импортозамещении в данной отрасли встает очень остро. Несмотря на то, что рынок демонстрирует относительно стабильные положительные приросты в национальной валюте, основной пул производителей на российском рынке фиксирует свои объёмы продаж в иностранной валюте. 2015 год стал «крахом» фармацевтического рынка в долларовом выражении. Относительно 2014 года объём фарморынка в стоимостном выражении сократился 32% в долларах из-за девальвации рубля и на 14% в евро. Такое падение привело к тому, что ёмкость российского фармацевтического рынка в 2015 году сравнима с показателями 2007-2008 года.

ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» призвана решить вопрос импортозамещения на данном рынке и направлена на: переход данного вида промышленности на инновационную модель развития; технологическое перевооружение мощностей до экспорта способного уровня; выпуск жизненно важных лекарственных средств в необходимом количестве, а так же увеличение экспортного потенциала отечественной фармацевтической и медицинской промышленности [9].

Для реализации поставленных целей и задач программа предусматривает создание научно-исследовательских центров по разработке лекарственных средств мирового уровня, которые дадут импульс по технологическому, техническому перевооружению производства, что должно привести к повышению объемов экспорта фармацевтической продукции и медицинских изделий. Так же работа таких центров, сможет существенно увеличить и развивать кадровый потенциал, повышать его профессиональную подготовку.

Одним из основных направлений, который требует концентрации научно-технического потенциала, является развитие производства

отечественного медицинского оборудования. Улучшение качества медицинской помощи невозможно без применения современных технических средств диагностики и лечения. Отечественная медицинская промышленность на современном этапе полноценно не может удовлетворять данные потребности. Доля зарубежной продукции на рынке составляет 80%, и немалая часть средств, которые государство выделяет на закупку мед оборудования, в итоге оказывается за границей. Несмотря на это, Россия имеет потенциал выхода на производство 40% потребляемого медицинского оборудования.

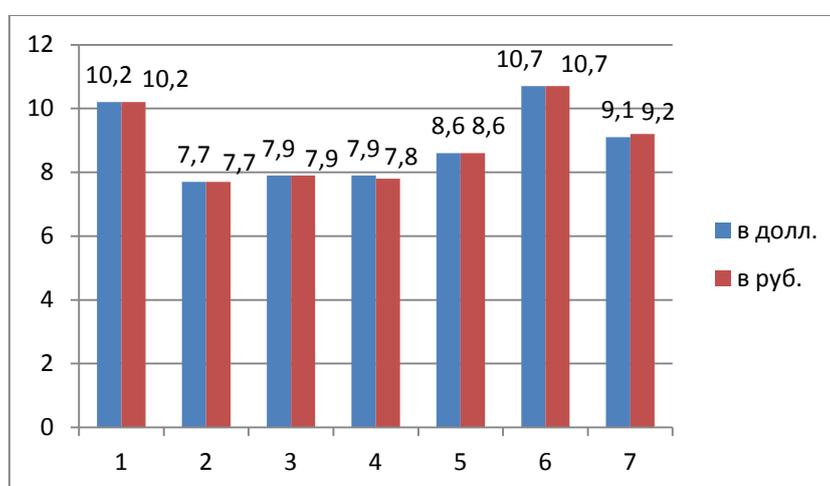
В настоящее время около 1800 компаний в мире заняты производством медицинского оборудования; 90% из них являются частными предприятиями с общим объемом производства около 35 млрд рублей. Около 2000 типов медицинской техники зарегистрировано в России, и 1200 из них произведены в нашей стране. Данные изделия в совокупности составляют более 15% от общего объема внутреннего производства медицинской техники и выпускаются в соответствии с действующими правилами и требованиями отрасли [5].

**Таблица 1. Основные характеристики рынка медицинского оборудования**

	Продажи медицинских изделий
Государственный сектор	82%
Частный сектор	18%
Импорт	83%
Отечественно производство	17%
Новые	91%
БУ	9%

Отечественный рынок медицинского оборудования обладает важной особенностью – 82% рынка формируется за счет государственных и муниципальных закупок. Сектор частной медицины, показывающий среднегодовой прирост 10% за последние пять лет, еще не способен стать основным заказчиком. [11] Кроме этого, сокращаются и расходы федерального бюджета на здравоохранение. Так в 2012 году было потрачено

613,82 млрд. рублей, в 2013 году – 494, 98 млрд. рублей, в 2014 году – 462, 5 млрд. рублей. Поэтому лечебные учреждения, продолжающие закупать медицинские изделия и оборудование, переходят на отечественные продукты, которые дешевле импортных. В связи с тем, что все большее количество медицинских изделий производится в нашей стране, потребность в импорте постепенно уменьшается. Так, например, рынок расходных материалов, оцениваемый сейчас в 1060 млн. долларов и растущий на 10% ежегодно: ожидается, что к 2018 г. будет на 90% занят отечественными производителями [12] (рис. 3).



**Рис. 3. Прогноз роста секторов медицинского оборудования 2013-2018 гг.** 1 – расходные материалы, 2 – диагностическое оборудование, 3 – стоматологическое оборудование, 4 – ортопедическое оборудование, 5 – системы жизнеобеспечения, 6 – другие, 7 – всего.

Российские власти всё чаще предлагают населению лечиться отечественными средствами. А это значит, что власти страны намерены избавить систему здравоохранения от импортных лекарств и оборудования. Эти перемены население восприняло неоднозначно, обвиняя российские аналоги в низком качестве и эффективности. Эти обвинения являются отчасти обоснованными, так как важной особенностью фармацевтической и медицинской промышленности в России является ориентация российских фармокомпаний не на создание новых, инновационных препаратов, а на создание лекарств-копий. Около 30% выпускаемых нашим рынком лекарств,

которые выступают аналогом западных, к сожалению, по своим фармакологическим свойствам, хоть и заявлены как аналоги, абсолютно не соответствуют действительности.

На 2016-2017 года в рамках федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности в РФ на период до 2020 года» запланировано серийное производство медицинских изделий, а это значит, что 2016 год может стать переломным для медицинской отрасли.

К 2017-2018 гг. можно ожидать восстановления рынка, так как к этому времени истекнут сроки эксплуатации основной массы медицинских приборов, закупленных в рамках Программы модернизации здравоохранения на 2011 – 2012 гг. и надо будет обеспечить медучреждения отдельными видами оборудования. Свою позитивную роль сыграет и начало массового производства отечественной медицинской техники, которая разрабатывается в рамках федеральной целевой программы. Одна из её задач – развитие локализацию производств медицинских изделий на территории России, а также – сформировать собственные производства, которые должны быть выведены в приоритетное направление, тогда и сделать высокотехнологичные виды оборудования доступными для каждого российского медицинского лечебного учреждения, будет возможным [4].

Сегодня отечественные производители сами по себе не могут составить серьезную конкуренцию мировым производственным компаниям, отсюда основными направлениями развития в условиях современной политической и экономической ситуации являются интеграция с глобальными компаниями и вывод на рынок новых видов оборудования, используя совместный опыт и технологии. Для этого необходимо активно развивать направления импортозамещения, а именно – локализацию. Наиболее успешные российские компании уже приступили к данным процессам и начинают вытеснять иностранное оборудование с наших рынков. В связи с увеличением доли рынка медицинской техники отечественного производства

в целом прогнозируется увеличение сделок купли/продажи в данном секторе с участием российских производителей. Следует отметить, что успешный рост могут показать те производители, которые максимально оперативно смогут подстроиться под сложившуюся ситуацию[6].

Задачу развития медицинской промышленности можно назвать приоритетной для государства, т.к. решение данной проблемы способствует улучшению системных межотраслевых связей и ведет к увеличению спроса на качественно новую продукцию, служит пусковым моментом для формирования инновационной экономики в обеспечивающих отраслях. Государственное управление и регулирование является ключевым в формировании структурного спроса на медицинскую промышленность. От политики и заинтересованности государства в сфере снабжения медицинских учреждений и реализации госзакупок оборудования и изделий медицинского назначения значительно зависит объем данного рынка.

Для реализации полноценной политики импортозамещения в сфере медицинской и фармацевтической отрасли, во-первых, необходимо преодолеть отставание высокотехнологичных разработок медицинского оборудования за счет использования собственного научного потенциал. Но данная задача является затруднительной, так как требует больших затрат. Прибыли, которую получают отечественные производители, совершенно недостаточно для финансирования НИОКР, чтобы разработать инновационные продукты (на сегодняшний день на эти цели выделяется около 1,8% от общей прибыли отечественных производителей). В период 2014-2017 гг. на ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» предполагалось примерно 68 млрд. руб. государственного финансирования, однако в условиях сегодняшних антикризисных мер и дефицита ВВП, такое финансирование ставится под сомнение. Для решения данной проблемы необходимо повысить эффективность распределения государственных средств, но в условиях

финансово-экономического кризиса это создает ряд проблем. Одним из решений по смягчению данных обстоятельств могла бы быть закупка через государственные заказы нового отечественного технологического оборудования и финансирование научно-технических разработок, что, в свою очередь, дало бы положительный аспект в плане повышения эффективности, создания рабочих мест, а так же достижения запланированных показателей индикаторов в ФЦП, которые приведены в таблице 2.

**Таблица 2. Индикаторы Федеральной целевой программы [8]**

	<b>Наименование индикатора</b>	<b>Ед. Изм.</b>	<b>Ожидаемый результат</b>
.	Кол-во предприятий фармацевтической и мед. пром-ти, по технологическому перевооружению пр-ва	ед-ц	<b>160</b>
.	Кол-во научно-исследовательских центров по разработке лекарственных и мед-ких ср-в мирового уровня	ед-ц	<b>10</b>
.	Доля современных мед. изделий в рамках приоритетных направлений здравоохранения, выпускаемая российскими производителями	%	<b>29,7</b>
.	Объем экспорта фармацевтической продукции	млрд. рублей	<b>81</b>
.	Объем экспорта медицинских изделий	млрд. рублей	<b>39,7</b>
.	Кол-во специалистов, прошедших подготовку и переподготовку	ед-ц	<b>5000</b>
.	Кол-во отечественных инновационных лекарственных препаратов	ед-ц	<b>97</b>

Очевидно, что наша страна обладает достаточным интеллектуальным и кадровым потенциалом, силами, опытом и желанием для выхода на международный рынок производства медицинской техники. Поэтому на

данном этапе развития нашей экономики необходимо искать новые решения, пытаться создать качественную и более доступную технику и двигаться в этом направлении твердо и уверенно.

### Список литературы

1. Беспалов В.В., Ключко Л.А. Проектный подход к формированию региональной программы импортозамещения на примере Московской области /Журнал «Молодой ученый» №11 (115)-2016
2. Беспалов В.В., Лочан С.А., Петросян Д.С. Теория и практика управления развитием региональных экономических систем / Монография М: Кнорус – с.175 – 2016
3. Евсюкова Н. Ю. Проблемы импортозамещения фармацевтических средств и медицинского оборудования в России
4. Кунев С.В., Кунева Л.В. Проблемы и пути развития российской фармацевтической отрасли в условиях внешнеэкономических ограничений
5. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации. Приказ от 31 января 2013 года № 118 «Об утверждении Стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года».
6. Писарева А.В., Аполлонова И.А., Николаев А.П., Зверев Н.А. Перспективы импортозамещения медицинского оборудования в России
7. Развитие фармацевтических предприятий: методология, инструменты, эффективность [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека «Киберленинка». Электронные данные. [Б.м.].  
URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie>
8. Федеральные целевые программы России <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/1/2016>

9. ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»
- 10.Ход конём от Минпромторга: оглашён расширенный список запрещенной к импорту в Россию медицинской техники [Электронный ресурс] // Центр научной политической мысли и идеологии (Центр Сулакшина)
- 11.<http://www.uomz.ru/links.html>
- 12.<http://economy.gov.ru/minec/documents/VostrebDocs/>

## ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

**Тарасенко Н.В., Кононенко А.А.**

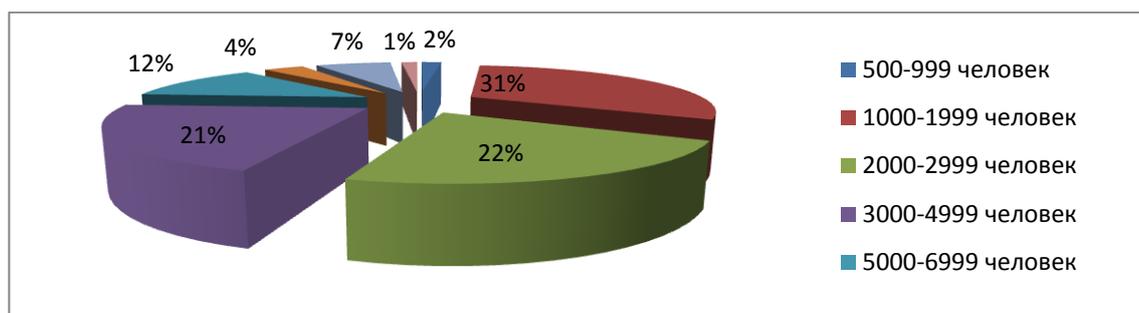
ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»,  
г. Ставрополь

В последние годы органы государственной власти все чаще подчеркивают необходимость сельского развития, более того, одним из обязательных его условий провозглашено устойчивое развитие сельских территорий, на что направлена Концепция устойчивого развития сельских территорий РФ на период до 2020 года, принятая в 2010 году.

В Концепции отмечено, что обязательным условием достижения указанных целей является наращивание и максимально эффективное использование всего накопленного в их границах социально-экономического потенциала. Ставропольский край, будучи представителем аграрных регионов, по сравнению с другими регионами страны в большей степени ответствен за обеспечение устойчивого развития своих сельских территорий [2].

Ставропольский край является равноправным субъектом Российской Федерации, ее неделимой частью. Всего в крае 330 муниципальных образований, из них 281 (85,2%) имеют статус сельского поселения.

Следует отметить, что в структуре сельского расселения в Ставропольском крае преобладают малочисленные населенные пункты. Это отражено на рисунке 1.



**Рисунок 1. Группировка сельских поселений Ставропольского края по численности населения на 1 января 2015 г.**

Из рисунка 1 видно, что в 33% сельских населенных пунктов Ставропольского края проживает по две тысячи человек и менее. Данное обстоятельство определяет неэффективное размещение учреждений инфраструктуры и социальной сферы, и как следствие, нерациональное расходование бюджетных средств на их функционирование.

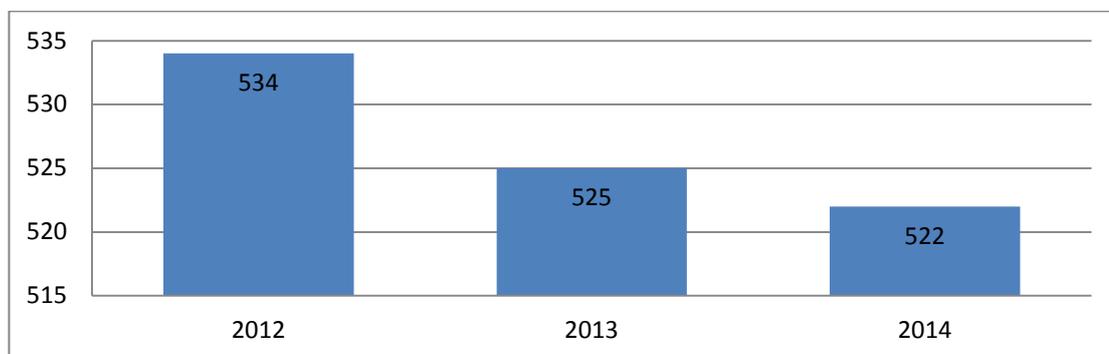
Уровень обеспеченности субъектов Российской Федерации учреждениями культуры по отношению к утвержденным Правительством Российской Федерации социальными нормативами и нормами составляет: по культурно-досуговым учреждениям – 55%, по библиотекам – 63 %.

Следует отметить, что материально-техническая база сельских учреждений культуры и досуга не обновлялась в 42 % этих учреждений с 1970 года.

По данным статистики, одна треть зданий сельских учреждений культуры находятся не в удовлетворительном состоянии. Капитальный ремонт требуется в 30,5% зданий, а износ оборудования в среднем составляет 70%. Кроме того число учреждений культуры в сельской местности с каждым годом уменьшается.

Наиболее остро проблемы сельских культурно-досуговых учреждений стоят в Ставропольском крае – 64,3% учреждений культуры требуют капитального ремонта или находятся в аварийном состоянии.

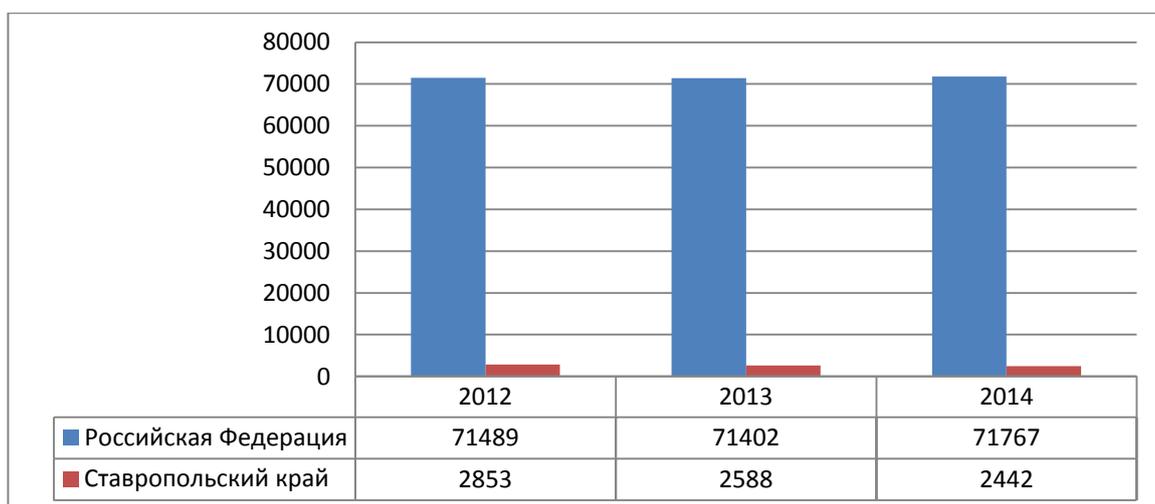
Динамика численности культурно-просветительских учреждений в селах Ставропольского края представлена на рисунке 2.



**Рисунок 2. Динамика численности учреждений культурно-досугового назначения в сельских территориях Ставропольского края, ед.**

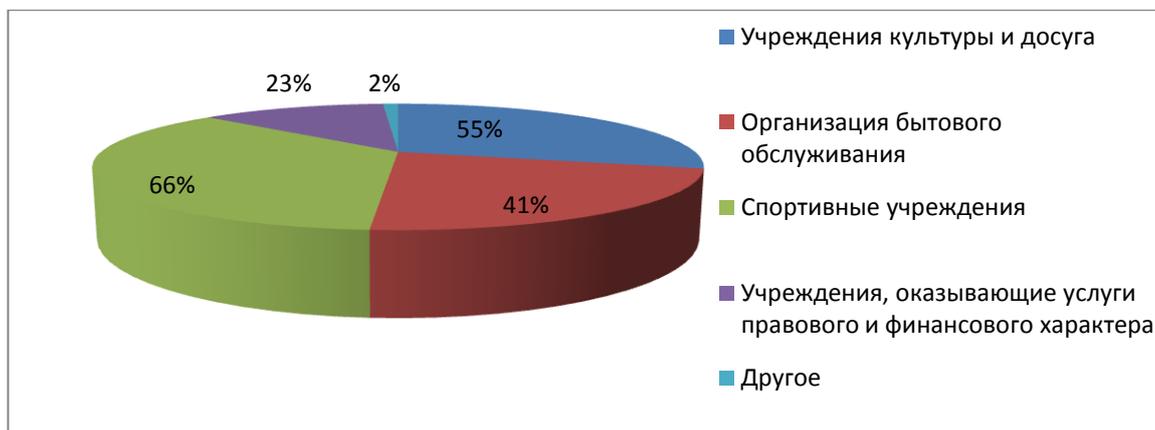
Данные рисунка свидетельствуют о сокращении культурно-досуговых учреждений в Ставропольском крае при их катастрофической нехватке. Кроме того часть имеющихся учреждений и предприятий социально-культурного назначения находятся в приспособленных помещениях, не отвечающим современным требованиям. Некоторые сельские населенные пункты не имеют даже элементарного набора учреждений повседневного обслуживания.

В настоящее время в Российской Федерации физкультурно-спортивную работу в сельской местности осуществляют 71,8 тыс. учреждений, в том числе в Ставропольском крае 2,4 тысячи учреждений (рисунок 3).



**Рисунок 3. Количество спортивных учреждений и организаций в сельской местности**

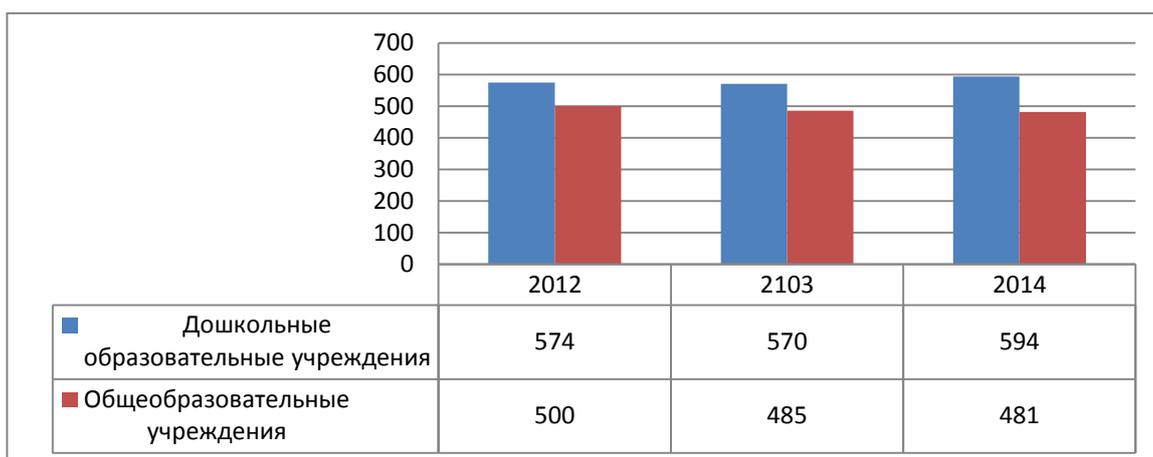
Несмотря на активную политику государства направленную на развитие массового спорта, проводимую в последние годы, приходится констатировать наличие проблем в этой области социальной инфраструктуры. Они свойственны многим регионам страны, в том числе и Ставропольскому краю. Особенно остро данная проблема проявляется в сельской местности. Об этом свидетельствуют данные исследования в области социально экономического развития сельских территорий Ставропольского края, в рамках которого было проведено анкетирование сельских жителей и выявлено, что наибольшую потребность жители села испытывают в культурно-досуговых учреждениях и спортивных объектах (рисунок 4).



**Рисунок 4. Учреждения социальной инфраструктуры, в услугах которых жители сельских территорий Ставропольского края испытывают наибольшую потребность**

Данные рисунка 4 убеждают в том, что наибольшая потребность в сельских территориях ощущается по части спортивно-оздоровительных учреждений, на что указали почти 67% респондентов. Не многим меньше отметили недостаточность услуг, предоставляемых учреждениями культуры и досуга.

Следует отметить, что помимо спортивных объектов в сельской местности Ставропольского края наблюдается сокращения числа общеобразовательных учреждений. Но в тоже время происходит прирост дошкольных образовательных учреждений (рисунок 5).



**Рисунок 5. Динамика численности образовательных учреждений в селах Ставропольского края**

Действительно в сельских территориях края отмечен прирост количества учреждений детского дошкольного образования на 3%, а число общеобразовательных учреждений за исследуемый период сократилось на 19 единиц. Это может привести к тому, что часть населенных пунктов, оставшихся без школ, может исчезнуть с карты края.

Однако реализация государственных мер федерального и краевого уровня последних лет по обеспечению социального развития села уже имеет положительные результаты – улучшились жилищные условия граждан, проживающих на селе, обустройство сельских территорий, качество образовательных и медицинских услуг. В рамках реализации на территории Ставропольского края федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2013 года», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 3 декабря 2002 г. № 858 введено в эксплуатацию 177,5 километра разводящих газовых сетей, 92,1 километра водопроводных сетей, 6 артезианских скважин [3].

**Таблица 1 - Уровень обустройства сельского жилищного фонда в Ставропольском крае, %**

Жилищный фонд, оборудованный:	2012 год	2013 год	2014 год	Изменение (+/-)	
				2012 год	2013 год
Водопроводом	69,9	77,9	80,8	+ 10,9	+ 2,9
Канализацией	63,9	65,8	69,7	+ 5,8	+ 3,9
Отоплением	82,5	85,2	88,4	+ 5,9	+ 3,2
Ваннами (душем)	52,8	58,6	57,7	+4,9	- 0,9
Газом	92,6	93,9	92,0	- 0,6	- 1,9
Горячим водоснабжением	48,3	51,0	59,1	+ 10,8	+ 8,1

Ситуация отображенная в таблице 1 свидетельствует о том, что благоустроенность сельского жилого фонда улучшается, но все еще отстает от городского уровня. Успешно осуществляется водоснабжение сельских поселений в Ставропольском крае. Напряженной остается ситуация со снабжением сельского населения газом.

Проведенный анализ свидетельствует о наличии серьезных проблем в состоянии практически всех объектов инженерной и социальной инфраструктуры в сельской местности Ставропольского края и неудовлетворительном, в большинстве своем, качестве предоставляемых ими услуг сельскому населению края.

