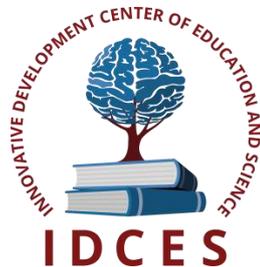


**ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**  
**INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE**



**Экономика и менеджмент: от теории к практике**

**Выпуск III**

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

**г. Ростов-на-Дону  
2016 г.**

**Экономика и менеджмент: от теории к практике,** / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г. Ростов-на-Дону, 2016. 160 с.

**Редакционная коллегия:**

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.н.э., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.н.э., доцент Бескорвайная С.А. (г.Москва), к.н.э., доцент Бирюков В.А. (г.Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г.Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г.Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.н.э., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.н.э. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.н.э., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.н.э., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.н.э., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.н.э., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н, профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.н.э., 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.н.э., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), к.н.э., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.н.э., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.н.э., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.н.э., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.н.э., 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 «**Экономика и менеджмент: от теории к практике**», г. **Ростов-на-Дону** 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).

## Оглавление

<b>СЕКЦИЯ №1.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)</b> .....	6
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В КЛАССИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ Попова С.В. ....	6
ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ УСЛУГ Цхададзе Н.В. ....	11
<b>СЕКЦИЯ №2.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)</b> .....	25
ИНФОРМАЦИОННЫЕ АГЕНТСТВА В РОССИЙСКОЙ МЕДИАСРЕДЕ Бирюков В.А. ....	25
ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ И ИСТОЧНИКИ МОТИВАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ГОССЕКТОРА ИЗРАИЛЯ Давидов П. Г. ....	30
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИННОВАЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Космарова Н.А., Хомутовская Н.В. ....	36
АНАЛИЗ РЫНКА ИТ УСЛУГ В РОССИИ Макаров В.В., Сулина А.А. ....	43
<b>СЕКЦИЯ №3.</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)</b> .....	49
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ Когогина М.И. ....	49
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ Коробкова М.А. ....	54
<b>СЕКЦИЯ №4.</b>	
<b>БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)</b> .....	59
К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ Пермитина Л. В. ....	59
ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ Устюгова Ю.В. ....	65
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕСТУПНЫХ СХЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ Чернов П.Л. ....	70
<b>СЕКЦИЯ №5.</b>	
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)</b> .....	79

<b>СЕКЦИЯ №6.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)</b> .....	79
СТАБИЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ СИСТЕМО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ (ГСЗБ): РОЛЬ ГОСУДАРСТВА	
Арсмакова А.А. ....	79
<b>СЕКЦИЯ №7.</b>	
<b>БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО</b> .....	84
ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ: НОВЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ	
Москвина Е.А. ....	84
<b>СЕКЦИЯ №8.</b>	
<b>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ</b> .....	98
РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Купреев Ю.В. ....	98
<b>СЕКЦИЯ №9.</b>	
<b>ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ</b> .....	105
<b>СЕКЦИЯ №10.</b>	
<b>МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ</b> .....	105
ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ СТРАНЫ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ	
Буценко И. Н., Керимова Л.Д. ....	106
ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	
Коваленко С.Ю., Нерсесян Д.В. ....	112
ВОЗМОЖНЫЕ ТРУДНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2»	
Пакин А.К. ....	117
<b>СЕКЦИЯ №11.</b>	
<b>МАРКЕТИНГ</b> .....	129
<b>СЕКЦИЯ №12.</b>	
<b>PR И РЕКЛАМА</b> .....	129
СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ ( НА ПРИМЕРЕ АГЕНТСТВА МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ PROMOART)	
Берневега С.И., Шеклеина С.С. ....	129
ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ ИА VERBUM СЫКТЫВКАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. ПИТИРИМА СОРОКИНА)	
Берневега С.И., Шоленко И.А. ....	135
<b>СЕКЦИЯ №13.</b>	
<b>ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	142
<b>СЕКЦИЯ №14.</b>	
<b>ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ</b> .....	142
<b>СЕКЦИЯ №15.</b>	
<b>ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ</b> .....	142