Проводимая в последние годы государством политика по обеспечению устойчивого развития сельских территорий не смогла в полной мере остановить процесс снижения социально-инфраструктурного обслуживания сельского населения, создать благоприятные условия для устойчивого развития сельских территорий края, подразумевающего стабильное социально-экономическое развитие сельских территорий.

Отсутствие должной согласованности в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления выразилось в ведомственной разобщенности управления сельскими территориями, отсутствии целостной стратегии и эффективных механизмов реализации программ развития села, ограничении доступа сельских жителей к ресурсам жизнеобеспечения и неэффективности их использования.

В связи с этим требуют незамедлительного комплексного решения вопросы повышения уровня и качества жизни сельского населения, приближения условий жизнеобеспечения на селе к городским стандартам.

### **Список литературы**

1. Корсенюк А. И., Рязанов М. Ю. Решение проблемы малочисленных населенных пунктов региона // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 5. – С. 56–60. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/65299.htm>.
2. Концепция устойчивого развития сельских территорий до 2020 года //официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> - 04.05.2015.

3. Теория, методика и практика оценки уровня и перспектив социально-экономического развития сельских территорий Ставропольского края: учебно-практ. пособие. Под общ. ред. Н.В. Тарасенко. Ставрополь: АГРУС. 2013. 180 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

**Телушкина Е.К.**

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ), г. Москва

Основными задачами любого руководителя в сфере управления трудовыми ресурсами являются максимальное их трудоустройство и эффективное использование. Научными исследованиями доказано, что наиболее полное раскрытие и задействование человеческого потенциала на производстве приводит к росту показателей эффективности деятельности самого предприятия и, как следствие, к повышению качества и уровня жизни работающих.

В настоящее время в условиях периодически обостряющихся кризисных явлений в российской экономике достаточно быстро меняются как внешние, так и внутренние условия функционирования предприятий, в том числе и автотранспортных. Изменения, происходящие в экономике, законодательстве и системе налогообложения государства, могут приводить к росту безработицы, текучести кадров, повышению уровня конкуренции на рынке грузовых и пассажирских перевозок, а также банкротству отдельных предприятий. С целью минимизации негативных последствий необходимо периодически обновлять и подстраивать под меняющиеся условия организационную структуру предприятия, модернизировать и усовершенствовать технологические цепочки производства.

Одним из результатов этих изменений является создание новых рабочих мест. Это ставит большинство автотранспортных предприятий перед необходимостью строгого отбора и подготовки персонала к работе в современных условиях. Но этого в текущей экономической ситуации бывает не достаточно. Необходимо еще и уметь применять современные методы управления, направленные на стимулирование труда работников, поэтому на каждом предприятии должна быть разработана система мотивации труда, включающая экономические, социальные, организационные и психологические рычаги воздействия.

Сегодняшние реалии таковы, что работодатель не всегда может предложить своим квалифицированным сотрудникам высокую заработную плату. В этой связи на первое место выходит нематериальное стимулирование труда, в том числе предоставление льгот на проезд в общественном транспорте, скидок на услуги/товары компании, в которой он работает, бесплатных путевок, возможности проявления творческой активности и повышения квалификации, использование скользящего рабочего графика, признание заслуг работника на основе подведения итогов работы.

Руководитель любого звена должен понимать, что подчиненному важно ощущать свою востребованность. Его нужно поощрять, давать возможность учиться, приобретать новые знания и развивать свои способности. Только тогда он будет работать с максимальной отдачей и чувствовать себя неотъемлемой частью всего трудового коллектива. Необходимым условием является постоянное поддержание двухсторонней связи между руководителем и его подчиненным.

В качестве примера эффективной работы кадров можно привести предприятие ООО «Автокар». Данная компания оказывает целый спектр услуг, связанных с доставкой грузов по всей территории России. Предприятие устойчиво развивается, имеет положительную динамику темпов роста по основным финансовым показателям за последних два года.

За этот период количество персонала возросло на 44%, в том числе и за счет прироста категории «водитель». В структуре персонала увеличилась доля работников с высшим образованием. На 2015г. по сравнению с 2013 г. процент их увеличения составил 27%. Наибольшую долю занимает персонал со стажем работы от 5 до 10 лет. На сегодняшний день большинство работников ООО «Автокар» составляют молодые мужчины в возрасте от 30 до 35 лет, причем 26% работников работают на предприятии менее 1 года. В этой связи главная задача руководителя предприятия заключается в том, чтобы удержать их за счет предоставления гарантий по выплате стабильной заработной платы.

Несмотря на то, что на предприятии имеет место увеличение коэффициента постоянства кадров и снижение уровня их текучести, отделом кадров большое внимание уделяется анализу причин увольнения сотрудников. Путем проведенного опроса выяснилось, что преобладающими причинами увольнения (более 60%) являются отсутствие перспектив роста, надлежащих условий работы и не сложившиеся отношения с руководством. К остальным причинам увольнения относили: отсутствие возможности обучения, предложение по лучшему месту работы, а также семейные обстоятельства.

Для того, чтобы лучше понять проблемы, существующие в системе управления персоналом, был проведен комплексный опрос, в результате которого большинство (71%) признало наличие тех или иных проблем. Наиболее значимой проблемой, которую требуется решить, является отсутствие обучения. За эту позицию отдали свои голоса 44% участников опроса. Второй по важности проблемой стал вопрос об адаптации новых работников – 35%, чуть меньше пришлось на долю отсутствие перспектив построения карьеры - 31%.

Кроме этого сотрудникам было предложено отметить факторы, которые оказывают существенное влияние на их работу. Из полученных ответов выяснилось, что наибольшее значение для них играет величина

заработной платы (80%), развитие профессиональных навыков (71%) и возможность карьерного роста (67%).

После выявления основных факторов мотивации труда, сотрудникам был задан вопрос о возможности дальнейшего развития факторов мотивации.

Большинство участников опроса (68%) отметили, что не имеют возможности для развития личных профессиональных навыков. На вопрос об удовлетворенности мероприятиями по совершенствованию системы управления персоналом 80% ответили, что работа проводится не достаточно активно.

Отвечая на вопрос об условиях труда и организации отдыха на рабочем месте, большинство участников согласилось, что условия являются удовлетворительными, таких ответов было 86%.

Проведенные опросы позволили усовершенствовать систему управления трудовыми ресурсами в ООО «Автокар». Был внедрен институт наставничества, который позволил проходить успешную адаптацию новых работников. Для наставников были введены дополнительные поощрения в случае успешной адаптации «подшефного» в коллективе. Получить отклик от работника по многим вопросам помогли вопросники, которые были предъявлены работнику после завершения периода адаптации.

По окончании испытательного срока проводилась аттестация для принятия обоснованного решения о приеме сотрудника в постоянный штат, либо о прекращении с ним сотрудничества.

Исходя из особенностей внутренних и внешних факторов в ООО «Автокар», был разработан план мероприятий по развитию персонала, определены цели и критерии отбора работника для направления на обучение. На предприятии используются две формы обучения - с отрывом от производства (внешнее обучение) и без отрыва от производства (внутреннее обучение). Из-за относительно высокой стоимости внешнего обучения данная форма используется для повышения квалификации ведущих специалистов, руководителей среднего и высшего звена и

сотрудников, зачисленных в кадровый резерв. Такое распределение издержек в зависимости от категории персонала и его уровня в организационной структуре вполне естественно и обусловлено значимостью решений, принимаемых на каждом уровне.

Для выявления необходимости обучения проводится аттестация персонала. На основании выявленной потребности в обучении персонала разрабатывается план профессионального развития, в котором указываются целевые группы обучения, цели обучения на предстоящий год и методы достижения этих целей.

С целью повышения стимулирования персонала организации была предложена программа создания системы поощрений, ориентированной на поддержку инициативы и привлечения работников к участию в делах организации. Предлагаемая программа ориентирована на создание в организациях климата, благоприятствующего свободному, творческому поиску и реализации нововведений.

В результате внедрения системы наставничества предприятие на сегодняшний момент имеет подготовленный персонал с оптимальным периодом адаптации, улучшение взаимодействия сотрудников, как по вертикали, так и по горизонтали, оказывает позитивное воздействие на отношение к обучению. Кроме этого организация получила в виде результата от внедрения и поддержания эффективной процедуры адаптации снижение издержек по поиску нового персонала, снижение количества увольнений сотрудников, формирование кадрового резерва, сокращение времени выхода на точку рентабельности для новых сотрудников.

Изменение кадровой политики привело к прямому экономическому эффекту, который заключается в росте выручки от реализации. Удельный вес прибыли и себестоимости в выручке ООО «Автокар» с учетом внедрения проектных мероприятий за 2014 - 2015 г.г. показал, что уровень себестоимости снизился на 0,4%, а уровень чистой прибыли возрос на 5,79%, что является положительным результатом.

Приведенный нами пример показывает лишь некоторые особенности деятельности кадрового подразделения предприятия. Система управления персоналом, в которую входят методология и технология управления, напрямую влияет на экономическую деятельность и развитие предприятий, поэтому данному вопросу должна отводиться одна из важнейших ролей.

### Список литературы

1. Веснин В.Р. Управление персоналом. - Тверь: Проспект - 2015 – 386 с.
2. Должностные инструкции сотрудников ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015.
3. Положение о порядке подбора, назначения и отстранения от должности сотрудников ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015. - 5 с.
4. Положение о применении надбавок в ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015. – 2 с.
5. Положение о процессе адаптации персонала в ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015 г. – 3 с.
6. Положение о системе обучения работников ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015. – 7 с.
7. Положение о формировании кадрового резерва в ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015. – 8 с.
8. Положение об аттестации в ООО «Автокар». – Москва, Машинопись. – 2015. – 10 с.

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ КАДРОВ  
ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Шишалова Ю.С.**

Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации, г. Москва

В последнее время в выступлениях официальных лиц все чаще можно услышать о необходимости реформирования системы государственного управления. Так, в апреле председатель правительства Д.А. Медведев выступил с инициативой создания специальной комиссии для подготовки новой реформы - разработки системы оценки деятельности государственных служащих на основе КРІ, а также значительного изменения структуры органов исполнительной власти РФ [6] . Данная инициатива была поддержана Президентом РФ.

Эти преобразования будут естественным продолжением ряда нововведений, принимаемых с 2004 года в рамках масштабной административной реформы. В июне 2010 года в рамках бюджетного послания Президента одной из поставленных задач стало сокращение численности федеральных государственных служащих на 20% [4]. Основной целью такого сокращения являлась оптимизация расходной части бюджета.

Стоит отметить, что данная задача на уровне федеральных органов исполнительной власти была выполнена лишь частично. На рисунках 1-3 представлена динамика численности сотрудников десяти крупнейших федеральных министерств, служб и агентств в период с 2011 по 2015 годы [5]

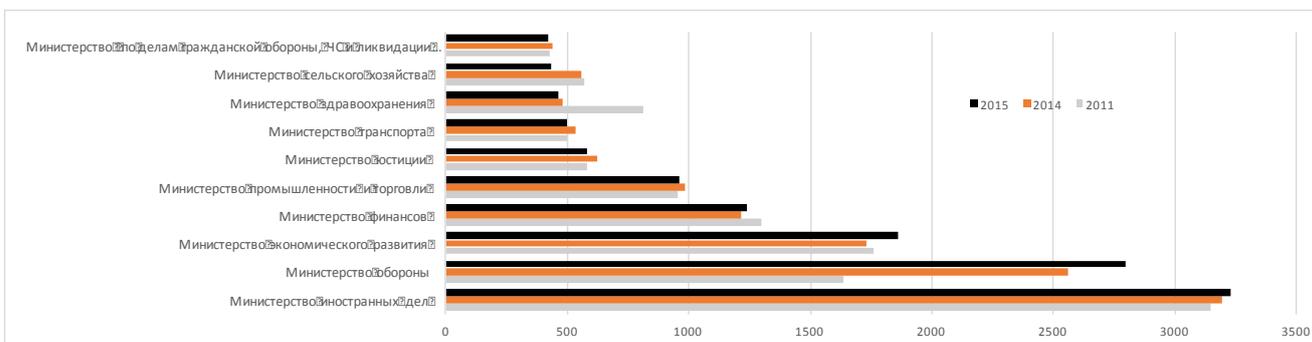


Рисунок 1. Численность работников федеральных министерств РФ

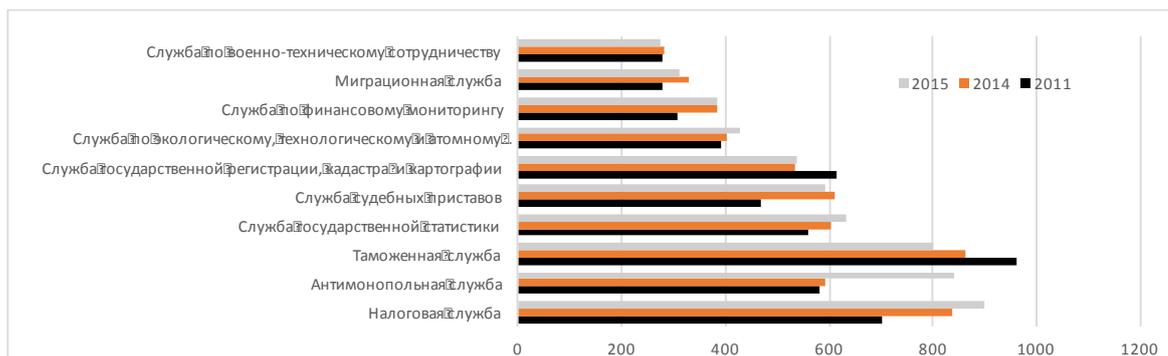


Рисунок 2. Численность работников федеральных служб РФ

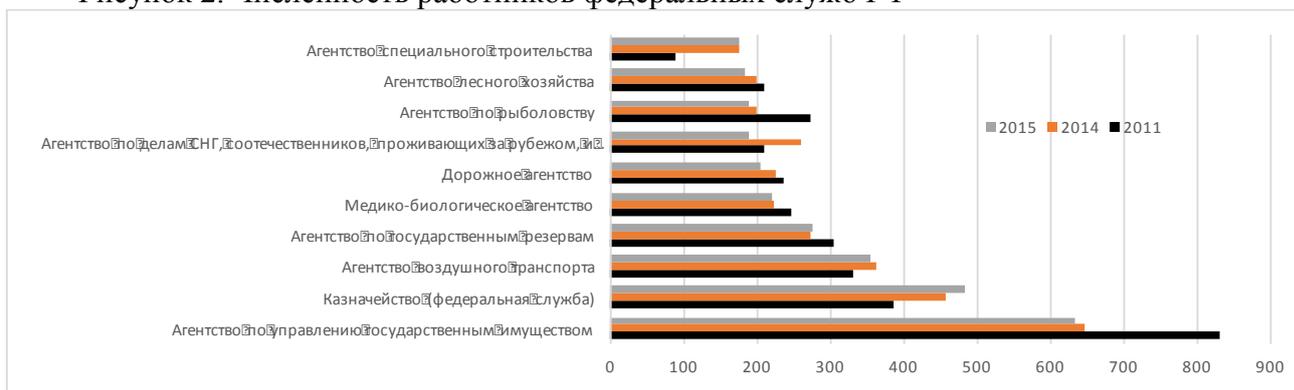


Рисунок 3. Численность работников федеральных агентств РФ

Так, в период с 2011 по 2014 год сокращения численности служащих на 20% процентов удалось достичь только одному федеральному министерству (Федеральное министерство здравоохранения – сокращение на 40,7%), одной федеральной службе (Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды – сокращение на 21,3%) и четырем федеральным агентствам. Нельзя не сказать, что в указанном периоде почти в половине федеральных органов исполнительной власти количество работников сократилось менее, чем на 10%. В 2015 увеличилось количество

министерств, служб и агентств, в которых наблюдается тенденция уменьшения численности служащих. Скорее всего, с учетом кризиса, это связано с оттоком занятых в другие сектора экономики.

Вместе с тем, в период с 2011 по 2015 годы кадровый состав некоторых федеральных органов исполнительной власти значительно увеличился. Так, численность сотрудников министерства обороны возросла на 71%, федеральной антимонопольной службы – на 45%, федерального агентства специального строительства – на 97%, федерального агентства по делам молодежи – на 107%.

Таким образом, сопоставляя параллельно происходящие процессы сокращения и роста численности различных федеральных органов исполнительной власти, можно сказать, что за четыре года в абсолютном выражении численность госслужащих этих органов осталась неизменной. С учетом этого, возможно, стоит обратить внимание на альтернативные способы сокращения затрат, связанных с обеспечением функционирования данных органов и повышения эффективности их деятельности. На наш взгляд, следует сместить акцент на развитие человеческого капитала в сфере государственного управления.

Одна из секций Петербургского международного экономического форума 2016г. была посвящена человеческому капиталу. В рамках обсуждений была несколько раз высказана идея о том, что в современных условиях развитие так называемых *soft skills* – навыков менеджмента, лидерства, маркетинга и др. - становится все более актуальным не только в бизнес-сфере, но и в сфере государственного управления. В рамках данной секции Президентом Boeing Russia/CIS Сергеем Кравченко был обозначен портрет менеджера будущего. Так, по его словам, такой управленец должен обладать уверенными навыками лидерства, сильной внутренней мотивацией, значительной открытостью и быть ориентированным на сотрудничество [2] .

Следует отметить, что первые шаги на пути создания системы обучения

федеральных чиновников высшего уровня управления уже заложены. Так, в конце апреля 2016 года Корпоративным университетом Сбербанка была запущена новая программа «Современные технологии менеджмента и их использование в реформе государственного управления», в рамках которой пройдут обучение восемьдесят заместителей федеральных министров[3]. Важной особенностью данной программы является то, что она направлена на развитие лидерских качеств, в качестве лекторов выступают руководители крупных компаний, таких как Google и др., а также практикующие бизнес-консультанты. Данная программа является важной вехой в становлении системы обучения государственных служащих, но для получения максимального эффекта необходимо увеличивать охват обучаемых и разрабатывать подобные тренинги для руководителей всех уровней управления органов исполнительной власти.

Помимо программы Сбербанка, реализуемой на федеральном уровне, на наш взгляд, стоит обратить внимание и на усовершенствование некоторых государственных программ по подготовке кадров, которые относятся к регионам. В частности, на одной из последних сессий Национального аккредитационного совета бизнес-образования была отмечена необходимость актуализации Государственной программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ [1]. По нашему мнению, дополнение состава участников программы представителями органов исполнительной власти регионов позволит улучшить навыки их командной работы. Более того, объединение в рамках обучения в единые команды госслужащих и представителей организаций позволит улучшить качество и эффективность их взаимодействия в процессе реальной работы, а также создаст дополнительные возможности для реализации инновационных проектов.

При разработке или актуализации программ обучения управленческих кадров органов исполнительной власти одним из самых важных элементов,

по нашему мнению, является механизм оценки эффективности обучения. Для каждой подобной программы должны быть четко проработаны не только компетенции «выпускника», но и механизм оценки результатов его обучения. Это позволит более эффективно расходовать бюджетные средства.

Примечательным является опыт некоторых регионов России по созданию собственных центров обучения. Так, по инициативе Губернатора Калужской области Анатолия Артамонова был создан «Центр современных знаний», где ежегодно проходят обучение руководители муниципальных образований и главы администраций. Центр уже доказал свою эффективность [2]. Подобный опыт может быть распространён и в других регионах РФ.

Создание на уровне регионов «центров обучения» позволит накапливать единую базу лучших практик управления и будет способствовать лучшему обмену знаниями между регионами. Более того, опираясь на опыт бизнес компаний, необходимо внедрять систему ротации управленческих кадров между регионами-донорами и регионами-реципиентами. Под ротацией в данном случае понимается временное перемещение сотрудников (на срок до двух месяцев) с целью обмена знаниями и решения текущих задач. Такое перемещение позволит повысить у руководителей навыки внутренней мотивации, поскольку перед ними постоянно будут возникать новые вызовы, а также сократить разрыв в эффективности управления регионами РФ.

Принцип непрерывного обучения государственных служащих должен быть внесен в стратегию развития государственной службы РФ. Более высокие требования к уровню образования чиновников, а также большая эффективность принимаемых и реализуемых ими решений на всех уровнях позволит повысить престиж государственной службы, что, в свою очередь, приведет к привлечению талантливых и мотивированных молодых кадров.

Таким образом, создание системы обучения управленческих кадров органов исполнительной власти РФ для всех уровней управления, нацеленной на улучшение навыков лидерства, усиление внутренней

мотивации, развитие открытости и ориентации на сотрудничество позволит сократить государственные расходы на обеспечение деятельности органов исполнительной власти, а также повысить эффективность и престиж государственной службы.

### Список литературы

1. Итоги сессии «Перспективы развития управленческого образования в России». Официальный сайт Национального аккредитационного совета делового образования.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nasdobr.ru/news/itogi-sessii-perspektivy-razvitiya-upravlencheskogo-obrazovaniya-v-rossii/>
2. Материалы панельной сессии «человеческий капитал-главный актив экономики». Официальный сайт Петербургского международного экономического форума 2016.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forumspb.com/ru/2016/sections/62/materials/309/sessions/1386#>
3. Полякова Ю., Никольская П., Милюкова Я. Греф научит заместителей министров управлять страной // РБК. Финансы - 2016 [Электронный ресурс].URL: <http://www.rbc.ru/finances/21/04/2016/57175dc19a79472d9aeb14aa>  
(дата обращения 26.06.2016)
4. Совещание по вопросам оптимизации численности государственных служащих. Официальный сайт Президента РФ.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/8954>
5. Справка о численности и оплате труда гражданских служащих федеральных государственных органов. Федеральная служба государственной статистики.[Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d06/plat29.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/plat29.htm)
6. Стеркин Ф., Мереминская Е., Прокопенко А. Дмитрий Медведев предложил Владимиру Путину измениться // Ведомости. Политика - 2016 [Электронный ресурс].

URL: <https://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/04/22/638724-dmitrii-medvedev-predlozhit-vladimiru-putinu-izmenitsya>  
(дата обращения 24.06.2016)

**СЕКЦИЯ №3.  
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ  
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)**

**НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА  
В БОРЬБЕ С ДЕФИЦИТОМ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ  
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

**Казначеева И. Е., Шальнева М. С.**

**(Казначеева И. Е.; Научный руководитель: к.э.н., доц. Шальнева М. С.)**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва

Предоставление компаниям-покупателям отсрочки оплаты является в России общепринятым стандартом делового оборота и важным условием для развития каналов сбыта. Как правило, отсрочка составляет от 30 до 90 дней. В России в 2009-2013 годах наблюдалась тенденция к постепенному снижению периода сбора дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в днях, что свидетельствовало о том, что российские компании достаточно эффективно налаживали работу по сбору оплаты за свои поставки. С 2014 года этот показатель начал увеличиваться вслед за нарастанием проблем в российской экономике.

С какими же проблемами сегодня сталкивается большинство российских организаций в процессе деятельности, особенно предполагающей условия отсрочки платежа? Как правило, это неплатежи должников, рост дебиторской задолженности, сокращение высоколиквидных активов. В результате происходит замедление темпов экономического развития в рамках

не только отдельных компаний, но и в масштабе всей страны. Более того, современная рыночная конкурентная среда предполагает необходимость наличия таких экономических инструментов, которые бы могли обеспечить гибкость взаимоотношений между поставщиком товаров и покупателем.

Анализируя ситуацию в стране, можно сказать, что в течение последних пяти лет доля просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в России варьировалась от 8 до 12% (рис. 1). В последние два года наметилась тенденция к повышению доли просроченной задолженности, что может объясняться усилением негативных явлений в российской экономике и постепенным нарастанием проблем с платежной дисциплиной.



Рис. 1. Динамика доли просроченной задолженности в общем объеме дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних предприятий в России, 2010-2014.

Таким образом, в настоящее время фактически каждый десятый рубль из дебиторской задолженности покупателей и заказчиков крупных и средних российских предприятий представляет собой просроченный долг. Высокая

доля просроченной дебиторской задолженности может оказаться губительной для компаний из низкомаржинальных отраслей.

Так, в России в последние годы возрастает спрос на факторинговые услуги, которые предполагают инкассирование дебиторских счетов клиентов поставщика и получение причитающихся в его пользу платежей. Операции факторинга действительно сегодня актуальны, поскольку позволяют организациям решать проблемы ликвидности, регулировать денежные потоки, увеличивать продажи и эффективнее использовать оборотные средства.

В свете вышесказанного, российским компаниям можно предложить повысить эффективность использования факторинговых услуг в России с помощью системы, при которой компаниям из дотационных и депрессивных регионов страны предоставляются особые льготные условия сделок с факторинговыми компаниями (включая банки) из донорских регионов.

Можно выделить следующие выгоды для участников данной системы:

1. Для компаний поставщиков:
  - решение проблем ликвидности, регулирования денежных потоков, увеличение продаж и повышение эффективности использования оборотных средств.
2. Для компаний покупателей:
  - погашение долга перед поставщиком в срок;
  - сохранение партнерских отношений и хорошей репутации перед поставщиком;
  - возможность увеличить объем закупок за счет отсрочки платежа, а также оптимизировать затраты, привязав оплату за товар к его реализации.
3. Для компаний-факторов:
  - государственные налоговые льготы и поощрения;
  - расширение географии и клиентской базы.
4. Для государства:

- сокращение объемов предоставляемых дотаций и связанных с этим транзакционных издержек, и как результат - снижение нагрузки на бюджет;
- снижение асимметрии и выравнивание межрегиональных диспропорций в экономическом развитии регионов России.

Региональная экономика очень ослабла в кризисный период, следовательно, возрос объем дотаций, направляемый государством на поддержку определенных субъектов федерации. Данная же система заменит бюджетные средства на частный капитал. В результате улучшатся партнерские отношения между этими компаниями, а в перспективе - и регионами.

Таким образом, широко используемый сегодня финансовый инструмент - факторинг - будет использоваться с большей пользой для экономики нашей страны в современных условиях нестабильности и кризиса.

### Список литературы

1. Информационный портал "FACTORINGS.RU", URL:  
<http://www.factorings.ru/static/description/>
2. Нечкина Т.О., Степаненко Е.И. Факторинг, как инструмент управления дебиторской задолженностью.
3. Полина Гуща. Развитие ситуации с дебиторской задолженностью в России // Дебиторская задолженность, Кредитный менеджмент и Кредитный контроль. — 2015 г.
4. Павел Аптекарь . Неоплатные долги регионов // Ведомости. — 2015 г. № 3878
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Р32  
Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.
6. Филиппчук О.М. Факторинг: ключевой фактор развития бизнеса,

Административно-управленческий портал. URL:

<http://www.aup.ru/articles/finance/15.htm>

## GOVERNMENT BONDS MARKET IN RUSSIA: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

**Kurilenko M.V.**

The St. Petersburg State University of Economics

Key words: securities market, government bonds, RGBI, problems, development prospects.

Abstract: This article describes the main problems of Russian government securities market problems and development prospects, ways of its efficiency improving.

Securities market is defined as special economic relationships between market participants concerning securities issue and circulation; it is a meeting place of sellers and buyers; it is the mechanism promoting primary and secondary securities offering. Government bonds market is an inseparable and really important part of securities market. The problem of budget deficit has a big value for any state in any time. And government securities issue is the most efficient way to solve this problem.

Government securities are issued in order to cover budget deficit, cash gaps, to borrow necessary funds to invest huge projects and repayment of debt on earlier issued securities. Moreover, government securities issue allows to regulate money supply, inflation, influence on exchange rate, to redistribute the capital between segments of the financial market.

In Russia, securities may be issued on behalf of Russian Federation, states of Russian Federation, on behalf of municipality. Ministry of Finance is the main issuer of government securities.

In 2016, government securities internal debt of Russian Federation was 5 676,431 bl. rub.( as of 01.04.16), and there are 7 types of Federal Loan Obligations in circulation : with variable coupon (OFZ-PK) in the amount of 1 467, 577 bl. rub., with the constant coupon income (OFZ-PD) in the amount of 2 732,442 bl. rub., with the indexed face value (OFZ-IN) in the amount of 155,288 bl. rub., with depreciation of a debt (OFZ-AD) in the amount of 788,574 bl. rub., the government savings bonds with a fixed interest rate of a coupon yield (GSO-PPS) in the amount of 310,55bl. rub., the government savings bonds with a fixed interest rate of a coupon yield (GSO-FPS) in the amount of 132 bl. rub., and bonds of domestic bonded loans of the Russian Federation (OVOZ) in the amount of 90bl. rub.

Federal Loan Obligations with the constant coupon income have the largest weight in structure of government securities internal debt of Russian Federation (48,14%). Next are Federal Loan Obligations with variable coupon ( 25,85%), Federal Loan Obligations with depreciation of a debt ( 13,89%), and bonds of domestic bonded loans of the Russian Federation have lowest weight ( 1,58%)[2]. The popularity of Federal Loan Obligations with the constant coupon income may be explained by its ability to meet the main investors requirement at purchase of government securities- data of risk to a minimum: OFZ-PD represent registered coupon bonds; the rate of a coupon yield for which is a constant. Its face value is 1000 rub. and coupon rate is 8,15%.

Based on these information, we can't deny the huge variety of market instruments. But, despite this fact, all of them are bonds, which differs only with coupon income type and way of it charging.

Every year, the volume of government securities internal debt of Russian Federation is rise. On the one hand, its shows increase in government loans requirement, but on the other hand, it also shows that government use not issue federal budget financing methods and efficient using of monetary policy tools.

Moscow Exchange counts a government bonds index RGBI on a constant basis. This index reflects the price dynamics of government bonds market and is an

indicative indicator of profitability and appeal of the Russian government securities. As of 01.06.2016, their gross yield was 130,03. There is no doubt that economic and political conditions in our country influence on this index. In 2009 and 2015 years, when there was a crisis in Russia, we can see sharp falling of this indicator. But, in the last year RGBI showed long-term positive trend that undoubtedly demonstrates increase in investment appeal of the market, and its functioning efficiency increasing.

Today, Russian government securities market continues to develop, being guided by successful experience of foreign countries and adopting it. Comparing bases of regulation and functioning of the Russian market with the markets of such countries as the USA, Great Britain, Switzerland, it is possible to notice their considerable similarity: the legislation, an issue order, types of the instruments in circulation. In 2016 the new type of government bonds is issued in circulation - Federal Loan Obligations with the indexed face value. This type of bonds has perfectly proved in such countries as the USA and Great Britain. Fundamental difference of such bonds is their security from inflation which is reached by recalculation of a face value taking into account a consumer price index on goods and services in Russia.

Analyzing the Russian market of government securities, it is possible to allocate following groups of development interference problems :

1. The problems connected with legislative regulation
2. Infrastructure problems,
3. Narrow range of tools of the market of government securities,
4. Problems of people trust to the government securities market and to financial market in general.

Problems of legislative regulation include a lack of a reality of regulatory legal acts to, slow responses of legislature to changes of a conjuncture of the market, and also complexity of the taxation in the security market.

Effective use of the international practice, implementation of the international standards of regulation of the market, development of detailed

explanations to laws, detailed plans of market development can become the solution of these problems.

If we are talking about infrastructure problems, it should be noted poorly developed system of primary and secondary issue of government securities, and also poorly developed system of its informing, a low share of private investors, speculative nature of investor's behavior on the market. As the solution of these problems, creation of the infrastructure systems oriented to private investors, development of systems of informing on release of government securities, toughening of requirements to issuers of securities, and also development of well-defined rules and provisions on accomplishment by issuers of the liabilities can be used.

Analyzing types of the bonds presented on the market, it should be noted a lack of the instruments oriented to private investors. The largest weight has huge institutional investors whose main goal is risk diversification by means of government bonds. The solution of this problem is issuing essentially new instruments into the circulation which are interesting to private investors, and also increase of bond yield.

One more important problem is financial illiteracy of people concerning the financial markets, and also their complete mistrust to it. Reasons are simple and clear. Firstly, Russian financial market exists a little more than 20 years and still developing. While the financial market developed and tried to obtain people's trust in the West in the 20th century, in Russia it not even existed. Secondly, in the period of disintegration of the Soviet Union there was a huge number of swindlers who have so undermined people's trust to the financial market that even today most of people, approximately of 35 years, consider them unreliable, only as method of money enticing, financial pyramids. The essence of this problem lies in insufficient people's knowledge of market functioning, and also in an unstable economic situation in our country and uncertainty of citizens that through a certain amount of time the state will be capable to fulfill the liabilities. This problem can be solve only in case of common efforts of the state and participants of the

financial market, first of all the exchanges. People shall see and understand that the state controls activities of market institutes, and these institutes shall work openly, provide all completeness of information, and not only in the form of huge documents, but also in the form of explanations to it, articles so anyone without specialized education may understand organization functioning.

Prospects of market development of government securities in Russia are huge. Our state is interested in it and tries to create optimum conditions for its functioning.

And let now there is a huge number of problems, however, all of them are surmountable and in a decade we will be able to see already absolutely another Russian government securities market.

### **List of references**

1. А.С. Селищев Рынок ценных бумаг: учебник для бакалавров // – М. : Издательство Юрайт, 2012.- 431 с. – Серия: Бакалавр стр 10-11
2. Департамент государственного долга и государственных финансовых активов Министерства финансов РФ
3. Покровская Н.Н., Слободской А.Л. Социокультурная идентичность и экономическое поведение в современном российском обществе // Труды Санкт-Петербургского государственного университета культуры и искусств. – 2015. – Т. 206. – С. 158-169.
4. [http://www.rusbonds.ru/ank\\_obl.asp?tool=75562](http://www.rusbonds.ru/ank_obl.asp?tool=75562),  
дата обращения 25.05.2016

РИСКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ  
НА ФИНАНСОВУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ  
РОССИИ И ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Ханафиева Ю.Д.,**

**Стародубова Н.Н.**

(к.э.н., доцент кафедры учета и финансов)

Челябинский Государственный Университет, г. Челябинск

Кредит как экономическая категория представляет собой определенный вид общественных отношений, связанных с движением стоимости на условиях возвратности. Главный результат кредитования состоит в повышении уровня жизни населения страны, создании условий для развития производства, снижении социальной напряженности в обществе в результате доступности более высокого качества жизни для широких слоев населения [3].

Одной из важных и распространенных форм является потребительский кредит – правоотношение между кредитной организацией и заемщиком по поводу предоставления денежных средств для приобретения товаров, оплаты работ и услуг, необходимых для удовлетворения личных, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [3].

Для любого банка потребительское кредитование было и будет одним из самых рискованных. Риск потребительских кредитов в первую очередь связан с огромным процентом невыплаты суммы кредита банку. В России ежемесячно происходит уменьшение суммы выданных кредитов физическим лицам, что связано с нестабильной экономической ситуацией в стране, снижением его финансовой активности населения. Чтобы обезопасить себя от проблем, банки устанавливают большие процентные ставки на кредит, формируют резервы на возможные потери по ссудам (далее РВПС) и др. [1].

В целом по России, согласно статистике ЦБ РФ, средневзвешенные

процентные ставки по кредитам физическим лицам в рублях сроком на 1 год на начало 2014 года составляли 21,69%, в 2015 году показатель увеличился на 8 п.п. и составил 29,69%, в то время как на начало 2016 года данный показатель уменьшился на 8,39 п.п. и составил 21,30%. Можно заметить увеличение размеров формируемых РВПС, которое свидетельствует о снижении качества обслуживания долга [4].

По Челябинской области объем кредитов в рублях, предоставленных кредитными организациями физическим лицам составил 19 270 млн. руб, в то время как общая задолженность на данную дату составляла 248 369 млн. руб. Общий объем прибыли, полученной действующими кредитными организациями в Челябинской области, составляет –283,3 млн. руб на начало 2016 года. Всего в Челябинске на 01.01.2016 года действуют 839 внутренних структурных подразделений кредитных организаций (филиалов).

В каждом банке процесс управления кредитным риском имеет свои характерные детали, но главные аспекты, на которые необходимо обращать внимание при минимизации рисков, остаются следующими: необходимо идентифицировать риск, провести его качественную оценку, анализ кредитного портфеля, воздействовать на риск (страхование, обеспечение, резервирование и т.д.), регулярно проводить мониторинг рисков.

Каждый банк предоставляет свои условия кредитования населения в зависимости от многих факторов. В ходе исследования авторами были проанализированы 13 кредитных организаций, находящихся в Челябинской области. В каждом банке был выбран потребительский кредит с минимальной предлагаемой процентной ставкой. Далее были рассчитаны суммы переплаты по кредитам при условии первоначальной суммы кредитования 100 000 рублей сроком на 1 год (Таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг банков – лидеров потребительского кредитования в Челябинской области

Наименование Банка	Вид кредита	Ставка, %	Переплата	Уровень кредитного риска, апрель 2016 г., %
--------------------	-------------	-----------	-----------	---

Райффайзен БАНК	Персональный кредит	14,90%	14 900	5,47
УБРиР	Минутное дело	15%	15 000	4,75
Сбербанк	Нецелевой кредит под залог недвижимости	15,50%	15 500	4,05
Снежинский	Потребительский кредит	15,80%	15 800	1,99
ОТП банк	Корпорация Привилегия	15,90%	15 900	17,10
Челиндбанк	Потреб.кредит в рамках зарплатного проекта	16%	16 000	2,44
Россельхозбанк	Нецелевой потреб. кредит под залог жилья	16%	16 000	4,23
Челябинвестбанк	Выгодный кредит	16,40%	16 400	1,29
Кредит Урал Банк	КУБ–Помощь	16,50%	16 500	2,59
Углеметбанк	Потребительский	17,00%	17 000	7,47
ВТБ 24	Быстрый	18%	18 000	8,52
Резерв	Стандартный	19%	19 000,00	7,09
Уралпромбанк	Кредит на индивид. условиях	21%	21 000,00	24,71

Из всех региональных банков в пятерку лучших по предлагаемым процентным ставкам вошел только Банк «Снежинский», это может быть связано с тем, что региональные банки имеют меньше возможностей предлагать низкие процентные ставки, поскольку сложность поиска ресурсов у них выше. Однако следует заметить, что уровень кредитного риска у банков Челябинской области относительно меньше, чем у остальных. Исключение составляет лишь АО «УРАЛПРОМБАНК» (данное значение могло получиться, поскольку во внимание принимались обесцененные ссуды).

При управлении рисками потребительского кредитования важно учитывать как возможный размер убытков банка, так и происхождение риска. Существует множество различных методик оценки риска потребительского кредитования банка, однако, как показывает практика, не все они являются эффективными. Обобщая существующие подходы, авторами предложена уточненная методика (Таблица 2).

Таблица 2 – Обобщенная методика оценки риска кредитования

Параметр (этапы)	Содержание
Анализ имеющейся информации о заемщиках с помощью разработанной системы баллов	Изучение детальной информации о заемщике. Расчет различных коэффициентов (платежности, обязательств), установление максимально допустимых значений и соответствующих баллов. Суммирование всех полученных баллов.

Разработка шкалы перевода баллов в класс платежеспособности	Разрабатывается каждым банком самостоятельно в зависимости от его кредитной политики
Оценка финансового положения заемщика	Возможные варианты: хорошее, среднее и плохое. Положение ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. № 254-П (гл.3, п.3.3).
Оценка качества обслуживания долга	Возможные варианты: хорошее, среднее и неудовлетворительное. Положение ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. № 254-П (гл.3, п.3.7).
Определение категории качества ссуды	Возможные варианты: I, II, III, IV и V. Положение ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. № 254-П (гл.3, п.3.9).
Формирование портфелей однородных ссуд	Укрупненные портфели однородных ссуд со сходными характеристиками кредитного риска. Могут пересматриваться по мере накопления данных.
Формирование групп просроченной задолженности	Для каждой группы по сроку просроченной задолженности необходимо рассчитать коэффициент изменения задолженности.
Расчет коэффициента вероятности дефолта	Устанавливается каждым банком в индивидуальном порядке.
Определение минимальных сумм резерва	На основании присвоенной категории качества ссуды и с учетом вероятности дефолта.

Единой позиции ведущих экономистов по поводу снижения банковских рисков нет. Мнения ведущих российских политиков и экономистов свидетельствуют, что в настоящее время стала очевидной необходимость дальнейшей перестройки банковского сектора, в первую очередь за счет структурных изменений банковской системы России и существующего дефицита ликвидности (табл. 3).

Таблица 3 – Предложения экспертов и политиков по снижению рисков банковской системы России

Виды изменений	Предложения и оценка
<b>Эффективные способы изменения</b>	
Снижение рисков, связанных с использованием информационных технологий банками путем совершенствования системы внутреннего контроля и внедрения новых технологий	Эффективность модели можно оценить посредством анализа и осмысления рискованной ситуации. Необходимо обеспечить надежность движения банковской информации по внутренним и внешним каналам связи.
Влияние кредитного риска на банк можно минимизировать путем создания резервов для списания с баланса ненадежных кредитов	Особое внимание следует уделять связанным кредитам, которые выдаются заемщикам, принадлежащим к одной корпоративной или аффилированной группе.
Смена правительства либо его экономического блока, решение «проблемы санкций и стабилизация цены на нефть» (Г. Явлинский)	<b>Кредитные риски банков уменьшатся вследствие улучшения финансового состояния заемщиков и повышения их кредитоспособности.</b>
Повышение производительности труда специалистов банковской сферы, что приведет к повышению национальной	Разработка механизма финансирования для создания производственной и социальной инфраструктуры новых кластеров

конкурентоспособности (А. Улюкаев)	технологического обновления [2].
<b>Неэффективные способы изменения</b>	
Сокращение численности кредитных организаций и рост доли банков с государственным участием	Банки будут испытывать давление со стороны государства (напр., отзывы лицензий) и со стороны населения, доверие которого к банковской системе снизится, спрос на банковские продукты уменьшится, а риск невозврата кредитов вырастет.
<b>Переоценка стоимости рисков в сторону уменьшения за счет принудительного снижения процентных ставок вследствие сокращения маржи (В.В. Путин)</b>	<b>Данная мера не эффективна, поскольку ставки в прогнозируемом периоде и так пойдут вниз, а искусственные ограничения только создадут на рынке нервную обстановку (М. Матовников, гендиректор «Интерфакс-ЦЭА»).</b>

Потребительское кредитование становится естественной альтернативой размещения банковских ресурсов. Возникающие риски в большинстве случаев характеризуются внезапностью и неготовностью кредитной организации к реакции на них. В настоящее время ухудшение качества кредитного портфеля и вызванные этим убытки банков – главный риск для финансовой стабильности России на ближайшие годы. В целях управления рисками рекомендуется осуществлять постоянный мониторинг финансового риска, в результате чего банк будет способствовать замещению дорогих ресурсов более дешевыми, что эффективно отразится на показателях финансовой стабильности России.

### Список литературы

1. Готовчиков, И. Финансовые риски [Текст] / И. Готовчиков. – РИСК. – 2011. – № 35.
2. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Минэкономразвития России на 2015–2017 годы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минэкономразвития. URL: <http://economy.gov.ru/wps/> (дата обращения: 06.06.2015).
3. Потребительское кредитование в коммерческих банках [Электронный ресурс] / URL: [kredit/potrebitelskoe-kreditovanie-v-kommercheskih-bankah](http://kredit/potrebitelskoe-kreditovanie-v-kommercheskih-bankah) (дата обращения: 23.05.2015).
4. Центральный Банк Российской Федерации: статистические данные [Электронный ресурс] / URL: <http://cbr.ru/> (дата обращения: 21.05.2016).

**СЕКЦИЯ №4.  
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА  
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)**

**СЕКЦИЯ №5.  
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ  
ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

**СЕКЦИЯ №6.  
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

**СЕКЦИЯ №7.  
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

**ВОЗДЕЙСТВИЕ «ОБЛАЧНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ  
НА ОПЕРАЦИОННЫЕ РИСКИ БАНКА**

**Бобыль В. В.**

Днепропетровский национальный университет железнодорожного  
транспорта имени академика В. Лазаряна, г. Днепропетровск

Проблему классификации и оценки операционных рисков банка в своих работах исследовали такие экономисты, как А. Богданов [1], Ю. Боруч [2], Б. Сазыкин [3], В. Харламов [4] и др.

Несмотря на достаточно большое количество научных разработок в области оценки и управления операционными рисками банка, следует отметить, что до конца не решенными остаются вопросы взаимосвязи и влияния современных IT- технологий (в том числе «облачных») на величину операционных рисков банка

Операционные риски банка – это внутренние риски кредитного учреждения, связанные с корпоративным управлением и организацией банковских операций. К ним относятся:

1. Технологический риск - вероятность отклонения от запланированных финансовых показателей банка из-за низкой эффективности информационных технологий и процессов обработки информации.

2. Риск исполнителя - вероятность отклонения от запланированных финансовых показателей банка, возникшая в результате непреднамеренного нарушения или небрежного выполнения профессиональных обязанностей работниками кредитного учреждения.

3. Мошенничество - финансовые потери банка, произошедшие в результате обмана или незаконного присвоения денежных средств, собственности и т.д.

4. Корпоративный риск - вероятность отклонения от запланированных финансовых показателей банка из-за ошибок в корпоративном управлении (конфликт интересов, ошибки в понимании бизнес-процессов, в распределении функциональных обязанностей и т.д.).

5. Инновационный риск - вероятность отклонения от запланированных финансовых показателей банка из-за ошибок на стадии разработки и внедрения новых (усовершенствования существующих) банковских продуктов.

6. Стратегический риск - вероятность отклонения от запланированных финансовых показателей банка из-за ошибок в формировании целей и стратегии развития банка, неэффективное реагирование на изменения в бизнес-среде банка.

Мероприятия по уменьшению вышеперечисленных операционных рисков указаны в таблице 1

*Таблица 1*

**Мероприятия по снижению операционных рисков банка**

Операционные риски	Мероприятия по снижению рисков
технологический риск	- мониторить, обновлять и тестировать информационные системы, оборудование, каналы связи и т.д.; - внедрить план по восстановлению ИТ-сервиса в случае

	<p>форс-мажора;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать систему архивации и сохранения банковских данных;</li> <li>- контролировать работу отделов, занимающихся разработкой программного обеспечения и обслуживанием информационных систем</li> </ul>
риск исполнителя	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработать и внедрить кодекс поведения банковского работника;</li> <li>- пересматривать периодически стандарты обслуживания клиентов банка;</li> <li>- ввести систему мотивации персонала;</li> <li>- проводить хронометраж предоставления банковских услуг;</li> <li>- анализировать показатели управления персоналом банка (текучесть кадров, кол-во обученных сотрудников и т.д.).</li> </ul>
мошенничество	<p>ввести механизм своевременного выявления и пресечения возможностей мошенничества с помощью банковских информационных систем</p>
корпоративный риск	<ul style="list-style-type: none"> <li>- гарантировать одинаковое отношение к акционерам независимо от количества принадлежащих им акций;</li> <li>- использовать международные принципы независимого внутреннего контроля;</li> <li>- разработать и внедрить систему оценки влияния управленческих решений на финансовый результат банка;</li> <li>- осуществить четкое распределение функциональных обязанностей подразделений банка;</li> <li>- четко описать бизнес-процессы банка;</li> <li>- обеспечить предоставление своевременной и полной финансовой информации</li> </ul>
инновационный риск	<ul style="list-style-type: none"> <li>- внедрить систему определения приоритетности разработки новых банковских продуктов (с учетом рисков);</li> <li>- установить стандарты качества нового или усовершенствованного банковского продукта (технологическая карта);</li> <li>- обеспечить подразделения банка необходимой нормативной документацией, техническим и программным обеспечением, рекламными материалами;</li> <li>- осуществить пробную продажу нового продукта лояльным клиентам;</li> <li>- разработать эффективную рекламную кампанию с целью стимулирования сбыта</li> </ul>
стратегический риск	<ul style="list-style-type: none"> <li>- разработать план структурной реорганизации банка в случае кризисной ситуации;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- проводить мониторинг банков-конкурентов;</li> <li>- внедрить систему контроля за качеством реализации стратегических целей банка (выполнение стратегических планов и бюджетов);</li> <li>- разработать стратегический план по увеличению рыночного сегмента банка (диверсификация продуктов, регионов и клиентов);</li> <li>- проводить периодически маркетинговые исследования рынка</li> </ul>
--	---

Внедрение «облачных» технологий потенциально может привести к увеличению операционных рисков банка. В первую очередь возрастет объем технологического риска.

Отметим, что к достоинствам «облачных» технологий можно отнести возможность банков отказаться от необходимости создавать и поддерживать собственную вычислительную инфраструктуру.

Таким образом, «облако» открывает новый подход к вычислениям, при котором ни оборудования, ни программное обеспечение не принадлежит банку. Вместо этого провайдер с помощью интернет-сервиса предоставляет банку - заказчику уже готовый продукт.

Рассмотрим преимущества применения «облачных» технологий в банке:

1. Экономичность. «Облачные» технологии позволяют существенно снизить капитальные затраты банка на построение центров обработки данных, закупку серверного и сетевого оборудования (значительную долю таких расходов берет на себя провайдер «облачных» услуг). Дополнительно банк экономит на содержании IT-персонала и администрирование.

2. Эластичность. «Облачные» технологии обеспечивают возможность оперативно менять конфигурацию корпоративной IT-инфраструктуры в зависимости от текущих потребностей банка (финансовое учреждение покупает столько ресурсов, сколько нужно в данный момент времени). Ресурсов «облака» вполне хватает для заказа виртуального «суперкомпьютера» или информационно-вычислительной инфраструктуры

для банка, и при этом не возникает проблем с обновлением программного обеспечения (всегда доступны последние версии) и совместимостью различных операционных систем. В периоды пиковых нагрузок (например, при составлении годовой финансовой отчетности) отсутствует необходимость введения дополнительных информационных мощностей, поскольку «облачные» сервисы могут масштабироваться автоматически и практически неограниченно. Услуги могут быть предоставлены и расширены в любой момент времени, без дополнительных затрат на взаимодействие с провайдером (в автоматическом режиме).

3. Мобильность. «Облачные» технологии предоставляют возможность в буквальном смысле «носить свое рабочее место с собой» - при наличии мобильного терминального устройства и доступа к Интернету работник банка, независимо от своего местонахождения, всегда имеет доступ к собственному виртуальному компьютеру, корпоративной сети или базе данных.

4. Самообслуживание по требованию. Банк самостоятельно определяет и изменяет вычислительные потребности (серверное время, скорость доступа и обработки данных, объем хранимых данных) без взаимодействия с провайдером.

5. Сохранение данных. Работникам банка не нужно заботиться о резервировании информации, поскольку данные безопасно хранятся в «облаке».

Однако «облачные» технологии связаны с такими рисками:

1. Атаки на гипервизор. Основной функцией гипервизора является распределение ресурсов между виртуальными машинами. Атака на гипервизор может привести к тому, что одна виртуальная машина сможет получить несанкционированный доступ к памяти и ресурсам другой.

2. Атаки на системы управления. Большое количество виртуальных машин, которые используются в «облачных» технологиях, требует наличия определенной системы управления, которая должна контролировать создание

и ликвидацию виртуальных машин. Вмешательство в систему управления может привести к появлению виртуальных машин-шпионов, способных блокировать работу «легальных» виртуальных машин.

3. Нестабильное соединения с сервером. Использование «облачных» технологий требует длительного пребывания в онлайн-режиме. Соединение должно быть стабильным и, желательно, широкополосным. Частично риск отсутствия соединения может быть уменьшен путем кэширования данных или разработкой алгоритма перехода в режим медленной связи для обмена только критически важными данными.