<b>СЕКЦИЯ №16.</b>	
<b>СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	143
<b>СЕКЦИЯ №17.</b>	
<b>ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ</b> .....	143
<b>СЕКЦИЯ №18.</b>	
<b>ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА</b> .....	143
<b>СЕКЦИЯ №19.</b>	
<b>УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА</b> .....	143
<b>СЕКЦИЯ №20.</b>	
<b>ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА</b> .....	143
<b>СЕКЦИЯ №21.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ</b> .....	143
<b>СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ</b> <b>БАШКОРТОСТАН И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ</b> <b>(НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА)</b> Чертопятов Д.А. ....	143
<b>ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА</b> <b>ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА</b> Эльшаммари Х.Ф.М. ....	152
<b>СЕКЦИЯ №22.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ</b> .....	157
<b>СЕКЦИЯ №23.</b>	
<b>ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ</b> <b>НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ</b> .....	157
<b>СЕКЦИЯ №24.</b>	
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ</b> .....	157
<b>ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД</b> .....	158

## **СЕКЦИЯ №1.**

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

#### **ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

#### **В КЛАССИЧЕСКИХ ТЕОРИЯХ**

**Попова С.В.**

Военный учебно-научный центр военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»,  
г. Воронеж

Экономический рост можно рассматривать с точки зрения экономических отношений как качественный и количественный процесс, имеющий свое содержание, факторы, показатели, результаты (рост национального богатства, жизненного уровня населения). Как характеристика развития общества он показывает взаимосвязь общественного производства, процессов накопления и потребления. Для разных групп стран основу экономического роста составляют дифференцированные факторы, а поэтому и его характеристики и пути достижения будут различны.

В теории экономического роста на сегодняшний день можно выделить два основных конкурирующих направления, основанных на различных подходах к этой проблеме – «неокейнсианское» и «неоклассическое».

Рассматривая равновесное состояние экономики при полной занятости некейнсианская теория предполагает, на основе работ Р. Харрода, Е. Домара, Э. Хансена, что научно-технический прогресс, техническое совершенствование капитала создают постоянную возможность роста, но в силу периодических обновлений этот рост имеет неуравновешенный, несбалансированный характер.

В качестве недостатка этой теории отметим, что в ней не учитываются такие показатели увеличения занятости, использования достижений НТП,

улучшения организации производства, соотношение цен производственных факторов. Наряду с этим кейнсианская концепция имеет огромное значение для определения стратегии выхода из кризиса. Во-первых, она позволила определить методы общественного воспроизводства на длительный период времени (такие, как норма накопления капитала, капиталоемкость и др.). Во-вторых, она показала особую роль спроса в формировании инвестиций с целью достижения динамического равновесия. В-третьих, доказала, что в увеличении объемов производства и соответственно повышении темпов роста экономики главным инструментом являются инвестиции [4, с. 139-141].

Теория неоклассической школы базируется на изучении развития стабильной экономики, имеющей тенденцию к полной занятости в условиях совершенной конкуренции и равновесных цен. Неоклассики рассматривали экономический рост как категорию двух взаимозаменяемых факторов производства – труда и капитала. Если такие факторы отсутствуют, то динамическое развитие становится нестабильным и в конце концов прерывается при уменьшении нормы накопления. В состоянии устойчивого равновесия, чем выше норма накопления, тем более высокий уровень выпуска и запаса капитала может быть достигнут. Повышение нормы накопления ведет к ускорению экономического роста [5, с. 13].

Согласно неоклассической теории, временное восстановление макроэкономического равновесия осуществляется путём изменения объёмов производства и степени использования производственных мощностей. В связи с этим, свободная конкуренция, основанная на изменении цен, не сможет привести в равновесие условия производства и распределения продукции. Этому может способствовать использование механизма государственного регулирования. Однако, неоклассическая теория, основанная на либерализации экономики, приватизации государственных предприятий, сокращении государственных затрат ограничивается минимальным вмешательством государства в хозяйственную деятельность

решая лишь вопросы кредитно-денежной политики. Представители этой теории считают, что искажение цен в результате государственного вмешательства в экономику не позволяет рационально использовать производственные ресурсы [1, с. 245].

Соответственно становится непредсказуемой реакция потребителей и производителей, что приводит к непропорциональному развитию экономических отношений, диспропорциям в развитии отраслей народного хозяйства и замедлению экономического роста.

Важное место в теории экономического роста занимает марксистская концепция. К. Маркс утверждал, что расширенное воспроизводство, важнейшей категорией которого является экономический рост, может быть обеспечено только посредством производственного накопления, которое представляет собой процесс превращения прибавочной стоимости (прибавочного продукта) в действующие факторы производства. «...Развитие капиталистического производства делает постоянное возрастание вложенного в промышленное предприятие капитала необходимостью, а конкуренция навязывает каждому индивидуальному капиталисту имманентные законы капиталистического способа производства как внешние принудительные законы. Она заставляет его постоянно расширять свой капитал для того, чтобы его сохранить, а расширять свой капитал он может лишь посредством прогрессирующего накопления... Накопление есть завоевание мира общественного богатства» [2, с. 606].