4. Техническая зависимость от поставщика (провайдера) «облачных» технологий или риск его банкротстве. Если поставщик «облачных» решений по каким-либо критериям (например, возникновение проблем на маршрутах обмена данными) перестает соответствовать требованиям банка, тогда финансовое учреждение имеет право поменять провайдера. Однако этот процесс потенциально связан с рядом трудностей: во-первых, на рынке IT-технологий может отсутствовать провайдер, который в состоянии предложить соответствующий уровень «облачных» решений, во-вторых, денежные и временные затраты могут быть слишком большими для банка.

5. DDOS-атаки (нападение на компьютерную систему с целью сделать компьютерные ресурсы недоступными для пользователей). Одним из самых распространенных способов нападения является «насыщение» атакованного компьютера или сетевого оборудования большим количеством внешних запросов.

6. Безопасность данных. Большинство банков опасаются перехвата информации при передаче данных, потери контроля над данными и невозможности полного уничтожения информации в сети Интернета.

Основные риски «облачных» технологий и инструмент их уменьшения указаны в таблице 2.

Таблица 2

**Основные риски «облачных» технологий и способы их  
уменьшения**

Риск	Характеристика	Способы уменьшения
Атаки на гипервизор	Риск того, что одна виртуальная машина получает несанкционированный доступ к памяти и ресурсам другой виртуальной машины	Стандартизация процедур доступа к управляющим средствам хост-сервера; применение встроенного брандмауэра (программа, осуществляющая защиту компьютерных сетей) хоста виртуализации
Атаки на системы управления	Риск появления виртуальных машин-шпионов, которые способны блокировать работу «легальных» виртуальных машин	Применение паролей, сертификатов и кодов
Стабильность соединения	Риск ухудшения (или отсутствия) подключения к Интернет-ресурсу	Кэширование данных; разработка алгоритма перехода в режим медленной связи
Зависимость от поставщика (провайдера) «облачных» технологий	Риск отсутствия возможности поменять поставщика «облачных» технологий из-за отсутствия на рынке других провайдеров, средств или времени	Тщательный подход к выбору провайдера; работа с несколькими провайдерами
Банкротство провайдера	Риск остановки предоставления «облачных» решений из-за банкротства провайдера	Работа с несколькими провайдерами; наличие плана мероприятий по смене провайдера
Потеря связи с провайдером	Риск остановки бизнес-процессов банка из-за отсутствия доступа к сервисам провайдера	Выбор провайдера, имеющего датацентры в нескольких странах; применение спутниковой интернет-связи; наличие резервной копии критических систем в частном «облаке»
Перехват информации	Риск несанкционированного доступа к информации в процессе передачи данных	Использование криптографии при передаче информации; обучение пользователей правилам

		информационной безопасности
Юридический риск	Риск получения штрафов и других санкций со стороны национального регулятора из-за нарушений требований действующего законодательства	Консультация с национальным регулятором и внешними аудиторами
Потеря контроля над данными или информационно-вычислительной инфраструктурой	Риск отсутствия возможности обеспечить надлежащий уровень информационной безопасности из-за потери контроля над данными или информационно-вычислительной инфраструктурой	Проведение аудита безопасности провайдера; заключение соглашения с провайдером по неразглашению конфиденциальных данных; мониторинг уровня сервиса и инцидентов нарушения информационной безопасности
Проблема полного уничтожения информации	Риск утечки информации из-за сложности полного уничтожения данных в «облачных» технологиях	Шифрование данных в «облаке»; маскировка информации; включение требований по процедуре уничтожения информации в SLA (договор про уровень предоставления услуг)
Взлом интерфейса управления	Риск мошенничества из-за взлома интерфейса управления «облачными» технологиями	Использование двухфакторной аутентификации; шифрование передаваемых данных
DDOS-атаки	Риск нападения на компьютерную систему с целью сделать компьютерные ресурсы недоступными для пользователей	Выбор ddos- устойчивого провайдера; работа с несколькими провайдерами
Деятельность других пользователей «облака»	Риск несанкционированного доступа к информации и остановка бизнес-процессов банка из-за деятельности других пользователей «облачных» технологий	Тщательный подход к выбору провайдера; работа с несколькими провайдерами

Отметим, «облачные технологии» в ближайшем будущем выведут операционную деятельность банков на качественно новый уровень. Эта IT-технология потенциально может стать значительным фактором увеличения конкурентоспособности современных банков.

Но использование «облачных» решений связано с определенными операционными рисками: в первую очередь с технологическим.

На уровне банка (микроуровень) уменьшить размер рисков, возникающих в процессе применения «облачных» технологий, можно с помощью следующих основных управленческих решений: тщательный подход к выбору провайдера (поставщика) «облака»; разработка плана мероприятий по смене провайдера; внедрение двухфакторной аутентификации, шифрование и маскировка данных; обучение работников банка правилам информационной безопасности; проведение консультаций с регулятором и внешними аудиторами относительно рисков внедрения «облачных» технологий.

С позиции национального регулятора (макроуровень) целесообразно проведение комплексного анализа и оценки состояния, тенденций и перспектив внедрения «облачных» технологий в банки, а также разработка национальных стандартов, устанавливающих соответствующие требования к качеству и надежности «облачных» технологий и услуг на финансовом рынке России.

### **Список литературы**

1. Богданов А. Операционный риск и его влияние на устойчивую работу финансовой организации / А. Богданов // Банковские технологии. – 2008. – №7. – С. 80 – 88.
2. Боруч Ю. Консорциум для сбора данных по операционным рискам как инструмент оценки и снижения риска / Ю. Боруч // Банковское дело. – 2009. – № 10. – С. 40.
3. Сазыкин Б. Управление операционным риском в коммерческом

банке / Б. Сазыкин. – М.-СПб. : Вершина, 2008. – 291с.

4. Харламов В. Операционные риски и риски информационной безопасности / В. Харламов // Банковское дело. – 2009. – № 7. – С. 41 – 42.
5. Grosch, H.R.J., "Bibliography on Chebyshev Polynomials and Their Use as Optimum Approximation Functions", Proceedings of the 1949 Scientific Computation Seminar, IBM (1951).

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

**Бургучёва З. И.; Стародубова Н.Н.**

(Стародубова Н.Н. к. экон. н., доцент кафедры учёта и финансов)

Челябинский Государственный университет, г. Челябинск

В мировой практике развития экономики потребительское кредитование прочно заняло место, как основного вида банковской деятельности, поскольку его успешное функционирование приносит большую часть прибыли для банка, что повышает его надёжность и устойчивость в данной сфере.

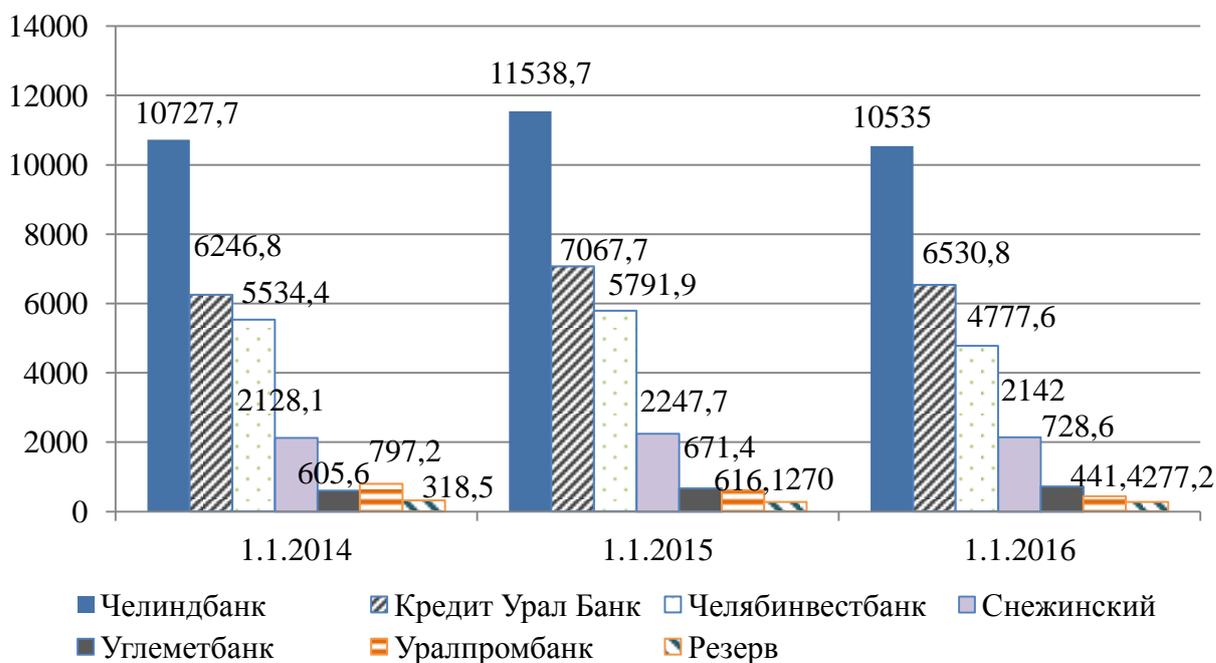
Актуальность выбранного исследования в том, что в связи с кризисной ситуацией в стране объём потребительских кредитов значительно уменьшился, то есть банки заинтересованы в повышении эффективности кредитования физических лиц для привлечения наибольшего числа клиентов.

В 2014-2016 годах заметно снизился спрос на кредитные продукты в Челябинской области, и повысился рост невыплат граждан по своим обязательствам. Это связано с тем, что в России происходят кризисные явления, которые не могли не повлиять на процесс кредитования в целом, в том числе и кредитования физических лиц.

Среди наиболее весомых факторов можно отметить:

- снижение уровня доходов населения;
- падение курса рубля;
- стремительный рост цен;
- отзыв лицензий у большего количества банков.

По данным рисунка 1 видно, что большая часть кредитов, выданных физическим лицам, приходится на ПАО «Челиндбанк»: на 01.01.15 года объём потребительских кредитов составил 11538,7 млн. руб., что на 7,56% больше, чем в прошлом периоде, но к 2016 году показатель уменьшился на 10% и составил 10535 млн. руб. Самая меньшая часть потребительских кредитов приходится на банк АО «Резерв»: на 01.01.16 объём кредитов составил 277,2 млн. руб.



**Рисунок 1: Динамика потребительских кредитов, выданных региональными банками Челябинской области, млн. руб.**

В таблице 1 представлен анализ просроченной задолженности по потребительским кредитам региональных банков Челябинской области на начало 2014-2016 года.

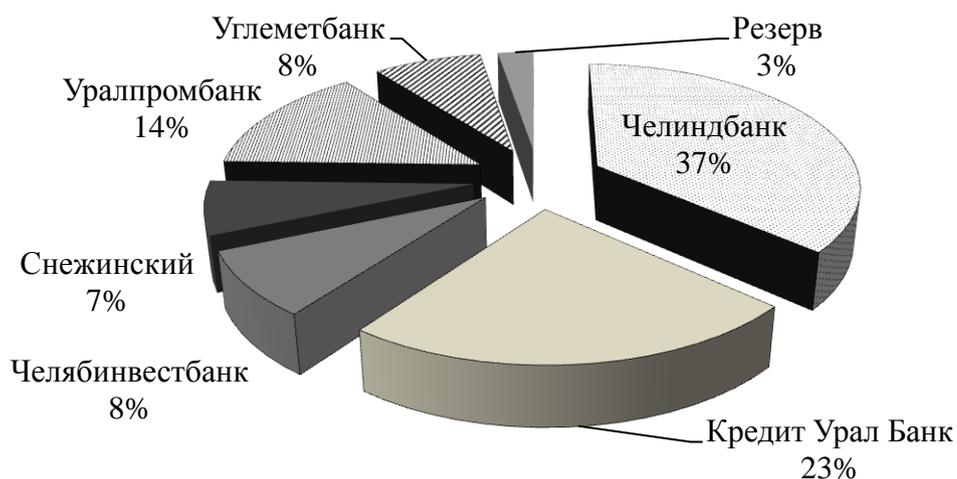
Таблица 1: Анализ просроченной задолженности по потребительским кредитам региональных банков Челябинской области на начало 2014-2016 г.

Наименование банка	01.01.2014		01.01.2015		01.01.2016		Темп прироста, %	
	млн. руб.	доля, %	млн. руб.	доля, %	млн. руб.	доля, %	2015 к 2014	2016 к 2015
Челиндбанк	179,13	50,34	188,19	39,61	230,39	36,58	5,06	22,42
Кредит Урал Банк	37,36	10,50	83,18	17,51	148,43	23,56	122,64	78,45
Челябинвестбанк	62,81	17,65	58,2	12,25	52,7	8,37	-7,34	-9,45
Снежинский	24,89	6,99	52,7	11,09	43,74	6,94	111,77	-17
Уралпромбанк	27,98	7,86	52,3	11,01	88,86	14,11	86,93	69,91
Углеметбанк	16,6	4,67	29,04	6,11	49,41	7,84	74,96	70,15
Резерв	7,09	1,99	11,52	2,42	16,38	2,60	62,59	42,18
Итого по ведущим банкам	355,84	100	475,13	100	629,91	100	33,52	32,58

Источник: Составлено по материалам [2].

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, просроченная задолженность по потребительским кредитам увеличивается в большинстве региональных банков. В целом по региональным банкам к отчётному периоду показатель составил 629,91 млн. руб., что на 32,58% больше, чем в прошлом году, то есть просроченная задолженность по потребительским кредитам выросла в то время, как общий объём потребительских кредитов уменьшился.

На рисунке 2 представлена структура просроченной задолженности по потребительским кредитам региональных банков Челябинской области на 01.01.16 года.



**Рисунок 2 – Структура просроченной задолженности по потребительским кредитам региональных банков Челябинской области на 01.01.16 года, проценты**

В структуре просроченной задолженности по потребительским кредитам региональных банков Челябинской области на 01.01.16 года наибольшую долю составляет просроченная задолженность по кредитам банка ПАО «Челиндбанк», удельный вес которой уменьшился на 3,03 п. п. по сравнению с предыдущим годом.

Удельный вес просроченной задолженности по потребительским кредитам банка АО «Кредит Урал банк» на 01.01.16 года увеличился на 6,05 п. п. и составил 23%. Также произошло увеличение доли просроченной задолженности по потребительским кредитам у таких банков как: АО «Уралпромбанк», АО «Углеметбанк» и АО «Резерв».

Таким образом, в банках Челябинской области к отчётному периоду количество потребительских кредитов уменьшилось, в то время как просроченная задолженность по ним увеличилась. Безусловно, это связано с тем, что в 2014-2015 годах в России происходили кризисные явления, которые не могли не повлиять на процесс кредитования в целом, в том числе и кредитования физических лиц. Средний уровень совокупных денежных доходов основных слоев населения остается невысоким, что привело соответственно к росту просроченной задолженности в кредитном портфеле

банков.

В сложившейся кризисной ситуации банкам надо увеличить долю активов, приносящих доход, а это, как правило, осуществляется за счёт кредитных операций банка. Для улучшения их эффективности могут быть предложены следующие пути:

- наращивание кредитного портфеля физических лиц за счёт индивидуального подхода к каждому клиенту;
- снижение задолженности за счёт правильной системы мотивации банковских сотрудников отдела кредитования физических лиц.

Данные направления можно представить схематично на рисунке 3.

Для увеличения своего кредитного портфеля банку необходимо применить индивидуальный подход к заемщику за счёт введения нового кредитного продукта или предоставления определённой льготы на тот или иной вид кредитного продукта в банке, также целесообразно периодически менять потребительские свойства устаревших продуктов.

Сейчас актуально развитие краткосрочных кредитов, то есть предоставление кредитов на потребительские нужды населению, поэтому для банков Челябинской области для того, чтобы увеличить число клиентов, можно было бы предложить такой вид кредита, который позволил бы взять клиенту кредит для удовлетворения текущей потребности и в короткий срок.

Такое «микрофинансирование» будет целесообразно для деятельности банка как одного из способов совершенствования кредитных операций и получения дополнительного дохода. Со стороны населения такой кредит будет пользоваться большим спросом, поскольку позволит удовлетворить нужды населения при выгодных для них условиях, по сравнению с услугами микрофинансовых организаций, где ставки процентов достигают до 200-400% годовых. К тому же, доверие к услугам банкам всегда было выше, чем к микрофинансовым организациям.

То есть банк должен проводить гибкую политику в отношении клиента. В качестве введения нового кредитного продукта это касается как общих

вопросов кредитования, так и узких (схема выплат по кредиту, срок кредитования и т.п.).

Также повышение эффективности кредитования физических лиц может быть реализовано с помощью различных льгот в банке. Например, льгота на предоставление ипотечного кредита учителям и врачам. Предоставление льгот может стимулировать на повторное кредитование потребителей.



**Рисунок 3: Направления по повышению эффективности кредитных операций**

Для реализации кредитного продукта банки, как правило, должны четко представлять цели обращения потребителей за кредитом для правильного подбора кредитного инструментария, так как благосостояние банка напрямую зависит от благосостояния потребителя услуг.

Заместитель Председателя Банка России М. И. Сухов утверждает, что падение кредитного портфеля неравномерно, и очень многое зависит от качества банковских продуктов, поэтому банкам найти новых заемщиков, особенно в сегменте платежеспособных граждан, профессионально сложнее

[1, с.3].

По мнению М. И. Сухова, банкам следует обратить внимание на систему мотивации менеджеров, в том числе кредитных менеджеров в отношении отбора заемщиков при предоставлении ссуд. Над этим надо думать и работать банкам разной величины, особенно когда они имеют дело с такой чувствительной к справедливости категорией клиентов, как граждане. Развитие кредитования физических лиц должно осуществляться продуманно, без попытки заработать лишние деньги на высокорискованных и маргинальных продуктах [1, с. 3].

Поэтому второй путь, который может быть предложен для повышения эффективности кредитных операций банка – это правильная система мотивации банковских сотрудников отделов кредитования физических лиц, потому что возникновение задолженности по кредитам напрямую зависит от работы сотрудников. Если зарплата банковского сотрудника зависит от суммы выданных кредитов, то банкир будет стараться больше выдавать кредитов, не глядя на реальные финансовые возможности заемщика, и банк неизбежно окажется в ситуации, когда уровень просроченной задолженности в кредитном портфеле будет высоким. В краткосрочной перспективе это может быть приведет к росту активов банка, а в долгосрочной – к высокому уровню риска, выражающемуся в увеличении просроченной задолженности у банка. Поэтому в банке должна быть построена правильная система мотивации банкиров.

В данном случае премия является хорошим мотиватором. Например, по истечении определённого срока обслуживание долга у заемщика оценивается как хорошее и банку не следует менять категорию качества кредита и резерв, то сотруднику, выдавшему данный кредит, должна быть реализована премия. То есть сотрудник сознает, что результат, которого он добился, признан руководством и будет продолжать принимать правильные решения в поставленной задаче, тем самым будут реализовываться цели всего кредитного отдела физических лиц, а также будут достигнуты многие цели

или приоритеты банка.

Подводя итог, можно заметить, что в современных условиях банки региона имеют ряд сложностей, связанных с кредитованием физических лиц. Это связано со сложившейся ситуацией в регионе и стране: снижение уровня доходов у населения; падение курса рубля; высокая инфляция. Из всего этого следует, что банкам Челябинской области в данной кризисной ситуации надо повышать и улучшать долю активов, приносящих доход, а это, как правило, осуществляется за счёт кредитных операций банка. Для улучшения их эффективности были предложены такие пути как: введение нового кредитного продукта и построение правильной системы мотивации банковских сотрудников. Предложенные мероприятия помогут совершенствованию системы потребительского кредитования в коммерческих банках, а также помогут достичь поставленных целей в данный период, что значительно улучшит ситуацию, сложившуюся на рынке потребительского кредитования в регионе и стране.

### **Список литературы**

- 1 Сухов, М. И. Современная банковская система России: некоторые актуальные аспекты [Электронный ресурс] / М. И. Сухов // Деньги и кредит. — 2016. — № 2. — С. 3-6. — URL: [http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/sukhov\\_03\\_16.pdf](http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/sukhov_03_16.pdf) (23.06.2016).
- 2 Финансовый информационный портал – Банки. ру [Электронный ресурс] // URL: <http://www.banki.ru/> (23.06.16)

### **СЕКЦИЯ №8.**

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

## СОДЕРЖАНИЕ И КОМПЕТЕНЦИИ АГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИННОВАЦИОННОЙ РЫНОЧНОЙ СРЕДЕ

**Голохвастов Д. В.**

Национальный Гуманитарный Университет России

В условиях рецессионных процессов в экономике, стремление к экономии ресурсов заставляет часть потребителей переходить на жесткий режим сокращения издержек. Крупные предприятия в этих условиях стремятся рассчитать целесообразность аутсорсинга [1]. Индивиды и малый бизнес, напротив, максимально отказываются от оплаты услуг сторонних организаций и стремятся сосредоточить необходимые знания в самих себе.

В результате кризисных явлений на рынке происходит своеобразное разделение знаний (аналогично разделению труда в традиционной экономике): одновременная профессионализация и банализация знаний. С одной стороны, необходимость оптимизации требует специализации и концентрации профессионального знания в отраслевых аутсорсинговых агентствах, которые обладают высоким уровнем компетентности и, как правило, нанимают высококвалифицированных работников. С другой стороны, можно обнаружить сравнительно более широкое распространение базовых правовых, социальных, экономико-управленческих и даже технических знаний среди экономически активного населения практически по всех профессиональных областях.

Стремление обеспечить максимальную отдачу от применения всех ресурсов предприятия, как правило, приводит к распределению специалистов с узкой специализацией в рамках подразделений крупных структур [4], а специалистов с широкими компетенциями – вне таких рамок, в качестве предпринимателей, фри-лансеров и наемных работников в малом бизнесе.

Таким образом, спонтанные экономические процессы перераспределяют компенсационные вознаграждения между носителями

знаний. Обладатели узких, но глубоких знаний и навыков работают в крупных компаниях, поскольку их знания могут приносить отдачу, лишь будучи встроенными в систему других видов деятельности и знаний. Можно предположить, что эти категории специалистов, как правило, стремятся к обеспечению стабильной занятости. В то же время индивиды, обладающие широкими компетенциями и умениями, перенаправляются в более рискованные и гибкие структуры, способные обеспечить более высокое индивидуальное вознаграждение, но одновременно, формирующие более высокий уровень риска потерь, убытков, разорения, банкротства. С этих позиций, можно констатировать, что расширение компетентности сотрудника приводит к возрастанию его независимости от компании, в то же время углубление компетентности в узкой области («фрагментация знания» [5], аналогично фрагментации труда) вызывает увеличение полезности сотрудника в рамках уже занимающей его структуры, но сокращение его способности извлекать ренту из своего интеллектуального и человеческого капитала вне данной структуры.

Самостоятельность и готовность к несению риска и ответственности представляют собой специфическую черту агентской деятельности, как с точки зрения привлечения более самостоятельных в принятии решений агентов, так и с точки зрения ключевого конкурентного преимущества, которым агентства отличаются от соответствующих отделов или подразделений компаний – высокого уровня компетентности в области профессиональной деятельности. В частности, компетентность отражает способность решать задачи определенного типа [5] и четкое понимание ограничений, т.е. своей неспособности решать задачи иного типа, не входящие в профессиональную специализацию агента или агентства. Таким образом, важным преимуществом агентств является уровень осознанности как своей компетентности, так и некомпетентности [2], реалистичность оценки возможностей.

Стремление и готовность брать на себя риск и ответственность отличают современного работника. Переход к инновационным принципам в экономике отражает конкурентную мотивацию, которая находит свою реализацию в рыночных отношениях добровольного обмена и самостоятельного совершения выбора. Управление творческим потенциалом выступает сегодня ключевым компонентом развития предпринимательства.

В среде экономики знаний и информационного общества ключевым ресурсом выступает особая компетенция человеческого ресурса, способность и готовность осваивать новое и регулярно и системно создавать новое. В свою очередь, общество и государство вынуждены вырабатывать новые модели защиты интеллектуального продукта, новые формы закрепления авторства, включая и право на получение дохода, за создателем творческого продукта. В этом плане, агентская деятельность отражает более высокий уровень навыков как в пределах узкой специализации, так и с точки зрения нормативно-правовой регистрации своих прав, отношений между заказчиком и агентом, а также в целом более высокий уровень юридической грамотности и способности осознавать и защищать свои интересы и интересы партнеров по трудовым и иным экономическим отношениям.

В условиях рыночной экономики клиент является центральной фигурой для всех форм деятельности, как предприятий, нацеленных на извлечение выгоды, так и государственных учреждений и некоммерческих организаций. Более того, учитывая, что в условиях развитой промышленности и информационного общества начала XXI века функции государства сводятся к обслуживанию населения, что нашло отражение в концепции сервисного государства [3], в связи с этим, возможно расширительное применение систем формирования компетенций рыночного агента для образовательных программ, нацеленных на подготовку сотрудников государственной службы или иных учреждений, включенных в систему реализации социальной и экономической политики государства. При этом необходимо учитывать и возможности оппортунистического поведения

рыночных агентов, и иные модели искажений [2], эффективное противодействие которым может оказывать формирование социокультурной среды и специфической общекультурной компетентности.

С этой точки зрения, весьма интересным представляется возможность применять компетентный подход с точки зрения формирования специфических агентских компетенций к таким нетрадиционным сферам деятельности, как государственные услуги. Для деятельности агента важным процессом является выявление потребностей заказчика, потребителя, клиента, а также определение, насколько заявляемые ожидания и запросы в действительности отражают подлинные потребности. Для этого существует определенный набор социально-психологических технологий, владение которыми для агентской деятельности является ключевыми профессиональными компетенциями.

Для выявления подлинных потребностей клиента (потребителя), агент использует, прежде всего, процесс идентификации, в широком смысле определяемый как способ понимания другого человека. Для понимания в рамках идентификации происходит как осознанное, рациональное, уподобление его самому себе или самого себя ему, соответственно, посредством логического рассуждения, так и или бессознательное, психо-эмоциональное сопоставление себя с другим, опирающееся на аффективную компетенцию сопереживать, сочувствовать, эмпатировать. В более узком смысле, под идентификацией с другим, как правило, понимают достаточно полное отождествление через одинаковое с ним поведение. Но работа агента опирается на составляющую процесса взаимодействия, обратную ей – дезидентификацию, т.е. понимание, принятие, сочувствие и сопереживание, которое при этом сопровождается автономным, независимым по отношению к «другому» (клиенту, потребителю) мышлением, рассуждением, осознанием и поведением.

Агентский подход к осмыслению и планированию деятельности отражает набор специфических элементов когнитивного анализа и

рефлексивного управления. Отмеченные конкурентные преимущества выбора предприятий в пользу аутсорсинга специализированных задач и найма агента или агентства для решения конкретной задачи, как правило, хорошо осознаются крупными корпорациями, что и приводит к ситуации, в которой многие агентства в условиях кризиса не только продолжают активно функционировать на рынке, но и расширять свою деятельность. Это возможно как за счет решения новых для клиента задач, которых до кризиса у него просто не возникало, так и за счет новой организации взаимодействия между различными сотрудниками агентства, оптимизации комбинирования компетенций.

Управленческая система в условиях кризиса вынуждена опираться на поиск и вовлечение агентского типа сотрудников, обладающих такими общепрофессиональными компетенциями как самостоятельность, готовность к риску, осознание границ своих знаний и способность распределять задачи между различными звеньями цепочки создания ценности.

### Список литературы

1. Burova N.V., D'Ascenzo F., Cappelli L., Pokrovskaja N.N., Ruggieri R. Performance management and competitive strategies of international companies / на англ. яз. / Под науч. ред. д.э.н. Н.В. Буровой, д.с.н. Н.Н. Покровской. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 129 с.
2. Голохвастов Д.В., Покровская Н.Н., Смирнов П.Д. Системные нормативные регуляторы поведения рыночных агентов в условиях экономики знаний // Социология и Право. – 2014. – №4 (26). – С. 12-23.
3. Дорошенко Н.Н., Капица С.И., Покровская Н.Н. Модернизация социальной политики государства и реформирование социально-управленческих технологий // Социология и Право. – 2013. – №4 (21). – 84 с. – С. 20-35.

4. Покровская Н.Н. Рациональность экономического поведения // СПб.: Известия РГПУ: Общественные и гуманитарные науки, 2007, №12. – С. 128-137.
5. Покровская Н.Н., Покровский Б.Н. Проактивное инвестирование в человеческий капитал и управление талантами: Интерактивные и проектные образовательные технологии и методы обучения и выстраивание траектории формирования профессиональных компетенций в организации. – СПб.: ЗАО «Гуманитарный фонд», 2010. – 108 с.

## КОММУНИКАЦИОННАЯ СИСТЕМА КОМПАНИИ В 3D-МЕНЕДЖМЕНТЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ

**Капица С.И.**

Институт социально-психологического менеджмента, Санкт-Петербург

Понятие эффективности компании сегодня применяется в различных контекстах: операционная эффективность означает способность достигать поставленных целей, стратегическая эффективность характеризует положение компании на рынке, бизнес-эффективность оценивает динамику прибыли, и т.п.

Все виды эффективности несут в себе как финансово-технологические и рыночные показатели (выпуск и качество продукта, доля рынка, прибыль), так и чисто управленческие элементы – адекватность процесса постановки целей и готовность персонала реализовать цели компании, выбор положения компании в бизнес-среде и производительность всех привлеченных ресурсов, прежде всего, человеческих ресурсов фирмы. Для формирования стратегии компании, нацеленной на достижение максимальной отдачи от ресурсов, предложен ряд подходов к управлению эффективностью: BPM (Business Performance Management), CPM (Corporate Performance Management) и EPM

(Enterprise Performance Management) [1]. Процесс постановки целей, превращение общего стратегического видения компании в систему конкретных исчисляемых показателей и донесение целевых показателей до всех уровней сотрудников компании – задача правильно выстроенной коммуникационной системы.

Анализ функционирования бизнес-структур, консультированием которых автору занимается с 1990-х гг., показал, что успешные компании отличаются от менее успешных по 4 признакам: 1) способность ставить цели, 2) понимание скорости и эффективность ресурса времени [7], 3) признание и разумное использование уникального человеческого ресурса и 4) способность видеть динамику развития компании в ее целостности.

На основе этого практического опыта, в начале 2000-х гг. была предложена модель 3D-менеджмента (3DM) [3]. Модель 3DM отражает ключевую роль видения организации с точки зрения всех участников организационных процессов – высшего руководства, задающего направление развития, управленцев среднего звена, обеспечивающих координацию и исполнение целевых показателей и специалистов, создающих и реализующих продукт фирмы. Из действий участников складывается единый бизнес-процесс компании. Концепция 3D-менеджмента впервые позволяет поместить все три измерения – цели, ресурсы, динамику во времени – в единую модель и "увидеть" их все вместе в целостной, объемной 3D-картине [4].

Концепция 3D-менеджмента разработана на основе 20-летней практики консультирования российских промышленных предприятий и компаний сферы услуг. Поэтому она опирается на практический опыт успешных руководителей, отличающий успешные компании от менее успешных бизнес-структур.

Опыт управления компаниями в кризис показал не только необходимость, но и возможность развития компании. Кризисная или агрессивная рыночная среда заставляют руководителей обучаться, открывать

новые модели бизнеса и новые способы управления. Возникающие проблемы заставляют руководителей применять управления «по-другому». Так, если в период успешного развития, руководитель считает себя наиболее компетентным в том, как обеспечить рост компании, то в кризис обескураживающая реальность заставляет лидеров столкнуться с поиском более перспективных методов развития компании.

В условиях благополучного роста глава компании выбирает те методы менеджмента, с которыми он знаком и опыт применения которых он имеет, с учетом вида деятельности, сложившейся в ходе организационной биографии иерархической структуры и особой корпоративной культуры. С этой точки зрения, кризисный период является наиболее благоприятным моментом для развития системы информационных и коммуникационных каналов компании. В этих условиях потоки информации и передача знаний более широко и свободно может достигать высоких уровней управления и значительно изменять деятельность компании. В модели 3D-менеджмента корпоративная коммуникационная система формирует уникальное пространство бизнеса между векторами и плоскостями: вектором управления по целям и вектором управления талантами, плоскостью управления эффективностью бизнеса и плоскостью управления знаниями. Это пространство помогает "увидеть" и "измерить" бизнес в объеме, а также как в количественных, так и качественных показателях. Наглядность целостной системы бизнеса и его динамики помогает всем задействованным участникам ориентироваться в едином видении будущего, к которому стремится компания. Каждый сотрудник - менеджер и специалист - понимает свое место в единой системе бизнес-процессов, в движении к желаемым результатам и осознанно несет ответственность за достижение этих результатов.

Такое целостное понимание бизнес-процессов и организационных целей служит как набором инструментов, так и концептуальным подходом к осмыслению уникальных достоинств компании. Становится возможным

сосредоточить управленческое внимание на тех компонентах, которые надо изменить или настроить в компании, как развивающемся организме бизнеса. В концепции 3D-менеджмента целостное видение направления и цели движения компании как живого организма лежит в основе изменения и совершенствования системы управления на всех уровнях компании.

Инициативы эволюции и роста компании исходят от высшего руководства, которое формирует в целом представление о бизнесе и его миссии. На основе общего стратегического направления развития бизнеса, линейные руководители и сотрудники на конкретных участках работы реализуют поставленные задачи в рамках общей цели. Коммуникации между всеми уровнями управления обеспечивают успех компании в целом.

Систематизация анализа совершаемых управленческих ошибок в ходе создания концепции 3D-менеджмента позволила выявить глубинные причины недостаточной эффективности компаний, обладающих, при поверхностном рассмотрении, всем необходимым арсеналом успеха. Эти причины лежат, прежде всего, в коммуникационной плоскости – в неготовности руководства компании выстраивать развитие бизнеса с учетом конструктивного вовлечения всех участников бизнес-процессов компании, включая партнеров, в достижение организационных целевых показателей и обеспечение стратегической рыночной компетентности. Предлагаемая система управления "3D-менеджмент", опираясь на принципы Бережливого производства (Lean Manufacturing) [2] и Единого проекта компании, обеспечивает прозрачность работы менеджеров и специалистов.

В основе управленческих инструментов 3D-менеджмента лежит создание коммуникационной системы, обеспечивающей движение информации в обоих направлениях по вертикальным и горизонтальным каналам, которые обычно затруднены по различным, как правило, социокультурным [6] или социально-психологическим причинам. С этой системой коррелирует необходимость повышения лояльности сотрудников компании, которая, в свою очередь, является необходимой основой для

эффективного формирования и поддержания бренда компании. Конечно, такая информационная система динамично развивается с учетом разносторонней положительной эмоциональной оценки и интересов различных групп участников развития компании.

Таким образом, применение 3D-менеджмент приводит как к повышению продуктивности отдельных сотрудников, так и увеличению производительности организационных процессов в целом на основе построения принципиально нового для российской экономико-организационной среды коммуникативного пространства, единого правового [5] и ценностного поля.

Подход 3D-менеджмента предполагает изменение привычного управления, новое осмысление труда руководителя, укрепление лояльности сотрудников и результативность бизнес-процессов. Построение коммуникационной системы на основе принципов опережающего обучения [4] и управления потоками информации важно сотрудникам и руководству, поскольку:

- 1) позволяет понимать своё место в работе коллектива и компании;
- 2) помогает говорить на одном языке, находить общий смысл действия;
- 3) обозначает главный объект внимания для всех сотрудников и
- 4) повышает их приверженность целям и ценностям компании.

Эти принципы обеспечивают экономию транзакционных издержек как в области сокращения затрат времени на проведение совещаний, которые проходят быстрее и более эффективно, поскольку каждый участник понимает свою заинтересованность и участвует в обсуждении, принося свой вклад в общий результат. Это позволяет повышать общую мотивацию руководителей и сотрудников, которые используют свое время для достижения целей компании и одновременно для реализации собственных интересов, профессионального и карьерного роста. Вышеуказанное, в свою очередь, ведёт к повышению конкурентоспособности компании.

## Список литературы

1. Burova N.V., D'Ascenzo F., Cappelli L., Pokrovskaja N.N., Ruggieri R. Performance management and competitive strategies of international companies / ред. Н.В. Булова, Н.Н. Покровская. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 129 с.
2. Krafcik J.F. Triumph of the lean production system // Sloan Management Review. – 1988. – № 30 (1), - Pp. 41–52.
3. Капица С.И. Решения 3D-менеджмента для управления компанией: 15-летний опыт управленческого консультирования. – СПб.: ЗАО «Гуманитарный фонд», 2008.
4. Капица С.И. Управление компанией по принципу управления проектами. – СПб.: ЗАО «Гуманитарный фонд», 2009. – 108 с.
5. Капица С.И., Покровская Н.Н. Управление правовым полем компании // Роль образования в формировании политической и правовой культуры: сборник научных трудов участников Международной научно-практической конференции. – СПб.: Издательство СПбГУЭ, 2013. – 484 с. – С. 201-209.
6. Покровская Н.Н. Нормативная и ценностная регуляция экономического поведения российских работников // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2008. – Т. XI. – № 3. – С. 100-110.
7. Покровская Н.Н. Ресурс времени в трудовых отношениях (график работы и нормативная культура работников) // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 1. – С. 31-37.

ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ  
КАК КЛЮЧЕВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЩЕСТВА

**Плеханов С.В., Мангушева Е.В.**

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова  
Саратовский социально-экономический институт (филиал), г. Саратов

В последней четверти XX в. параллельно с развитием идеи постиндустриализма формировалась концепция информационного общества, делающая упор на технические и информационные стороны организации современного общества. Речь идет, в первую очередь, о формировании глобальной информационной индустрии, которая сегодня переживает период технологической конвергенции, организационных слияний, законодательной либерализации, о роли знаний, информации в экономическом развитии, появлении новых форм «электронной» демократии, структурных сдвигах в занятости.

Термин «информационное общество» был введен в научный оборот в начале 60-х гг. фактически одновременно в США и Японии Ф.Махлупом и Т.Умесао и положил начало теории, развитой затем такими авторами, как М.Пора, Й.Масуда, Т.Стоуньер и др. Данный термин был использован в Японии в 1966 г. в докладе группы по научным, техническим и экономическим исследованиям, утверждавшей, что информационное общество представляет собой общество, в котором имеется в изобилии высокая по качеству информация, а также есть все необходимые средства ее распределения. Наряду с этим термином употреблялись такие понятия, как «технотронное общество», «общество знания», «постиндустриальное общество». Представление об информационном обществе связано также с концепцией «трех волн» А.Тоффлера.

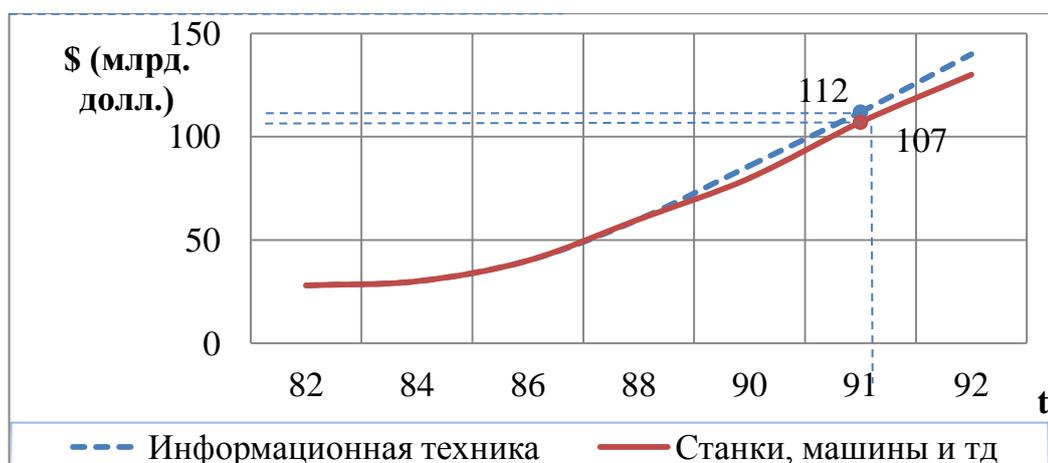
Специфика переживаемого сегодня момента - в том, что все изменения происходят в гораздо более сжатые исторические сроки, нежели ранее. По мнению многих отечественных и зарубежных исследователей, в течение последних 40 лет полностью сформировались предпосылки для широкомасштабного перехода к информационному обществу. Конечно, не во всех странах, в том числе и в России, они проявились в полной мере, но глобализация экономической жизни, стремительный научно-технический прогресс сокращает время, отпущенное для выхода на новую ступень развития.

Поскольку происходящие перемены, как доказала практика, не ограничиваются только техникой и технологией, а оказывают глубокое влияние на все структуры и сферы жизни человечества, они не могли не заинтересовать ученых разных направлений. Исследования проблем информационного общества, активно проводившиеся в 80-90-е годы XX в., показали, что хотя интенсивность его становления в различных странах и условиях различна, тем не менее существуют общие закономерности этого процесса, анализ которых позволяет выработать рекомендации, ускоряющие процесс его формирования в интересах личности и общества. Такой подход позволяет предвидеть и смягчить трудности вхождения в новую фазу общественного развития. [2].

В огромном количестве работ, посвященных различным аспектам информационного общества, выделяются три его главные характеристики.

Во-первых, информация используется как экономический ресурс. Организации используют информацию во все больших масштабах с целью повысить эффективность, стимулировать инновации, укрепить конкурентоспособность. Помимо этого, информационные издержки, как ранее затраты труда или капитала, становятся основными не только в качественном, но и в количественном аспекте. В 1991 г. впервые расходы на приобретение информации и информационных технологий составили 112 млрд. долл. и превысили затраты на приобретение основных фондов и

производственных технологий (не больше 107 млрд. долл.). [7]. Бюро экономического анализа (БЭА) при министерстве торговли США, анализируя ситуацию с капиталовложениями, установило, что, начиная с 1982 года, затраты предприятий частного сектора на покупку средств производства «индустриального века» (станков, машин, механизмов общепромышленного назначения) устойчиво держится на уровне 110 млрд. долл. в год. Одновременно затраты на внедрение информационных технологий, приобретение информационной техники – компьютеров и телекоммуникационного оборудования – имеют устойчивую тенденцию к росту. Динамика капитальных затрат на оборудование «индустриального» и «информационного» века отображена на рис. 1. Из графика видно, что в 1991 г. расходы на приобретение промышленного оборудования составили 107 млрд. долл., а на закупку информационной техники – 112 млрд. долл. [3].



**Рис. 1. Динамика затрат на приобретение оборудования и информационной техники**

Таким образом, есть основания считать 1991 год первым годом информационного века. С этого года компании расходуют больше средств на оборудование, необходимое для сбора, хранения, обработки, анализа и

распространения информации, чем на производственное оборудование, предназначенное для действий с материальными предметами.

Во-вторых, информация становится *предметом массового потребления* у населения.

В-третьих, происходит интенсивное формирование *информационного сектора экономики*, который растет более быстрыми темпами, чем остальные отрасли. Причем движение к информационному обществу превратилось в общую тенденцию для развитых и развивающихся стран.

Последнее объясняется тем, что возникновение и формирование информационного общества обусловлено объективными причинами – долгосрочными тенденциями экономического развития и технологическим прогрессом. Если исходить из теории о долгосрочных циклах экономического развития, каждый из которых порождается технологическими новшествами, то разворачивающийся в настоящее время цикл связан с информационными телекоммуникационными технологиями (ИТТ). Они воздействуют буквально на все стороны жизни общества, и это проистекает из их специфических технико-экономических особенностей:

- а) ИТТ – вспомогательные технологии, которые могут применяться практически везде и способствуют повышению производительности;
- б) технические возможности ИТТ растут экспоненциально и пока далеки от пределов своего роста;
- в) предыдущая особенность вкупе с совершенствованием производства ИТТ имеет следствием устойчивое снижение соотношения стоимость/производительность ИТТ.

Сочетание перечисленных особенностей приводит к тому, что ИТТ порождают новый длительный цикл экономического развития, приводящий в социально-экономическом плане к информационному обществу.

При изучении информационного общества информация понимается в широком смысле – как аудиовизуальная, зрелищная информация, так и базы данных со специализированными сведениями. Сфера ее производства,

обработки, распространения и т.д. объединяется термином «информационная индустрия», которая представлена в виде трех отраслей, создающих содержание, его распространяющих и обрабатывающих.

К индустрии содержания относятся организации, создающие интеллектуальную собственность (наука, культура, искусство, образование и т.д.), а также организации, собирающие и поставляющие информацию (в виде статистических сборников, справочников, баз данных и т.п.) Индустрия распространения информации связана с созданием и управлением телекоммуникациями и сетями распространения информации (телекоммуникационные компании, радио- и телестанции, системы спутникового вещания и т.п.) Индустрия обработки содержания охватывает производителей компьютеров, телекоммуникационного оборудования и потребительской электроники.

По общему мнению, сегодня в информационной индустрии лидирует индустрия содержания, в которой производится большая часть добавленной стоимости (правда, из-за отсутствия приемлемых статистических методик сложно подтвердить это и вообще изучить количественные аспекты формирующегося информационного общества). Индустрия содержания - ключевое направление формирования информационного общества, поскольку она повышает уровень занятости, конкурентоспособность экономики. В будущем ее роль будет еще значительнее, так как расширение информационной инфраструктуры повысит спрос на легко доступные информационные услуги высокого качества.

Современную тенденцию развития мировой экономики, связанную с возрастанием роли информационной индустрии, знаний в экономической жизни общества, характеризует распространенное в зарубежной литературе понятие «информационная экономика» («инфономикс» по аналогии с «экономикс»). В докладе ОЭСР «Экономика, основанная на знаниях» [4], указывается, что в конце XX в. более 50% производимых в развитых странах продуктов и услуг являлось высокотехнологичными: телекоммуникации,

компьютеры, программные продукты и т.п. Темпы роста численности информационных работников (ученых, инженеров) и тех, кто использует их труд (врачей, управляющих, служащих и т.д.) очень высоки. Зарубежные исследования показывают, что в настоящее время в мировой экономике группа производителей знаний растет особенно быстрыми темпами, тогда как численность занятых в материальном производстве либо неизменна, либо снижается.

Хотя знания всегда использовались как основной ресурс долгосрочного экономического роста, но современную ситуацию отличает то, что ИТТ позволяют переводить огромные объемы информации в цифровой вид, облегчая процесс ее передачи на большие расстояния с низкими расходами и ускоряя тем самым распространение знаний в глобальных масштабах.

Второе отличие в том, что все большая часть производства базируется на использовании идей, а не материальных вещей, «дематериализуется». Переход от материальных товаров к невещественным продуктам – особенность современной экономики. Услуги и товары включают в себя все больше знаний, воплощенных в микропроцессорах, устанавливаемых в производственном оборудовании, бытовой технике. От традиционных товаров знание отличается тем, что его можно использовать бесконечно, копировать и потреблять столько, сколько необходимо. Единственный ограничитель – это способность его воспринимать.

Глубинное сущностное значение этих процессов состоит в том, что они придают новое качество современному этапу развития человечества – возникает общество, основой существования которого становятся знания, причем столь специализированные и сложные, что для их использования необходимы специальные средства – информационные и телекоммуникационные технологии. Производство знаний превращается в важнейшую функцию общества, обеспечивающую выживание и дальнейший прогресс, а современные ИТТ – в средства для реализации этой функции. Знания, зафиксированные в соответствующих технологиях и компьютерных

системах, становятся объективным фактором развития. Поэтому очень небольшая разница в интеллектуальном и информационном капитале может привести к значительному превосходству в конкуренции.

М.Кастельс, один из наиболее известных сегодня социологов, разработал предложенное понятие, отметив основные характеристики новой техноэкономической парадигмы, названной информационно-технологической, - информация как предмет, а не только как средство труда, всеохватность эффектов новых технологий, их сетевая логика, гибкость процессов, организаций и институтов, порождаемая гибкостью информационных технологий, технологическая конвергенция.[1]. Он сделал попытку разработать целостную теорию современного общества, распространив ее не только на технологию и экономику, но и на социальные процессы и определив формирующуюся систему как «информационное общество». «Термин «информационное общество» подчеркивает роль информации в обществе. ...термин «информационное» указывает на атрибут специфической формы социальной организации, в которой благодаря новым технологическим условиям, возникающим в данный исторический период, генерирование, обработка и передача информации стали фундаментальными источниками производительности и власти» [1]. Однако поскольку новое общество находится еще в стадии формирования, в данной концепции много неясных мест и пробелов.

Современные исследователи выделяют следующие признаки информационной экономики :

- центральная роль теоретического знания, науки;
- смещение приоритета в производстве услуг;
- непрерывная инновационная деятельность;
- непрерывный воспроизводственный процесс информации как основного ресурса;
- усиление роли человеческого потенциала, новой квалификации, ускорение процессов подготовки и переподготовки кадров;

- ускорение взаимодействия между экономическими субъектами;
- развитая инфраструктура инновационной деятельности.

В настоящее время ни одна страна не является в полной мере информационной, в ряде стран присутствуют отдельные её элементы или признаки. Соответственно, на современном этапе невозможно выявить какие-либо устойчивые закономерности развития информационной экономики и информационного общества и сформировать целостную теорию. Можно говорить об отдельных процессах, происходящих в условиях, приближенных к той среде, которая будет считаться информационной.

В этих условиях растущее значение приобретают различия между странами мира по признаку информатизации, когда государства делятся уже не столько по экономическому богатству, сколько по степени овладения информационным ресурсом.

Процесс становления информационной экономики неразрывно связан с процессом информатизации общества, который является его технологической основой. В настоящее время уже сложился устойчивый комплекс параметров и характеристик, по которым можно оценивать данные процессы (рис.2). Показатели становления информационного общества можно разделить на четыре группы: количество Интернет пользователей, количество пользователей широкополосным Интернетом, количество мобильных телефонов, распространение электронного бизнеса. Периодически перечень этих показателей, используемых для нужд статистики, меняется. Так, в документе UNCTAD Information Economy Report 2015 к ним добавлен показатель количества стационарных телефонных линий.



**Рис. 2. Показатели процесса становления информационного общества [5]**

Если проанализировать статистику использования современных информационно-телекоммуникационных технологий, можно смело утверждать, что в первом десятилетии XXI в., особенно в последние пять лет, наблюдается мощный рывок в их распространении, что означает завершение начального этапа пятого технологического уклада и переход к его расцвету и устойчивой диффузии (табл. 1).

Приведенные данные свидетельствуют о значительном, а в ряде стран - многократном росте использования современных информационных технологий, в частности, Интернета и мобильной телефонии. В большинстве как развитых, так и развивающихся стран снижаются масштабы использования технологий предыдущего уклада, например, стационарных телефонных линий, в пользу новых технологий, в частности, мобильной телефонии, что стало возможным как вследствие все более полного раскрытия возможностей новой техники, так и совершенствования технологий ее производства, снижения себестоимости и, соответственно, повышения доступности для потребителей.

Возросший доступ к технологиям в развивающихся странах означает, что увеличивается доступ к информации, использование информационно-коммуникационных технологий в производстве и управлении предприятием, что увеличивает их производственные возможности.

Исследование малого и среднего бизнеса в 14 странах Африки показало, что использование современных технологий является источником дополнительной прибыли, поскольку увеличивается производительность труда, уменьшаются транзакционные издержки, увеличивается общая коммерческая эффективность.

Количество пользователей Интернет является показателем, характеризующим степень распространения и использования Интернета в мире и в отдельных странах. Процесс становления информационного общества основан на доступности информации и современных технологий неограниченному числу пользователей. В большинстве развитых стран доступ предприятий к Интернету стал почти всеобщим, а среди крупных предприятий показатель проникновения достигает в них фактически 100%. Средние и крупные предприятия в развивающихся странах также активно пользуются Интернетом; малые предприятия и микропредприятия реже подключены к Интернету, особенно в сельских районах.

**Таблица 1**

**Использование отдельных информационных технологий (ИТТ)  
в 2005 и 2015г. (на 100 чел. населения) [6]**

Страны	Число стационарных телефонных линий		Число пользователей мобильных телефонов		Интернет-пользователи		Число пользователей широкополосного Интернета	
	2005	2015	2005	2015	2005	2015	2005	2015
Развитые страны								

Бермуды	81,82	89,00	82,21	135,8 2	65,45	84,21	28,83	61,75
Канада	56,21	50,04	52,71	70,66	71,66	81,60	21,70	29,81
США	59,01	48,70	68,63	89,86	67,97	79,00	17,23	26,3
Великобритан ия	56,59	53,71	108,7 5	130,2 5	70,00	85,00	16,44	31,38
Германия	66,38	55,41	96,04	127,0 4	68,71	81,85	13,07	31,59
Греция	56,44	45,81	91,75	108,2 2	24,00	44,40	1,43	19,83
Испания	44,85	43,20	98,38	111,7 5	47,88	66,53	11,60	22,96
Италия	42,69	35,67	121,8 7	135,4 2	35,00	53,68	11,63	22,13
Нидерланды	46,61	43,15	97,11	116,2 3	81,00	90,72	25,14	37,97
Франция	55,26	56,06	78,84	99,70	42,87	80,10	15,53	33,92
Финляндия	40,42	23,30	100,4 9	156,4 0	74,48	86,89	22,39	29,07
Швейцария	69,45	58,56	92,17	123,6 2	70,10	83,90	22,51	38,16
Израиль	44,46	44,16	117,4 5	133,1 1	25,19	67,20	18,62	25,14
Япония	45,93	31,94	76,34	95,39	66,92	80,00	18,44	26,91
Развивающис я страны								
Алжир	7,82	8,24	41,54	92,42	5,84	12,50	0,41	2,54
Афганистан	0,36	0,45	4,35	41,39	1,22	4,00	0,00	0,00
Египет	14,12	11,86	18,37	87,11	11,70	26,74	0,19	1,82

Индия	4,40	2,87	7,91	61,42	2,39	7,50	0,12	0,90
Китай	26,80	21,95	30,09	64,04	8,52	34,30	2,86	9,42
Кувейт	22,30	20,69	100,5 7	160,7 8	25,93	38,25	1,10	1,68
Мадагаскар	0,52	0,83	2,85	39,79	0,57	1,70	0,00	0,02
Сингапур	43,23	39,00	102,7 8	143,6 6	61,00	70,00	15,38	24,72
Турция	27,85	22,27	64,00	84,90	15,46	39,82	2,33	9,75
Аргентина	24,41	24,74	57,28	141,7 9	17,72	36,00	2,40	9,56
Бразилия	21,43	21,62	46,35	104,1 0	21,02	40,65	1,74	7,23
Колумбия	17,84	14,71	50,77	93,76	11,01	36,50	0,74	5,66
Переходные экономики								
Армения	19,39	19,08	10,37	125,0 1	5,25	37,00	0,06	2,69
Азербайджан	12,74	16,33	26,11	99,04	8,03	35,99	0,03	5,44
Кыргызстан	8,73	9,41	10,74	91,86	10,53	20,00	0,05	0,29
Российская Федерация	27,88	31,45	83,42	166,2 6	15,23	43,00	1,10	10,98
Туркменистан	8,38	10,31	2,21	63,42	1,00	2,20	..	0,01
Украина	24,86	28,47	63,96	118,6 6	3,75	23,00	0,28	8,06
Хорватия	42,38	42,37	82,16	144,4 8	33,14	60,32	2,62	18,25
Черногория	27,27	26,84	86,67	185,2 8	28,82	52,00	1,22	8,30

Исследования, проведенные Всемирным Банком, показали, что наибольшее число предприятий, которые используют в своей деятельности Интернет и компьютерное оборудование, работают в сфере услуг, среди которых большая часть – в сфере телекоммуникационных и информационных технологий.

Анализируя тенденции современного технологического прогресса, UNCTAD выделила следующие тренды развития информационной экономики[6]:

Развитие широкополосного Интернета. По мнению UNCTAD, он сегодня становится столь же жизненно важным для развития бизнеса, как вода и электричество. Хотя использование данного фактора является проблемой для развивающихся стран в силу недоразвития их технологической базы.

Электронная коммерция. Наиболее быстро ее доля растет в развитых странах и настоящее время в операциях «бизнес - бизнесу» наибольший удельный вес занимают именно торговые сделки в виртуальном пространстве. Темпы роста этого вида деятельности составили около 10 % в год, например, в промышленном производстве и оптовой торговле. Около 90 % электронной коммерции приходится на США.

Мобильная телефония. Это тот тип технологии, который оказался наиболее подходящим для развивающихся стран, в которых темпы роста числа пользователей мобильных телефонов обогнали соответствующие темпы в развитых странах (1, 2 млрд. чел. против 800 млн. в 2007 г.), хотя доля пользователей мобильных телефонов на 100 человек населения в развитых странах выше. Столь быстрое развитие этих технологий связано со снижением издержек в данной отрасли и распространением пользовательских схем, рассчитанных на средне- и низкодходные сегменты рынка.

Экспорт компьютерных и информационных услуг. Это один из наиболее быстро растущих секторов, особенно в развивающихся странах.

например, в конце XX – начале XXI вв. экспорт компьютерных и информационных услуг рос в 6 раз быстрее, чем экспорт услуг в целом. Доля развивающихся стран в этой области торговли растет очень быстро. Примером является Индия, за последнее десятилетие превратившаяся в одного из крупнейших экспортеров программного обеспечения.

В целом развитие ИТТ вносит существенный вклад в рост производительности как в развитых, так и в развивающихся странах. Большинство исследователей влияния ИТТ на микроуровне отмечают позитивные результаты их использования в производстве и увеличении рыночной доли, особенно если использование ИТТ подкрепляется организационными усовершенствованиями, повышением квалификации работников и инновационной деятельностью.

### **Список литературы**

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М. 2000.
2. Мелюхин И.С. Информационное общество: истоки, проблемы, тенденции. - М.: Издательство МГУ, 1999.
3. Стюарт, Т. Интеллектуальный капитал – новый источник богатства организаций [Электронный ресурс] / Т.Стюарт // Экономика. Социология. Менеджмент.
4. Knowledge-based Economy //OECD. Paris, 1996.
5. Information Economy Report 2007-2008. Science and Technology for Development: The New Paradigm of ICT. United Nations: New York And Geneva, 2007. [www.unctad.org/ecommerce](http://www.unctad.org/ecommerce)
6. Information Economy Report 2006, 2010, 2015. Электронный ресурс <http://www.unctad.org>
7. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. N.Y.-L., 1997.

УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ  
В МЕЖДУНАРОДНЫХ И НАЦИОНАЛЬНЫХ  
ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

**Т.Н. Солодун (T.N. Solodun)**

Студентка первого курса магистратуры  
направления стратегическая логистика  
Государственного Университета Управления

**Аннотация.** *В статье представлены особенности управления взаимоотношениями с клиентами в международных и национальных логистических системах. Рассматриваются основные вопросы, концепции и аспекты управления взаимоотношениями с клиентами. Автор раскрывает актуальность данной темы в экономике, международной и национальной логистике в настоящее время.*

**Ключевые слова:** *клиентоориентированность, потребительская лояльность, конечный потребитель, международные и национальные логистические системы, ключевые показатели качества.*

**Customer Relationship Management in national and international  
logistics systems**

**Annotation.** *The article presents the features of Customer Relationship Management in national and international logistics systems. The main questions, concepts and aspects of customer relationship management. The author reveals the relevance of the topic in economics, international and national logistics nowadays.*

**Keywords:** *customer orientation, customer loyalty, the end user, international and national logistics system, key quality indicators.*

Современный этап развития рынков и маркетинговых подходов характеризуется ростом значимости клиента. В рамках

клиентоориентированного подхода бизнес в своем развитии стремится к формированию долгосрочных отношений с клиентом (лояльности), что по данным современных исследований является наиболее выгодной с экономической точки зрения стратегией.

С практической точки зрения клиентоориентированность выражается в способности компании понимать и удовлетворять потребности клиента, в том числе индивидуальные, и выстраивать систему эффективных коммуникаций для формирования потребительской лояльности. Исследованиям различных аспектов взаимодействия с клиентом посвящено множество научных работ. Отметим, что понимание и практическая реализация потребностей клиентов имеют большое значение для широкого круга научных направлений, например, таких как менеджмент качества, логистика и управление цепями поставок, в рамках которых разработаны и активно применяются на практике собственные подходы и инструменты взаимодействия с клиентами.

Вопросы управления взаимоотношениями с клиентами все чаще поднимаются в качестве приоритетных во многих компаниях, предприятиях, организациях, в том числе и в международных и национальных логистических системах, а также международных товаропроводящих сетях. В настоящее время получение прибыли предпринимательской организацией рассматривается уже не как цель, а как средство повышения благосостояния своих собственников, собственного штатного персонала – работников, клиентов: партнеров по бизнесу и конечных потребителей, окружающей и внутренней среды [1-4].

Концепция взаимоотношений с клиентами посредством объединения современных технологий с новым рыночным мышлением дает возможность создавать, развивать и укреплять долгосрочные отношения с тщательно выбранными клиентами, а также увеличить выгоды клиента, значительно повысить прибыль компании.

Компании, работающие в самых разных отраслях, сферах, областях, рассматривают CRM как часть корпоративной стратегии по двум причинам: 1) новейшие технологии позволяют компаниям точнее нацеливать предложения на выбранные сегменты рынка; 2) традиционный маркетинг значительно проигрывает в сравнении с потенциалом стратегий, ориентированных на клиента.

Несмотря на наличие исследований, а также практических разработок, связанных с проблемами построения успешных отношений с клиентами, вряд ли можно говорить о том, что имеющиеся проблемы нашли свое полное разрешение. На сегодняшний день каждая организация, по сути, самостоятельно занимается разработкой элементов системы развития взаимоотношений с клиентами, причем обычно так, как это понимают ее руководители и профессиональные специалисты структурных подразделений. Последние не всегда имеют достаточный уровень теоретических знаний, не владеют методологическими основами и практическим опытом управления взаимоотношениями с клиентами.

Следствием этого является то, что в большинстве российских организаций концепция взаимоотношений с клиентами строится хаотично, бессистемно. Зачастую компании прибегают к помощи сторонних профессиональных организаций, уменьшая до минимума свое участие в этом важном процессе вследствие отсутствия конкретного опыта ведения подобных проектов, что может также не дать необходимого и успешного итогового результата.

Учитывая данные аспекты в экономике, международной и национальной логистике в настоящее время тема работы является актуальной.

Объектом исследования в данной работе является компания ООО «Бош Рексрот».

Предметом исследования выступает процесс внедрения CRM-системы, как источник увеличения финансово-ресурсной базы коммерческой организации.

Целью исследования является предложение мероприятий по совершенствованию деятельности на основе внедрения CRM-системы и, как следствие, увеличению прибыли компании на примере ООО «Бош Рексрот».

Задачи исследования:

- дать развернутую характеристику компании ООО «Бош Рексрот»;
- проанализировать условия и результаты осуществления предпринимательской деятельности компании;
- изучить рынок программных продуктов CRM-систем;
- разработать программу мероприятий по внедрению CRM-системы в компании ООО «Бош Рексрот»;

В ходе решения поставленных задач данной научно-исследовательской работы были использованы следующие методы исследования: анализ и синтез, восхождение от абстрактного к конкретному, методы сравнения и обобщения, расчетный метод [6].

На Западе CRM-технологии обретают все большую популярность, и многие фирмы успешно используют их преимущества в сравнении с другими коммуникационными средствами.

Однако до сих пор главный упор российских компаний делается на возможности ведения непрерывного взаимодействия с клиентами по вопросам, связанным с продвижением, продажей и поддержкой товаров и услуг, т.е. на операционной активности. Это является частью стратегии создания, поддержания и расширения прочных взаимоотношений с существующими и потенциальными потребителями.

В России CRM системы только обретают популярность. Проводятся семинары, презентации, демонстрируются программные продукты, публикуются статьи. Данная работа выполнена в соответствии с планом

подготовки диссертации магистра и планов научно-исследовательских школ кафедры логистик ГУУ[7].

### Список литературы

1. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
2. Воронов В.И., Воронов А.В. Международная логистика пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов. Управление. 2015. Т.3 № 2. С. 27-36
3. Воронов В.И., Воронов А.В., Лазарев В.А., Степанов В.Г. Международные аспекты логистики: Учебное пособие. / Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2002. – 168 с.
4. Воронов В.И., Воронов А.В. Международные товаропроводящие сети. Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20-28.
5. Логистика: тренинг и практикум. Аникин Б.А., Вайн В.М., Водянова В.В., Воронов В.И., Гапонова М.А., Ермаков И.А., Ефимова В.В., Заичкин Н.И., Кравченко М.В., Пузанова И.А., Родкина Т.А., Серова С.Ю., Серышев Р.В., Федоров Л.С. Учебное пособие / Москва, 2014.
6. Солодун Т.Н. Управления взаимоотношениями с клиентами (на примере ООО «Бош Рексрот» Отчет по НИР №1. Кафедра логистики ГУУ/ электронный ресурс. 2015 г. – 28 с.
7. Ермаков И., Филиппов Е., Белова С. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ. Логистика. 2014. № 10 (95). С. 71-75.

**СЕКЦИЯ №9.  
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**СЕКЦИЯ №10.  
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА  
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**СЕКЦИЯ №11.  
МАРКЕТИНГ**

**ФОРМИРОВАНИЕ СПОСОБОВ ПРОНИКНОВЕНИЯ И ЗАКРЕПЛЕНИЯ  
КОМПАНИИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ**

**Артющик В.Д., Гусаков А.Г., Новиков С.В.**

Московский авиационный институт  
(Национальный исследовательский университет), г. Москва

Непременным условием обеспечения достаточно высокого уровня развития российской экономики является устойчивое функционирование инновационно эффективного наукоемкого промышленного производства, что позволяет избежать чрезмерной сырьевой направленности российской экономики. Для достижения приемлемого уровня эффективности научно-технических проектов необходимо обеспечить достаточное качество управления как на микроуровне, так и на мезоуровне, а также скомплексировать соответствующее управление. Существующий уровень качества управления, в том числе в области международных связей, недостаточно высок для того, чтобы обеспечить не только развитие, но и выживание машиностроительных отраслей промышленности даже при наличии достаточного количества сырьевых и финансово-экономических ресурсов.

Таким образом, в связи с глобализацией мировой экономики и существенным увеличением числа конкурентов, большинство высокотехнологичных компаний вынуждены применять новые способы закрепления на международной арене. Изменения в мировом политическом и экономическом климате непосредственно влияют на внешнюю деятельность компаний и их взаимодействие друг с другом на мировом рынке.

В первую очередь, менеджменту компании необходимо оценить сложившиеся условия на данный момент времени в части насыщения внутреннего рынка продукцией компании, то есть, существуют ли мотивы для выхода на внешний рынок. На данном этапе также выделяются конкурентные преимущества, которыми компания может воспользоваться для закрепления на новых рынках. Как правило, всегда проводится SWOT-анализ слабых и сильных сторон компании для грамотного планирования развития на рынке, нейтрализации угроз и эффективного использования преимуществ перед конкурентами.

Далее проводится исследование рынка, на котором компания планирует развить свою деятельность. Предпочтительно проанализировать основные макротренды и вызовы для региона, так как на основании их анализа можно сделать вывод о возможных рисках в регионе и возможностях для развития и получения большей прибыли. Необходимо выполнить анализ внешней среды нового рынка с использованием факторов долгосрочной и краткосрочной оценки. К факторам долгосрочной оценки обычно относят прогнозное количество потребителей, оптимальный уровень использования предлагаемых продуктов/услуг, текущий потенциал рынка, покупательную способность потребителей, привлекательность рынка, факторы риска и так далее. При краткосрочной оценке рассматриваются такие факторы как тип потребителя, характеристика потребителей, прогнозный объём продукции/услуг, доля рынка, имидж торговой марки, удовлетворённость клиентов, давление конкуренции и так далее. На основании оценки данных

факторов, менеджмент компании может сделать вывод о том, насколько выбранный рынок располагает к ведению конкретной деятельности. Для исследования деятельности конкурентов проводится конкурентный анализ. Наиболее часто применяется конкурентная модель по Майклу Портеру для оценки интенсивности влияния конкурентных сил в отрасли.

Кроме того стоит учитывать, что специфика и национальные характеристики каждой отдельной страны могут сильно различаться, именно поэтому по отношению к внедряемому товару должен быть применен целый ряд факторов, влияющих на его: цвет, дизайн, форму, марку, марочное название, упаковку, и даже материал из которого он создан. Истории маркетинга знакомы такие примеры, когда позиционирование какого либо популярного товара, имеющего высокий спрос на Западе, становится совершенно неприемлемым в Восточных странах. Именно поэтому необходимо проводить тщательное изучение национального менталитета той страны, на рынок которой планируется внедрение товара или услуги. Не менее важен вопрос подготовки и мотивации собственного персонала к выходу компании на новый уровень. Необходимо учесть, что каждый сотрудник на своем уровне должен понимать свою особую роль в данном процессе, что приведет к консолидации совместных усилий в достижении поставленных целей.

После проведения подробного исследования рынка, особое внимание уделяется формированию стратегических целей компании на выбранном рынке. Необходимо иметь четкий ответ на вопрос: «Какие цели преследует компания в данном регионе?» (увеличить объем продаж, получить максимальную прибыль, привлечь новых потребителей и так далее). Только после этого менеджмент компании может приступить к выбору способа глубокого проникновения на рынок.

Менеджеры выделяют три основных способа проникновения на новый рынок:

- 1) Прямой или непрямым экспорт.

- 2) Работа через сбытовых посредников.
- 3) Создание собственной сбытовой сети.

Непрямой экспорт обычно применяется в тех случаях, когда рынок недостаточно изучен в ходе анализа, отсутствует отраслевая специализация у службы сбыта и компания не имеет опыт освоения новых рынков за рубежом. Однако, при данном способе компания может потерять свои позиции на рынке, если экспортеры переориентируются на конкурентов. Кроме того, компания так и не получит опыт ведения международного бизнеса. Именно поэтому часто выбирается прямой экспорт, при котором руководство компании самостоятельно управляет всеми процессами.

Работа через сбытовых посредников, как правило, применяется, когда ещё не разработана собственная сбытовая сеть. В дальнейшем, компания создает собственную сеть (если ее создание эффективно) и отказывается от услуг посредников.

Создание собственной сбытовой сети применяется, если потенциальный рынок максимально изучен, оценены возможные риски, есть возможность привлечения профессионалов с рынка, имеются необходимые финансовые средства. Данный способ оправдывает себя, если объемы продаж велики и срок окупаемости вложений достаточно короткий.

После внедрения на внешний рынок, перед компанией стоит задача плотно на нем закрепиться. Здесь можно выделить четыре основных способа глубокого проникновения:

- 1) Привлечение новых покупателей.
- 2) Увеличение объемов потребления
- 3) Увеличения доли рынка
- 4) Приобретение рынков

Для каждого из этих способов необходима разработка и применение целого ряда мероприятий, способствующих наиболее эффективной реализации поставленной задачи.

Таким образом, при выборе альтернативного способа проникновения компании на внешний рынок, необходимо четко учитывать всю специфику внешнеэкономической деятельности конкретно взятого региона, всевозможные риски, которые могут возникнуть в данном сегменте, а так же прогнозируемый потенциал рынка в целом.

### Список литературы

1. Буймов, А. С. Оценка конкурентоспособности продукта. // Маркетинг в России и за рубежом, 2010.
2. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер.- 12-е изд. - СПб.: Питер, 2008.
3. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. - М.: Международные отношения, 2008.
4. Гусаков А.Г., Новиков С.В. Проблемы сбалансированности системы мотивации персонала на российских предприятиях. В сборнике: Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Издательство ИЦРОН. 2016. С. 264-266.
5. Новиков С. В. Проблемы осуществления производственно-хозяйственной деятельности транснациональных предприятий / С. В. Новиков, А. А. Зуев // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: сб. ст. по материалам XLIX Международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: вопросы экономики и управления». – № 4(48). Часть 1. – М., Изд. «Интернаука», 2016. – С. 159-162.

6. Тихонов В.А., Новиков С.В. Основные механизмы стимулирования и регулирования инновационной деятельности в России. Евразийский союз ученых. 2015. № 12-2 (21) с. 132-135.
7. Коржуева Л.М., Новиков С.В. Совершенствование системы оценки эффективности инновационных целевых программ образовательного комплекса. М.: Труды МАИ, выпуск №41, 2010.

## К ВОПРОСУ О РОЛИ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Брянская О.Л.**

ФГБОУ ВО «Бурятская государственная сельскохозяйственная академия  
им. В.Р. Филиппова», г. Улан-Удэ

Закупочная работа является основой коммерческой деятельности в торговле. Именно с нее на предприятиях торговли начинается коммерческая работа.

Как известно, по своему экономическому содержанию закупки представляют собой оптовый товарооборот, осуществляемый субъектами предпринимательства в целях последующей перепродажи ранее закупленных ими товаров. Правильная организация оптовых закупок дает возможность сформировать необходимый торговый ассортимент товаров для снабжения розничной торговой сети, позволяют осуществлять прямое воздействие на товаропроизводителей в соответствии с предъявляемыми требованиями спроса покупателей, обеспечивают эффективную деятельность розничных торговых предприятий.

В организации закупочной деятельности в торговле в современных условиях наблюдается ряд существенных изменений. Их суть состоит в том, что на смену фондовому распределению товаров, действующему в условиях централизованной плановой системы управления экономикой, когда

применялось централизованное прикрепление покупателей к поставщикам товаров, а также система твердых государственных цен и жесткой регламентации поставок товаров, отсутствия самостоятельности и инициативы работников торговли пришла эпоха свободных рыночных отношений. Эти отношения характеризуются: свободой выбора партнера либо контрагента по закупке товаров, многообразием поставщиков, равноправием среди сотрудничающих партнеров, саморегулированием всех основных процессов поставки товаров, свободой установления закупочных цен, конкурентной борьбой как среди покупателей, так и среди поставщиков товаров, экономической ответственностью покупателей и поставщиков товаров, инициативой, предприимчивостью и самостоятельностью коммерческих работников, осуществляющих закупку товаров.

При сложившихся экономических условиях можно выделить множество факторов, которые усложняют процесс закупок. К ним относятся: увеличение ассортиментной группы товаров, повышение общего объема товарооборота, повышение требований к самой культуре торговли. Перечисленные факторы усиливают значение процесса закупочной деятельности в организации оптовой торговли.

В данное время ассортимент продукции, представленный для населения на рынке, отличается большим разнообразием. Происходит повышение требований покупателей к ассортименту и качеству предлагаемых товаров. И в сложившихся условиях возникает проблема обеспечения бесперебойного снабжения торговых предприятий необходимыми товарами.

Как известно, по своему экономическому содержанию закупки представляют собой оптовый или мелкооптовый товарооборот, который осуществляется торговыми организациями или индивидуальными предпринимателями в целях последующей перепродажи закупленных товаров. Правильно организованные оптовые закупки обеспечивают формирование необходимого ассортимента товаров для снабжения

населения, позволяют осуществлять необходимое влияние на производителей товаров в соответствии с предъявляемыми требованиями спроса покупателей, а так же способствуют обеспечению эффективной работы торговых организаций.

Основными этапами коммерческой работы по организации оптовых закупок товаров являются:

- анализ покупательского спроса;
- составление прогноза покупательского спроса;
- выявление и анализ источников поступления товаров и поставщиков;
- формирование организованной структуры хозяйственных связей с основными поставщиками товаров, включая подготовку и заключение договоров поставки;
- ведение учета и контроль за реализацией договорных обязательств.

Стандартное определение общих целей функции закупок таково, что предприятие должно получать необходимое по качеству и количеству сырье в нужное время, в нужном месте, от надежного поставщика, своевременно отвечающего по свои обязательствам, с хорошим сервисом и по выгодной цене.

В соответствии с этим можно выделить следующие функции закупок:

1. Необходимость обеспечения непрерывного потока оборудования (товара), поставок комплектующих и предоставления услуг, требующихся для работы предприятия. Дефицит товара и комплектующих может привести к потере клиентов и соответственно к большим накладным расходам – росту эксплуатационных затрат в связи с постоянными расходами и неспособностью удовлетворять требования клиентов по срокам доставки продукции.

2. Сведение расходов, связанных с запасами, к минимуму. Одним из путей обеспечения непрерывного потока материальных ресурсов и готовой продукции является создание и хранение крупных запасов этих ресурсов и

продукции. Запасы предполагают использование капитала, который нельзя еще куда-либо инвестировать.

3. Поддержание и повышение качества. Производство продукции или предоставление услуг должно отвечать принятым требованиям, что ведет к росту производственных расходов до значительного уровня.

4. Поиск компетентных и надежных поставщиков. Успех функции закупок зависит от способности находить поставщиков и развивать отношения с ними, анализировать их возможности, выбирать соответствующего поставщика, а затем работать с ним, постоянно совершенствуя совместную деятельность.

5. Соблюдение принципа «цена-качество» в процессе закупки. Деятельность по закупке предполагает использование большого объема оборотных средств, поэтому необходимы товары и услуги с наименьшей общей стоимостью с сохранением должного уровня качества, количества, условий доставки и сервиса.

6. Повышение конкурентоспособности. Торговое предприятие будет конкурентоспособным, если сможет контролировать все расходы, связанные с закупками, и временные параметры с тем, чтобы избежать неприбыльной деятельности. Для этого необходима оптимизация размеров затрат, изменения в программе распределения, внедрение достижений технического прогресса и т. п.

7. Достижение гармоничных отношений, эффективного сотрудничества с другими функциональными подразделениями предприятия. Закупочная деятельность не может быть эффективной без сотрудничества с другими отделами: отделом технического контроля, производственным отделом, бухгалтерией, отделами маркетинга, дизайна и т. д.

8. Снижение административных расходов. Если деятельность по закупкам нерациональна, административные расходы отдела закупок будут слишком высокими. Состав целей закупочной логистики зависит от специализации компании (промышленная, торговая, сервисная), степени

развития и/или сложности производства, отрасли экономики, в которой функционирует компания, конкурентоспособности.

Без прогнозирования покупательского спроса невозможно принять решение по вопросам оптовых закупок и поставок товаров.

Как известно, на динамику спроса населения оказывают влияние следующие факторы:

- социально-экономические факторы (уровень денежных доходов населения, уровень розничных цен и т. д.),
- демографические (численность и состав населения, размер и состав семей и т. д.),
- природно-климатические, исторические, национальные и другие.

Поэтому изучение спроса требует комплексного подхода, который позволит получить информацию о необходимых потребителю товарах и ценах в полном объеме. При этом важно учитывать возможности и желание покупателей за них заплатить. Такая информация способствует как изучению спроса, так и выявлению тенденций его изменения и развития. В торговле применяется множество способов изучения и прогнозирования спроса. К ним относятся: анализ основных показателей товарооборота, товарных запасов и товарооборачиваемости, а также реализованного и нереализованного спроса покупателей. В этом случае могут оказаться полезными данные соцопросов покупателей о приобретаемых ими товарах, замечания и пожелания по их качеству и ассортименту.

Такие опросы по заказу оптовых организаций могут проводиться, например, в магазинах. Так же можно организовать выставки новых товаров. Полученные при помощи различных способов и приведенные в систему данные могут послужить основой для определения потребности в тех или иных товарах. При этом можно не только рассчитать планируемый объем закупаемых товаров, но и уточнить их ассортимент.

Источники товарного пополнения выявляются исходя из общей структуры конкретного рынка товаров, сегмента покупателей, ассортимента

товаров, товарооборачиваемости и финансовых возможностей торговой организации.

В основе коммерческой деятельности по закупке продукции розничным предприятием с целью последующей перепродажи в рыночных условиях лежат принципы современного маркетинга. Коммерческие работники и руководители торговых предприятий при помощи данных методов могут получить необходимую им информацию о том, какой товар и с какой целью планирует приобрести покупатель, а так же о цене, которую он может и готов заплатить, где закупка или реализация товара принесет наибольшую прибыль, в каких районах преобладает спрос на данные товары.

Закупки в целях последующей розничной продажи следует начать с анализа спроса покупателей на товары, предпочтений и желаний покупателей, а так же иных факторов, составляющих базис для формирования покупательского спроса.

Прогнозирование и изучение покупательского спроса - это необходимое маркетинговое условие для выполнения успешной коммерческой работы по осуществлению закупок товаров. Исследователями разработано множество способов и средств прогнозирования и анализа спроса покупателей, которые нужно применять при закупке товаров торговой организацией в целях дальнейшей розничной продажи.

Огромная роль в коммерческой работе отведена поиску дополнительных ресурсов из недорогого сырья местного производства, личных подсобных хозяйств сельского населения и крестьянских (фермерских) хозяйств.

В крупных и средних торговых предприятиях создают отделы маркетинга в целях проведения работы по прогнозированию и анализу покупательского спроса. Важной функцией таких отделов является изучение структуры как покупательского спроса на закупаемую продукцию, так и емкости рынка в целом.

Работники торговли с целью изучения производственных возможностей торговой организации, качества и объема производимых товаров должны обязательно посещать предприятия-товароизготовители. Коммерческие работники также принимают участие в совещаниях с работниками промышленной сферы, ярмарках - выставках где представлены образцы новых товаров.

Торговые работники должны проявлять заботу о конечных потребителях когда они вовлекают в товарооборот максимально возможное количество товара, преследуя цель получения максимального дохода. Также они не должны допускать неоправданного роста цены и тем самым давать потребителю возможность купить товары по приемлемым ценам.

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

## **СЕКЦИЯ №13. ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

## **СЕКЦИЯ №14. ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

### **ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА И ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АПК**

**Тарасов В.И., Андреев Г.И.,  
Осинина А.Ю., Чиканова Ю.А.**

Аграрный центр ЕАЭС при ВНИИЭСХ

В результате предпринятых рядом развитых государств совершенно необоснованных жестких санкций в политической и экономической сферах, часть которых представлена в таблице 1, возникла текущая экономическая ситуация в России.

Таблица 1

**Государства и региональные интеграционные формирования,  
принявшие санкции против России**

№ п/п	Наименование санкции	2014 г.	
		I полугодие	II полугодие
1	Отмена инвестиционного сотрудничества	США	
2	Исключение России из торговой программы государств с переходной экономикой и лишение ее права на беспошлинный экспорт в США определенных видов товаров	США	
3	Банковские санкции, запрещающие приобретение долговых обязательств и имущества подсанкционных банков на срок свыше 90 дней		США, ЕС, Лихтенштейн, Канада
5	Приостановка участия в переговорах о создании зоны свободной торговли с Таможенным союзом Беларуси, Казахстана и России	Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария, Исландия, Лихтенштейн	
6	Прекращение нового финансирования проектов в России	ЕС, Европейски й инвестицион ный банк	
7	Наказание для любых иностранных		США*

	банков, производящих финансовые операции с подсанкционными российскими юридическими и физическими лицами		
10	Запрет на ведение деловых отношений с рядом компаний		ЕС*

\* Санкции активны с 2015 года

Достаточно хорошо представление об экономическом эффекте от оперативного принятия Россией ответных антисанкций против ряда государств в форме продовольственного эмбарго дают данные об изменении объема импорта Россией, запрещенной к ввозу сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, приведенные в таблице 2.

**Таблица 2**

**Данные об изменении объема импорта Россией, запрещенной к ввозу сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из США, Канады, Австралии, Норвегии и стран ЕС**

<b>Наименование товара</b>	<b>Изменение динамики импорта мяса из стран под эмбарго в Россию</b>
Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное (код ТН ВЭД ТС 201)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В 2014 г. импорт австралийской говядины (свежей и охлажденной) сократился на 79 % по сравнению с 2013 г. и составил всего 541 тонн. В 2015 г. импорт свежей и охлажденной говядины из Австралии приостановлен;</li> <li>• в 2013 г. из Германии было импортировано 95 тонн свежей и охлажденной говядины, что составило 0,03 % от общего объема немецкого экспорта. В 2014-2015 гг. импорт свежей и охлажденной говядины из</li> </ul>

	Германии приостановлен.
Мясо крупного рогатого скота, замороженное (код ТН ВЭД ТС 202)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В 2014 г. импорт новозеландской замороженной говядины сократился на 41 % по сравнению с 2013 г. и составил 930 тонн. В 2015 г. Новая Зеландия импортировала всего 218 тонн замороженной говядины, что на 76,5 % меньше, чем в 2014 г.;</li> <li>• в 2014 г. импорт австралийской замороженной говядины сократился на 93% по сравнению с 2013 г. и составил 1626 тонн. В 2015 г. импорт замороженной говядины из Австралии приостановлен;</li> <li>• в 2014 г. импорт немецкой замороженной говядины вырос на 211 % по сравнению с 2013 г. и составил 5504 тонн. В 2015 г. импорт замороженной говядины из Германии приостановлен.</li> <li>• Доля экспорта в Россию в общем объеме экспорта из Новой Зеландии, Австралии и Германии в натуральном выражении составила в 2014 году соответственно 0,2 %, 0,2 % и 11,4 %.</li> </ul>
Свинина свежая, охлажденная или замороженная (код ТН ВЭД ТС 203)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• С 2012 по 2015 гг. Австралия не экспортировала свинину в Россию;</li> <li>• в 2014 г. импорт свинины из Германии сократился на 95,5 % по сравнению с 2013 г. и составил 3749 тонн. В 2015 г. импорт свинины из Германии приостановлен;</li> <li>• в 2014 г. импорт свинины из Канады вырос на 11,7 % по сравнению с 2013 г. и составил 88625 тонн. В 2015 г. импорт свинины из Канады приостановлен;</li> <li>• в 2014. импорт свинины из США вырос на 236 % по сравнению с 2013 г. (5937 тонн) и составил 19950 тонн. В 2015 г. импорт свинины из США приостановлен;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• доля экспорта в Россию в общем объеме экспорта из Германии, Канады и США в натуральном выражении составила в 2014 году соответственно 0,2%, 10% и 1,4%.</li> </ul>
<p>Мясо и пищевые субпродукты домашней птицы (код ТН ВЭД ТС 207)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• С 2013 по 2015 гг. Канада не экспортировала мясо птицы в Россию;</li> <li>• в 2013 г. импорт мяса птицы из Германии составил 1550 тонн, что составило 0,3 % от общего экспорта Германии. В 2014-2015 гг. импорт мяса птицы из Германии приостановлен;</li> <li>• в 2014. импорт мяса птицы из США сократился на 48,3% по сравнению с 2013 г. и составил 137713 тонн. Доля экспорта в Россию мяса птицы в общем объеме экспорта из США в натуральном выражении составила в 2014 г. – 3,5 %. В 2015 г. импорт мяса птицы из США приостановлен.</li> </ul>

Источник: Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.

Результаты сокращения российского продовольственного эмбарго, принятого Правительством Российской Федерации в августе 2014 года во исполнение указаний Президента Владимира Владимировича Путина, приведены в таблице 3, в которой представлены данные о взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием государствами-членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

**Таблица 3**

**Данные о взаимной торговле сельскохозяйственной продукцией и продовольствием государствами-членами Евразийского экономического союза, 2014 г.**

Государства-	Объем экспорта, млн. долларов США	Экспорт
--------------	-----------------------------------	---------

члены ЕАЭС	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия	в ЕАЭС
Армения	-	7,773	2,775	0,118	235,231	245,897
Беларусь	1,418	-	181,9	12,51	4708,27	4904,098
Казахстан	0,041	0,915	-	276,486	288,929	566,371
Киргизия	0	0,15	81,391	-	26,1	241,689
Россия	163,402	1007,439	1691,7	216,993	-	3079,534
Импорт в ЕАЭС	164,861	1016,277	2091,814	506,107	5258,53	<b>8903,5</b>

Источник: Мониторинг продовольственной безопасности ЕАЭС: 2014. ЕЭК.  
Москва, 2015 г.

Данные таблицы 3 о взаимной торговле позволяют достаточно полноценно воспринимать как реальную ситуацию в продовольственной сфере и в сфере обеспечения продовольственной безопасности, так и оперативно ознакомиться с результатами исследования Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации, представленными в отчете «Продовольственное эмбарго: импортозамещение и изменение структуры внешней торговли» и с результатами подготовленного Евразийской экономической Комиссией Мониторинга продовольственной безопасности ЕАЭС за 2014 год. [1]

Естественно, что сведения о среднемесячной номинальной заработной платы, представленные в таблице 4, привели к оценке новой текущей экономической ситуации в России. Фактически неполных два года назад россияне располагали месячными номинальными заработными платами в два-три раза больше населения ряда других государств-членов ЕАЭС, а контингент аграрной сферы Российской Федерации также был обеспечен фактически в два-три раза лучше, чем в ряде других государствах-членах ЕАЭС, исключения составили ситуации в Республиках Беларусь и Казахстан.

Таблица 4

**Среднемесячная номинальная заработная плата  
в государствах-членах ЕАЭС**

Государство	Валюта	2013	2014	2014 в % к 2013	2015	2015 в % к 2014	Примечание	
							*В сельском хозяйстве	
							2015	2015 в % к ЗП в среднем по стране
<b>В долларах США</b>								
Армения	-	358	381	106,4	<b>386</b>	101,3	<b>256</b>	66,3
Беларусь	-	564	590	104,6	<b>413</b>	70	<b>304</b>	73,7
Казахстан	-	717	675	94,1	<b>565</b>	83,7	<b>319</b>	56,5
Кыргызстан	-	234	229	97,9	<b>206</b>	90	<b>133</b>	64,6
Россия	-	936	856	91,5	<b>560</b>	65,4	<b>321</b>	57,3
<b>В тысячах национальной валюты</b>								
Армения	драм	146,5	158,6	108,2	<b>184,6</b>	116,4	<b>122,4</b>	66,3
Беларусь	бел. рубль	5061	6052	119,6	<b>6719</b>	111	<b>4952</b>	73,7
Казахстан	тенге	109,1	121	110,9	<b>125,3</b>	103,6	<b>70,8</b>	56,5
Кыргызстан	сом	11,3	12,3	108,3	<b>13,3</b>	108	<b>8,6</b>	64,6
Россия	рубль	29,8	32,5	109,1	<b>34</b>	104,6	<b>19,5</b>	57,3

Источник: составлено авторами на основе данных Евразийской экономической комиссии

В ЕАЭС в результате девальвации национальных валют уровни доходов экономически развитых сельхозпроизводителей и потребителей

продовольствия стали фактически равными, хотя в таблицах 5 и 6 их доступ к финансовым ресурсам через национальные банковские системы сильно различаются в каждом государстве-члене ЕАЭС. Особенно реальное представление дает информация о ключевых ставках национальных банков и уровне продовольственной инфляции в странах ЕАЭС.

**Таблица 5**

**Данные о девальвации национальных валют и коллективной валюты евро**

<b>Государство</b>	<b>Валюта</b>	<b>Дата</b>	<b>Курс нац. валюты</b>	<b>Динамика, %</b>
<b>Беларусь</b>	белорусский рубль	дек.14	1BYR=0,00008\$	▼ 24% (за 2014 год)
		дек.15	1BYR=0,00005\$	▼ 53% (за 2015 год)
<b>Казахстан</b>	тенге	11 февраля 2014	1KZT =0,0060\$	▼ 20%
		дек.15	1KZT =0,0030\$	▼ 56% (за 2015 год)
<b>Россия</b>	рубль	дек.14	1RUB =0,0100\$	▼ 50%
		дек.15	1RUB =0,0140\$	Укрепление рубля
<b>Армения</b>	драм	2014	1AMD =0,0020\$	▼ 3,9%
<b>Кыргызстан</b>	сом	дек.14	1KGS=0,0160\$	-
		май.15	1KGS=0,0140\$	▼ 12,50%
<b>Китай</b>	Юань	авг.15	1CNY=0,1600\$	▼ 1,86
<b>ЕС</b>	Евро	дек.14	1EUR=1,2300 \$	-
		дек.15	1EUR=1,1000\$	▼ 10,60%

Источник: составлено авторами

Таблица 6

**Ключевые ставки Национальных Централных Банков  
и уровень продовольственной инфляции в государствах-членах ЕАЭС**

№ п/п	Государство- член ЕАЭС	Ключевая ставка ЦБ, %		Уровень продовольственной инфляции, %	
		2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.
1	Армения	7,50	7,50		-4,60
2	Беларусь	27,00	24,00		10,65
3	Казахстан	7,00	5,50		13,35
4	Кыргызстан	10,50	10,00		-8,75
5	Россия	11,00	10,50	12,10	5,10

Источник: Мониторинг продовольственной безопасности ЕАЭС: 2014. ЕЭК. Москва, 2015 г.

В таблице 7 дана ценовая ситуация на сегодняшнем мировом агропродовольственном рынке и сведения об отдельных сегментах мирового рынка.

Таблица 7

**Изменение цен на отдельные товары  
на мировых товарных рынках**

Продукт	Цены, доллары США за тонну					
	2012	2013	2014	2014 г. в % к 2013 г.	2015	2015 г. в % к 2014 г.
Говядина	4142,4	4047,7	4940,5	122	4420,8	89,5
Масло животное	3308,3	4301,9	3982,0	92,6	3328,8	83,6

Рыба (лосось)	4760,0	6750,0	6600,0	97,8	5300,0	80,3
Пшеница (Австралия)	287,2	326,2	291,9	89,5	256,2	87,8
Сахар	514,9	426,7	386,7	90,6	311,7	80,6

Источник: составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики

Представленное обилие фактических данных позволяет перейти к уточнению оценки обеспечения национальной продовольственной безопасности и национальной продовольственной независимости и к практическому решению проблемы обеспечения коллективной безопасности Евразийского экономического союза.

Для решения этой проблемы необходимо:

- обеспечить и ускорить индексацию как уровня пенсий, так и зарплат малообеспеченного контингента для государств-членов ЕАЭС;
- вернуть увеличенные целевые ставки национальных центральных банков к прежним ставкам в форсированные сроки для кредитов сельскохозяйственных производителей государств-членов ЕАЭС;
- предусмотреть для трейдеров реализацию импортных продовольственных товаров из третьих стран по ценам, индексированным с учетом уровня мировых цен в твердых валютах и уровня текущей девальвации национальных валют;
- продлить сроки российских продовольственных антисанкций на срок эквивалентный продлению антироссийских санкций, введенных G7 в мае 2016 года;
- в ближайшее время принять ряд федеральных целевых программ в интересах инвестиций в агропромышленный комплекс ЕАЭС;
- предусмотреть создание евразийского стабилизационного финансового фонда;

- синхронизировать нормативное и правовое обеспечение стандартизации жизнеобеспечения сельского населения во всех государствах Евразийского экономического союза.

### Список литературы

1. Мониторинг продовольственной безопасности ЕАЭС: 2014. ЕЭК. Москва, 2015 г.;
2. Постановление Правительства РФ от 07.08. 2014 г. N 778 г. «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации»;
3. Продовольственное эмбарго: итоги 2015 года. Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. Москва, 2015 г.;
4. Тарасов В.И., Козлова К.Б. Влияние российских контрсанкций на агропромышленный сектор России. – АПК: экономика, управление, 10/2015 г.
5. Тарасов В.И. Мировые тенденции развития агробiotехнологий в сельском хозяйстве. Доклад на VII Международном форуме «Продовольственная безопасность». Москва, 16-17 июня 2016 г.
6. Тарасов В.И. Риски и угрозы конкурентоспособности российского продовольствия на отечественном и зарубежных рынках. Доклад на Пленарном заседании Форума «Пищевая промышленность – приоритетная отрасль экономики России. Основные тренды развития в условиях расширения Евразийского экономического союза и импортозамещения». Санкт-Петербург, 1 июня 2016 г.
7. Ушачев И.Г. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в условиях развития международной интеграции. Доклад на VII Международном форуме «Продовольственная безопасность». Москва, 16-17 июня 2016 г.
8. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

**СЕКЦИЯ №15.  
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Белоусов А. М., Карпова В. А.**

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

«В будущем на рынке останется два вида компаний: те, кто в Интернете и те, кто вышел из бизнеса», - Билл Гейтс. Данная цитата как нельзя лучше отражает реалии современной экономики. Применение интернет-технологий расширяет возможности бизнеса, и сегодня мы видим, как интернет осваивает экономическое пространство. По средствам современных технологий люди продают товары и зарабатывают деньги, а значит и Интернет-операции должны подлежать налогообложению. Как это сделать? Нет ли здесь противоречий? Какие формы контроля Интернет-пространства существуют и какие у них недостатки? На данные вопросы мы постарались ответить в своем исследовании.

Из определения цифровой экономики как формы ведения хозяйственной деятельности информационного общества, которая характеризует совокупность отношений, складывающихся в системе цифрового производства товаров и услуг, их распределения, обмена и потребления, следует выделить следующие отрасли:

- Электронная торговля (e-trade) – интернет-магазины;
- Электронные деньги (e-cash) – виртуальные денежные средства;
- Электронный маркетинг (e-marketing) – рынок интернет-рекламы;
- Электронный банкинг (e-banking) – системы интернет-банкинга;
- Электронные страховые услуги (e-insurance).

Подробнее мы остановимся на рассмотрении электронной коммерции, т.к. данный вид цифровой экономики распространен по всему миру и начинает создавать все более серьезную конкуренцию традиционному бизнесу.

Следует знать, что рынок электронной коммерции подразделяется на три сектора:

1. Сектор «Business-to-Business» (B2B) – операции между предприятиями;
2. Розничный сектор «Business-to-consumer» (B2C) – операции между конечными потребителями товаров/услуг и предприятиями;
3. «Consumer-to-consumer» (C2C), к которому относятся операции, совершаемые между собой конечными потребителями [2].

Ввиду специфики Интернет-торговли даже передовые страны несут налоговые потери, а законодатели и налоговики поставлены в тупик, системам налогообложения может быть нанесен ущерб такого масштаба, что это может привести к ситуации, когда правительства не смогут удовлетворить законные требования своих граждан на социальные услуги.

Например, Вильям Фокс и Дональд Брюс, профессора University of Tennessee, оценивали потери США от нераспространения на Интернет-торговлю "налога на пользование" в 80-95 миллиардов долларов [1]. Россия не стала исключением, отечественные предприниматели оценили качества Интернета как нового бизнес-пространства, с помощью которого можно уходить от налогообложения.

По данным исследовательского агентства Data Insight, оборот Интернет-торговли в России за 2014 год составил порядка 380 млрд. руб., т.е. 3,9% всего российского розничного оборота [1]. Темпы роста онлайн-торговли в 6-8 раз превышают темпы роста реальной торговли. К 2016 году, по прогнозам Data Insight, объем рынка онлайн-торговли в России вырастет в 2,5 раза, покупки в сети будут совершать 13-15 млн. россиян на сумму,

примерно равную 50 млрд. руб. в месяц. Годовой оборот Интернет-торговли в России по тому же прогнозу составит 690 миллиардов рублей [1].

Россия может оказаться среди тех стран, которые в ближайшие годы понесут огромные налоговые потери, если существующая система налогообложения не будет адаптирована к условиям Интернет-коммерции.

Однако все основные проблемы налогообложения электронной коммерции в России во многом схожи с проблемами налогообложения электронной коммерции в США и в ЕС:

Первая проблема касается налогообложения цифровой (нематериальной) продукции и онлайн-услуг в сегменте B2C и C2C. Электронную коммерцию сложно контролировать – личность и местонахождение покупателя сейчас можно установить зачастую только по данным банковской карты, а если оплата производится через электронную платежную систему, такую, как Web-money, то это вообще невозможно.

Проблема неспособности налоговых органов проследить в данном случае электронные сделки остается нерешенной для всех государств. Нехватка надежных технологий создает ситуацию, когда возможности для уклонения от налогов кажутся бесконечными. Поэтому без развития новых технологий, которые позволят налоговым органам идентифицировать и отслеживать сделки в киберпространстве, не обойтись [2].

Кроме того, происходит кардинальное изменение в механизмах оплаты. Например, некоторые интернет-пользователи на своих сайтах или блогах размещают реквизит Яндекс-кошелька и предлагают оплатить, с формулировкой: «если понравилось». В данном случае оплата происходит исключительно по желанию потребителя, а значит отвергается фундаментальный принцип традиционной оплаты – обязательность [2]. Если такие и подобные принципы получат распространение, авторы смогут зарабатывать без «подушевого налогообложения» социальных групп, что повлечет за собой абсолютную анархию в системе налогообложения.

Вторая проблема для России заключается в неполноценности российского налогового законодательства для регулирования налогообложения электронной коммерции, а именно:

- в российском законодательстве на сегодняшний день определение электронной коммерции, Интернет-торговли или других соответствующих определений пока не закреплено, хотя сами термины неоднократно употреблялись в официальных документах [2];
- в российском законодательстве отсутствует классификация цифровых продуктов, т.е. не определено, относить их к товарам или к услугам.

Разграничение цифровых продуктов на продажу товаров или поставку услуг имеет огромное значение, потому что, так же, как и в США и ЕС, в России установлена дифференцированная ставка для этих двух типов сделок. В частности, существуют проблемы относительно экспорта и импорта цифровых продуктов [2]. Если цифровые продукты считать товарами, то, согласно общим правилам, импорт должен подвергнуться обложению НДС по ставке 18%, тогда как экспорт не будет облагаться.

Чтобы отрегулировать налогообложение цифровых товаров, необходимо внести изменения в статьи 38 и 146 российского Налогового кодекса, которые касаются соответственно объектов налогообложения вообще и объектов для взимания НДС, в частности.

Отсутствие возможности определения личности покупателей, их местоположения и статуса (бизнес или потребитель) для того, чтобы проследить электронную сделку еще остается нерешенной и в США, и в ЕС [2]. Пока надлежащее решение не найдено, все доступные средства, такие как самостоятельное декларирование покупателя, расчетный счет, IP-адрес и электронная подпись должны использоваться в качестве временного решения этой проблемы.

Большинство стран самостоятельно занимается разработкой законодательства для налогообложения электронной коммерции, но пока значимого результата это не дает, поскольку Интернет является базой для

международной торговли, для эффективного регулирования которой необходимы международные правила [3]. Единственным решением данной проблемы видится унификация налогового законодательства. Большие надежды в этой сфере возлагаются на международные организации – ОЭСР и ВТО.

Единственную идею, которую обсудили и единодушно отвергли правительства во всем мире, включая США и ЕС, – идею введения новых налогов на электронную коммерцию. Потому Россия должна следовать за международной тенденцией и отрегулировать налогообложение электронной коммерции в пределах структуры существующих налогов, не создавая новые.

Однако некоторые налоговые новации в сфере Интернет-коммерции в развитых странах все-таки происходят. Во Франции Парламент внес дополнительную доходную статью в проект бюджета на 2011 год – налог за рекламные объявления, размещенные в Интернете, в размере 1%. Нововведение, касающееся налога на Интернет-рекламу, рекламные агентства восприняли без особого энтузиазма [3].

В Великобритании Интернет-провайдеров заставят платить «налог на пиратство». По проекту, налоговые отчисления будут поступать государству или непосредственно правообладателям. Размер налога будет варьироваться в зависимости от объема нелегально потребленного контента.

Думается, что концепция электронной коммерции как общественного блага, основанного на объективной тенденции роста обобществления сфер распределения, обмена и потребления единого воспроизводственного процесса, является наиболее продуктивной основой формирующейся теории налогообложения Интернет-торговли.

## Список литературы

1. Интернет-торговля в России - 2014. Годовой отчет. Совместное исследование Data Insight, InSales и PayU. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finance.rambler.ru/>, свободный.
2. Налогообложение электронной коммерции: проблемы и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://kapital-rus.ru/articles/article/nalogooblozhenie\\_elektronnoj\\_kommercii\\_problemy\\_i\\_perspektivy/](http://kapital-rus.ru/articles/article/nalogooblozhenie_elektronnoj_kommercii_problemy_i_perspektivy/), свободный.
3. Энциклопедия маркетинга. Интернет-торговля в Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.marketing.spb.ru/mr/it/e\\_trade.htm](http://www.marketing.spb.ru/mr/it/e_trade.htm), свободный.

### СЕКЦИЯ №16.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ

**Косарева А.Н.**

Национальный исследовательский университет

Высшая Школа Экономики, г. Пермь

Разрабатывая идею и концепции проекта, составляя портфель проектов в компании и просто принимая решение о реализации того или иного проекта, необходимо исходить из того, насколько он будет успешным, эффективным, и что он даст компании и обществу. Говоря об успехе и эффективности проекта необходимо точно определить значение данных терминов, ведь несмотря то, что изучением этих вопросов исследователи занимаются уже более 50 лет, разница между понятиями до сих пор вызывает вопросы, и зачастую понятия употребляются не совсем корректно,

что усугубляется еще и особенностями перевода. Здесь встает вопрос о еще более близких, особенно для русского языка, понятиях, связанных с эффективностью – это различие между терминами «efficiency» и «effectiveness».

Рассмотрим более детально эти понятия, чтобы увидеть их связь и различия, понять, какую сторону проекта они отражают и что показывают.

Один из ведущих экспертов в области проектного управления А. Шенхар и его коллега Д. Двир под эффективностью проекта понимают соблюдение им сроков, бюджета и спецификации. Успех проекта – это более широкое понятие, включающее в себя и эффективность, и влияние проекта на команду и покупателя, и коммерческих успех (т.е. выручку, рентабельность и т.д.), и выгоды от проекта в долгосрочной перспективе (т.е. способность проекта создать новые возможности: новый продукт, технологию и т.д.). [Shenhar, Dvir, 2007, 35]

Некоторые исследователи, например, Р. Тернер и Р. Золин, не соглашаясь с пониманием успеха проекта А. Шенхаром, считают, что эффективность не является составляющей его успеха. По их мнению, не так важно, соответствовал ли проект срокам, спецификации и бюджетным рамкам, важнее, какое влияние он окажет на потребителя. [Turner, Zolin, 2012] Однако эмпирические исследования показали, что эффективность проекта умеренно сильно коррелирует с его успехом в целом, о чем свидетельствует коэффициент корреляции, равный 0,6, полученный на основании данных 1386 проектов. [Serrador, Turner, 2015]

Таким образом, становится ясно, что успех проекта – это понятие, объединяющее в себе как краткосрочные, так и долгосрочные измерители успеха. Однако как же определить разницу между терминами «efficiency» и «effectiveness». Являются ли они синонимами, и с каким переводом должны быть использованы в русскоязычной науке?

Первым внес ясность в проблему известный американский специалист по теории управления Питер Друкер. Он говорил, что «результативность

(effectiveness) – это делать правильные вещи, а эффективность (efficiency) – это делать вещи правильно». [Drucker, 1995] Другими словами, эффективность проекта – это его соответствие внутренним требованиям, то есть бюджету, спецификации, срокам и другим измерителям эффективности, в то время как результативность – это удовлетворение потребностей покупателя. [DeToro, McCabe, 1997] Однако это не значит, что данные понятия представляют собой разное видение «эффективности» проекта, это скорее два измерения, где результативность дополняет эффективность. Нельзя получить «результативность» в конечном итоге, если в процессе не была достигнута «эффективность». [Goff, 2013]

Для получения результативности и успеха от проекта в конце, рассматривают показатели эффективности, целью которых является оценка целесообразности реализации проекта, оценка преимуществ рассматриваемого проекта перед альтернативными, а также ранжирование проектов для дальнейшего их включения в программу проектов, учитывая ограниченность ресурсов. [Ример, 2008, с. 60]

С тем, чтобы оценить целесообразность реализации и преимущества проекта, эффективность принято разделять на эффективность проекта в целом и эффективность участия в проекте.

Эффективность проекта в целом подразумевает определение потенциальной привлекательности проекта для возможных участников с целью поиска источников финансирования. [Непомнящий, 2003] Она подразумевает общественную (социально-экономическую) и коммерческую эффективность проекта. Социально-экономическая составляющая учитывает последствия реализации проекта для общества: непосредственные затраты и результаты проекта, а также «внешние» затраты и результаты, относящиеся к смежным отраслям экономики (экологические, социальными и др. эффекты). К коммерческой же относятся финансовые результаты от реализации. Стоит отметить, что в обоих случаях рассмотрение эффективности ведется с

позиции единственного участника проекта, реализующего его за счет собственных средств. [Пример, 2008, с. 185]

Эффективность участия в проекте рассматривается уже с привлечением других участников проекта и определяется для проверки его реализуемости и заинтересованности в нем стейкхолдеров. С точки зрения участников, рассматриваются следующие виды эффективности:

- 1) эффективность для предприятий–участников;
- 2) эффективность для акционеров;
- 3) эффективность участия в проекте структур более высокого уровня по отношению к предприятиям–участникам, в том числе:
  - а) региональную и народнохозяйственную эффективность – для отдельных регионов РФ;
  - б) отраслевую эффективность – для отдельных отраслей народного хозяйства, финансово–промышленных групп, объединений предприятий и холдинговых структур;
  - в) бюджетную эффективность ИП (эффективность участия государства в проекте с точки зрения расходов и доходов бюджетов всех уровней). [Максимова, 2007, с. 157]

Правила расчета эффективности проекта регламентируются «Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов», разработанными Министерством финансов Российской Федерации. Согласно методическим рекомендациям, оценка эффективности происходит в два этапа, реализация которых позволяет получить представление обо всех составляющих проекта. Первый этап включает в себя расчет показателей эффективности проекта в целом. На данном этапе оценивается коммерческая и общественная эффективность. В методических рекомендациях сказано, что для локальных проектов достаточно оценки только коммерческой эффективности, в то время как для общественно значимых проектов необходимо в первую очередь оценить общественную эффективность и только после нее переходить к

рассмотрению коммерческой. Понимание того, что общественно значимый проект эффективен с общественной точки зрения, позволяет решить проблему в случае коммерческой неэффективности проекта. Например, путем ее повышения с помощью различных форм поддержки.

После того, как схема финансирования ясна, можно переходить ко второму этапу – определению состава участников, их эффективности участия в проекте и финансовой реализуемости. Здесь тоже существует своя последовательность в зависимости от типа проекта. Так, для общественно значимых проектов в первую очередь рассчитывается региональная эффективность и только в случае, если она удовлетворительна, производится расчет остальных показателей. [Ример, 2006]

Реализованный проект должен удовлетворять целям заказчика, инвесторов и проектной команды, поэтому на этапе планирования необходимо оценивать его эффективность, то есть то, насколько он привлекателен для его возможных участников. Оценка эффективности является обязательной процедурой, на основании которой принимается решение о реализации проекта, поэтому ее необходимо производить грамотно, учитывая особенности и характеристики проекта.

### **Список литературы**

1. Максимова В. Ф. Инвестиционный менеджмент: Учебно-практическое пособие //М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2007.
2. Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
3. Ример М. И., Матиенко Н. Н., Касатов А. Д. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – 2006.
4. DeToro I., McCabe T. How to stay flexible and elude fads //Quality Progress. – 1997. – Т. 30. – №. 3. – С. 55.

5. Drucker P. F. People and performance: The best of Peter Drucker on management. – Routledge, 1995.
6. Goff S. Efficiency and effectiveness in project management // International Project Management Association. – 2013.
7. Serrador P., Turner R. The relationship between project success and project efficiency //Project Management Journal. – 2015. – Т. 46. – №. 1. – С. 30-39
8. Shenhar, A., & Dvir, D. (2007). Reinventing project management: The diamond approach to successful growth and innovation. Boston, MA: Harvard Business Press.
9. Turner, R., & Zolin, R. (2012). Forecasting success on large projects: Developing reliable scales to predict multiple perspectives by multiple stakeholders over multiple time frames. // Project Management Journal, 43(5), 87–99.

#### **СЕКЦИЯ №17.**

#### **ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

#### **СЕКЦИЯ №18.**

#### **ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

#### **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ РИСКОВ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ**

**Клишин А.И.**

Национальный исследовательский университет

Высшая Школа Экономики, г. Пермь

В современных стандартах управления проектами и управления рисками процесс анализа рисков начинается с анализа среды проекта и идентификации рисков. Идентификация рисков это процесс определения рисков проекта, выявление их характеристик и документирование.

Идентификацией рисков занимаются: проектная команда, эксперты, при необходимости, стейкхолдеры проекта.

Рассматриваемый процесс основывается на анализе внешней и внутренней среды проекта, информации о завершенных проектах и опыте и компетентности команды проекта и экспертов.

Основными методами идентификации рисков в проектах является:

1. Анализ документации. Данный метод заключается в анализе данных о внутренней и внешней среде реализуемого проекта, а также анализ информации о завершенных проектах. [Project management Institute..., 2004]
2. Мозговой штурм. Общеизвестный метод получения информации, который в сфере управления проектами, реализуется посредством проведения собраний с участием команды проекта, совместно с экспертами.
3. Идентификация основной причины. Метод заключается в определении возможных причин возникновения рисков и на основании этой информации выявление рисков.
4. SWOT анализ. В рамках данного метода выполняется анализ сильных и слабых сторон проекта, строится матрица. Результатом данного метода является выявление возможностей и угроз проекта. [Маюнова, 2010]
5. Методы с использованием диаграмм. Наиболее распространенным методом является диаграмма Исикавы. В центре диаграммы расположен риск, который компания нацелена избежать, далее в диаграмме расположены причины возникновения данного риска.
6. Экспертная оценка. Определение рисков проекта, основанное на мнении экспертов в сфере, в которой реализуется проект. [Project management Institute..., 2004]

Результатом процесса идентификации рисков является создание реестра рисков, в котором определены все основные риски проекта, для их дальнейшего анализа. [Маюнова, 2010]

Также, на данном этапе происходит первичная классификация рисков. Согласно современным стандартам и мнению научного сообщества идентификация рисков является перманентным процессом, так как возможно возникновение ранее неучтенных рисков. Однако частота выполнения идентификации, в каждом конкретном проекте, устанавливается индивидуально, в зависимости от типа и целей проекта. [Чернова, 2005, с. 160]

Следующим этапом после идентификации рисков является их оценка. Согласно международным стандартам используется два последовательных типа анализа рисков: качественный и количественный. Качественная оценка рисков это процесс назначения приоритетов, основанный на вероятности и степени влияния рисков. Результаты полученные, с помощью качественного анализа дают лучшее представление о рисках проекта, а также используются для проведения количественного анализа.

Качественный анализ рисков является описательным методом, так как описывает риски, их корреляцию и приоритеты. В соответствии с этим, в международной практике используются следующие методы качественной оценки рисков [Guide A. Project Management..., 2001]:

1. Оценка вероятности и воздействия рисков. Оценивается возможность реализации и последствий для каждого риска, выявленного на этапе идентификации рисков.
2. Матрица вероятности и воздействия. Более продвинутый вариант «оценки вероятности и воздействия», так как позволяет ранжировать риски, на базе двух факторов: уровень влияния на проект, вероятность реализации.
3. Категоризация рисков. Определяется область проекта, которая больше всего подвержена влиянию рисков. Так, риски можно категоризировать по разным областям: по источнику риска, по фазе проекта и т.п. Данный метод позволяет определить проблемные области проекта и впоследствии разработать эффективные меры по борьбе с рисками.

4. Оценка срочности. На основании матрицы вероятности и воздействия, а также признаков приближения и т.п. риски приоритизируются по срочности.
5. Экспертная оценка. Для оценки вероятности реализации риска и определения последствий рискового события используются мнения экспертов.

Представленные методы качественной оценки рисков могут использоваться в паре или применяться отдельно. Однако применение нескольких методов качественной оценки улучшит результат и качество проведенного анализа. Несомненным преимуществом качественной оценки рисков является возможность ее проведения в относительно сжатые сроки, и в тоже время данный процесс значительно расширяет имеющуюся информацию о рисках проекта. [Косарев, 2013]

Последним этапом оценки рисков является количественный анализ. Количественная оценка необходима для определения степени влияния рискового события на проект и вероятности наступления, для дальнейшего ранжирования рисков по степени важности (угрозы).

Основными методами количественной оценки проектных рисков являются: интервью, анализ чувствительности, анализ сценариев, моделирование.

Наибольшее распространение при расчетах и исследованиях рисков в инвестиционных проектах получили анализ чувствительности, анализ сценариев и имитационное моделирование по методу Монте-Карло. [Williams, 2003, с. 3]

Наиболее простым в исполнении и достаточно информативным методом анализа рисков является анализ чувствительности. Данный метод базируется на измерении влияния той или иной переменной на показатель эффективности. Суть метода, заключается в изменении исключительно одной переменной на определенное значение, и выявлении насколько при этом изменился показатель эффективности. [Иванов, 2008]

Анализ сценариев это модификация анализа чувствительности. Главное преимущество данного метода в его наглядности. При реализации данного метода, определяются пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный вариант развития событий для инвестиционного проекта. Подобный способ оценки рисков позволяет судить о жизнеспособности проекта, а также позволяет скорректировать определенные стороны реализации проекта.

Наибольший интерес представляет метод моделирование рисков Монте-Карло, который активно применяется в научных работах на сегодняшний день. Реализация данного метода возможна только посредством компьютера. Метод Монте-Карло можно назвать симбиозом метода чувствительности и метода сценариев, так как в ходе его реализации формируются сценарии и рассчитываются взаимосвязи между переменными. Однако данный способ анализа рисков является более совершенным, так как при его реализации строится математическая модель проекта с неопределенными значениями показателей, и рассчитывается корреляция. Подобная методика позволяет определить границы изменения результирующего показателя (показателя эффективности) при разных сценариях развития проекта.

Рассмотренные методы не являются полным списком используемых методов, так как попытки создания универсального и наиболее точного инструмента количественного анализа рисков предпринимаются постоянно. Тем не менее, данные методы получили наибольшее распространение и рекомендуются к применению в стандартах оценки рисков и управления проектами.

Информация, полученная в результате использования количественных методов анализа проектных рисков, используется для принятия инвестиционных решений, ранжирования инвестиционных проектов и определения необходимости и размеров страхования. [Kwak, 2007]

## Список литературы

1. Иванов А. А., Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент. Учебно-методический комплекс //М.: Изд. центр ЕАОИ. – 2008. – Т. 193.
2. Косарев А. С. Управление рисками инвестиционных проектов в сфере капитального строительства //Управление финансовыми рисками. – 2013. – Т. 3. – С. 184-202.
3. Маюнова Н. В. Основы управления проектами //М.: Электронный курс ИМЦ МИЭМП. – 2010
4. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. 4-45 Управление рисками: учеб. пособие.-М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.-160 с. ISBN 5-98032-908-0. – 2005.
5. Guide A. Project Management Body of Knowledge (PMBOK® GUIDE) //Project Management Institute. – 2001.
6. Kwak Y. H., Ingall L. Exploring Monte Carlo simulation applications for project management //Risk Management. – 2007. – Т. 9. – №. 1. – С. 44-57.
7. Project management Institute. A guide to the project management body of knowledge. Pennsylvania: Project Management Institute; 2004.
8. Williams T. The contribution of mathematical modelling to the practice of project management //IMA Journal of Management Mathematics. – 2003. – Т. 14. – №. 1. – С. 3-30.

### **СЕКЦИЯ №19.**

### **УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ КАК КРИТЕРИЯ  
ОЦЕНКИ ВУЗА В РАМКАХ ПРОЦЕДУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ  
И МЕЖДУНАРОДНОЙ АККРЕДИТАЦИЙ

**Мизинцева М.Ф. , Комарова Т.В., Сардарян А.Р.**

(Мизинцева М.Ф. -

Профессор кафедры менеджмента экономического факультета Российского университета дружбы народов, Заведующая отделом научной информации по экономике и управлению ВИНТИ РАН, Москва

Комарова Т.В. -

Старший преподаватель кафедры менеджмента экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва

Сардарян А.Р.-

Доцент кафедры менеджмента экономического факультета Российского университета дружбы народов, Москва)

**Аннотация:** В статье рассматриваются основные направления повышения эффективности научной деятельности студентов гуманитарных специальностей. Определяется место критерия «научная деятельность» в перечне критериев отчетов в рамках национальных и международных аккредитаций вузов, изучаются основные методы более эффективного развития данного направления, приводятся практические рекомендации по организации эффективной научной деятельности обучающихся в современном вузе.

**Ключевые слова:** научная деятельность, вуз, образование, аккредитация, студенты

Аккредитация высшего учебного заведения сегодня считается одним из важнейших элементов управления образовательным учреждением, - процедурой определения соответствия определенным стандартам деятельности, включающей в себя ряд важнейших критериев. Оценочные критерии, по которым проходит процедура аккредитации образовательного учреждения, различны. Среди основных из них можно назвать следующие: уровень подготовки профессорско-преподавательского состава, внеучебная работа со студентами, инфраструктура вуза, методическое обеспечение учебного процесса, международная деятельность, публикационная активность преподавателей вуза и многое другое. В качестве еще одного критерия оценки может быть признан и критерий «научная деятельность студентов», отражающий возможность студента вести научную работу во время обучения и перспективы дальнейшей научной работы в аспирантуре. Научная деятельность является формой самовыражения личности обучающегося, инструментом развития его творческого мышления, самостоятельности, умения осуществлять научный поиск, грамотно излагать собственные мысли, проводить научно-практические исследования и делать выводы по полученным результатам.

Однако, приходится констатировать тот факт, что научная деятельность студентов в деятельности многих отечественных вузов развита недостаточно. Тем не менее, актуальность повышения результативности научной работы студентов в ближайшем будущем будет быстро увеличиваться. Рост интереса к этому направлению обусловлен целью многих российских институтов и университетов по включению в рейтинги лучших вузов мира. Одним из критериев отбора высших учебных заведений в данные рейтинги является и уровень научной работы студентов. Так, во многих западноевропейских вузах идет активная подготовка лучших студентов для продолжения научной карьеры. Особенно это популярно во французских и английских университетах, где поощряется глубокая научная работа студентов, активно функционируют научные студенческие объединения и пр.

Так, научная работа со студентами может вестись по следующим направлениям: участие в научно-исследовательских проектах, участие в научных мероприятиях (форумах, конференциях, семинарах, выставках), публикация тезисов на конференции и статей в научные журналы, участие в конкурсах научных проектов (курсовых или дипломных работ) и пр.

В качестве развития научной работы со студентами на кафедрах современных отечественных вузов может быть предложено следующее: активизация участия в научно-исследовательских проектах в качестве соисполнителей; организация кафедрой научно-практических конференций (как очных, так и заочных); организация на кафедре постоянного научного семинара или научного студенческого кружка; стимулирование студентов к посещению тематических выставок, конференций и научных семинаров; поиск и помощь в оформлении студенческих заявок на участие в научных конкурсах; развитие системы информирования об актуальных научных мероприятиях как в вузе, так и вне его.

Особое место в научной деятельности студентов (бакалавров и магистров) занимает публикационная активность. Для поднятия данного показателя целесообразным может быть установление требования о наличии определенного минимума публикаций в семестр (например, для бакалавров 1 публикация, для магистров – 2 публикации). Важным фактором в увеличении публикационной активности студентов является обучение их правилам работы над научной статьей, которое может проходить на старших курсах в рамках мастер-классов, очных или заочных обучающих консультаций, проводимых преподавателями-кураторами или в рамках специального курса «Основы научно-исследовательской деятельности студента».

Авторы считают интересным в развитии научной деятельности обучающихся в вузе и популярный в ряде зарубежных университетов опыт стимулирования научной деятельности студентов методом «научных лабораторий», - неких специализированных научных объединений в рамках кафедр. К задачам, решаемым студентами в лабораториях, можно отнести

следующие: работа над курсовыми и дипломными проектами в рамках темы лаборатории; работа над научными статьями и тезисами конференций в рамках тематики лаборатории под руководством руководителя лаборатории; поиск подходящих научных журналов (в том числе международных) и изучение их основных требований приема научных материалов; работа над частями в монографиях и учебных пособиях руководителя лаборатории; поиск необходимой руководителю информации в ресурсах интернет или научных библиотеках; перевод необходимой информации из иностранных источников; работа над оформлением заявок научно-исследовательских работ в научных фондах и пр.

В качестве основных принципов работы научной студенческой лаборатории необходимо выделить такие, как: относительно небольшое количество студентов-участников лаборатории (5-10 человек); соответствие тематики лаборатории научным интересам руководителя из профессорско-педагогического состава кафедры и студентов-участников; установление четких и понятных задач перед участниками лаборатории; определение времени очных и дистанционных консультаций с преподавателем-руководителем лаборатории; регулярная отчетность деятельности лаборатории руководству кафедры. Несомненно, применение подобной практики имеет ряд преимуществ как для преподавателей – руководителей, так и для студентов-участников (Таблица).

Таблица. Преимущества функционирования на кафедрах научных лабораторий для преподавателей и студентов

<i>Для преподавателей</i>	<i>Для студентов</i>
- увеличение публикационной активности руководителя лаборатории;	- наработки материала для курсовых и дипломных проектов; - наличие публикаций, необходимых для

<ul style="list-style-type: none"> <li>- наработка пласта материала для дальнейшего использования в монографиях, учебных пособиях, учебных курсах;</li> <li>- использование ценной информации из иностранных источников;</li> <li>- наличия помощи при реализации грантов и научных проектов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>поступления в аспирантуру;</li> <li>- возможность более плодотворного и качественного взаимодействия с руководителем в работе над курсовой и дипломной работой;</li> <li>- возможность прохождения полноценной практики на кафедре;</li> <li>- при реализации гранта и научного проекта возможность получения денежных выплат.</li> </ul>
--	--

Источник: составлено авторами

Особым направлением в научной деятельности кафедры является и организация работы с аспирантами. Как правило, аспиранты первого года обучения сталкиваются с такими основными проблемами в области научной работы, как: нехватка опыта написания научных статей и незнание перечня журналов, где можно опубликовать свои научные труды. Для повышения эффективности данного направления может быть рекомендовано: составление четкого плана аспирантам по публикациям и научным мероприятиям (преимущественно посеместрового плана), ознакомление аспирантов с правилами написания научных статей и тезисов конференций, предоставление информации (например, базы научных журналов (в том числе из Перечня ВАК РФ, Scopus и пр.) с контактами и правилами оформления научных работ); стимулирование преподавателей, осуществляющих научное руководство аспирантами, к активизации научной работы с ними и пр.

Данные рекомендации могут способствовать существенному повышению уровня научной работы на кафедрах современных вузов, повысить вероятность прохождения национальной или международной аккредитации,

а также явиться одним из конкурентных преимуществ вуза в мировом образовательном пространстве.

### Список литературы

1. Зарубина З.В., Сторчак М.О. Формы и методы научной деятельности студентов // Вестник ХНАДУ. – 2011. - №55. – С.11-17
2. Мизинцева М.Ф., Комарова Т.В. Роль комплексных оценочных моделей в рамках процедуры аккредитации учреждений высшего профессионального образования // Воспитание и образование. - №1(06)/ - 2016. – С. 19-21.
3. Рейтинг лучших университетов мира по версии Times Higher Education. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. (Последняя редакция: 02.10.2015). URL: <http://gtmarket.ru/ratings/the-world-university-rankings/info> (дата обращения 07.12.2015).
4. Сайт Educationindex. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.educationindex.ru/> (дата обращения 07.12.2015).
5. Стандарты и рекомендации для гарантии качества в Европейском пространстве высшего образования (ESG), [Электронный ресурс]. URL: [http://www.enqa.eu/indirme/esg/ESG%20in%20Russian\\_by%20NCPA.pdf](http://www.enqa.eu/indirme/esg/ESG%20in%20Russian_by%20NCPA.pdf) (дата обращения 07.12.2015).

### **СЕКЦИЯ №20.**

#### **ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

### **СЕКЦИЯ №21.**

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**СЕКЦИЯ №22.**

**ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

**СЕКЦИЯ №23.**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ  
И ДЕМОГРАФИЯ**

**СЕКЦИЯ №24.**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

## ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

### Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях**», г. **Санкт-Петербург**

Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

### Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом**», г. **Новосибирск**

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

### Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения**», г. **Екатеринбург**

Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

### Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента**», г. **Самара**

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

### Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире**», г. **Омск**

Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

### Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Тенденции развития экономики и менеджмента**», г. **Казань**

Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

### Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция «**Перспективы развития экономики и менеджмента**», г. **Челябинск**

Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

#### **Август 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г. Ростов-на-Дону

Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

#### **Сентябрь 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г. Уфа

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

#### **Октябрь 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г. Волгоград

Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

#### **Ноябрь 2016г.**

III Международная научно-практическая конференция «**О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента**», г. Красноярск

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

#### **Декабрь 2016г.**

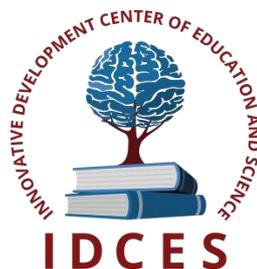
III Международная научно-практическая конференция «**Развитие экономики и менеджмента в современном мире**», г. Воронеж

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки [www.izgon.ru](http://www.izgon.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).

**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



## **Перспективы развития экономики и менеджмента**

### **Выпуск III**

**Сборник научных трудов по итогам  
международной научно-практической конференции  
(11 июля 2016г.)**

**г. Челябинск  
2016 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.07.2016.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 19,9.  
Тираж 250 экз. Заказ № 72.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58