Экономический рост определяется не только размерами накопления, но и его структурой, поэтому при анализе расширенного воспроизводства необходимо учитывать не только накопление в стоимостной форме, но и его натуральную форму, которая предопределяет структуру общественного воспроизводства. Эта структура обеспечивает межотраслевую пропорциональность и позволяет оптимально распределить инвестиции между отдельными сферами экономики, закладывая основу экономического роста.

Весомый вклад в теорию экономического роста внес австрийский и американский экономист Й. Шумпетер [6, с. 145]. В соответствии с его эволюционным подходом вывод экономики из состояния застоя (из простого воспроизводства) зависит от действий предпринимателей, которые благодаря введению новшеств в производство, стремлению сократить издержки, обеспечению сбыта, внедрению новых товаров и т. д., создают для себя временное монопольное положение, гарантирующее прибыль, являющуюся источником интенсификации производства и интенсивного экономического роста.

Эволюционный подход, в отличие от неоклассического направления, в котором увеличение объемов выпускаемой продукции сопровождается только количественным изменением, подчеркивает важность качественного совершенствования процесса воспроизводства. В своей теории Й. Шумпетер, определяет функционирование рыночного механизма как динамическое взаимодействие монополии и конкуренции, основанное на нововведениях. Выдвинув концепцию цикличности как закономерности экономического развития, он приходит к выводу, что движущей силой развития являются инвестиции, которые способствуют внедрению новых технологий в производство. Циклический характер предполагает не только экономический рост, но и спад (кризис). Во время спада происходит разрушение неэффективных, в условиях рыночной экономики, хозяйствующих систем. Восстановление происходит на основе оптимального сочетания развития экономических отношений и производительных сил при учете всех социально-экономических и материально-технических факторов. Таким образом, даже спад представляет собой специфическую форму развития, создающую основу для будущего экономического роста.

Спад производства Й. Шумпетер назвал «созидательным разрушением», восстановительным фактором в процессе которого является конкуренция. Признаком подъема является не только повышенная деловая активность (появление новых предпринимателей), но и появление новых

методов и инструментов хозяйственной деятельности и их применение в различных отраслях или в ряде отраслей. Экономический рост не может происходить сразу во всех отраслях, здесь одни отрасли растут за счет других более сильных. Деятельность одних предпринимателей «выходит за рамки их собственной отрасли, а масса предпринимателей в целом увеличивается в большей степени, чем это было бы в иных условиях, народное хозяйство быстрее и полнее втягивается в процесс реорганизации, составляющий существо периода подъема» [6, с. 336].

В рассмотренных теориях предложены основополагающие подходы к определению потенциальных возможностей обеспечения экономического роста. Большинство экономистов считая экономический рост итоговой характеристикой развития национальной экономики за определенный период, связывают его со скоростью расширения воспроизводственного процесса и способностью народнохозяйственного механизма преобразовывать потенциальные производственные ресурсы в реальные блага, на основе субституционарных и комплиментарных факторов производства. Рассматривая в качестве эндогенной составляющей экономического роста создание новых знаний и новшеств, можно отметить, что они играют решающую роль в экономике, т.к. процесс их генерации происходит непрерывно, то это объясняет саму возможность обеспечения экономического роста.

### **Список литературы**

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. С. 243-251.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн. 1. Процесс производства капитала. М. : Политиздат, 1983. С. 606.
3. Матвеева Т. Ю. Введение в макроэкономику: учеб. пособие. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. С. 202-203

4. Нуреев Р. Теория развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. № 4. С. 137-156.
5. Страгис Ю.П. Неоклассическая теория: критика теоретических концепций // Известия Уральского государственного экономического университета. 2010. № 1 (27). С. 11-16.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [пер. в нем. В.С. Автономова и др., пер. с англ. В.С. Автономова и др.]. М.: Эксмо, 2007. 864 с.

## ОСОБЕННОСТИ РЫНКА МИКРОФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

**Цхададзе Н.В.**

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва

В условиях финансовой глобализации экономики возрастает потребность в поиске более доступных кредитных источников, являющихся, несомненно, одним из главных катализаторов в процессах воспроизводства капитала.

Одним из перспективных направлений повышения доступности финансовых услуг, альтернативным источником кредитных ресурсов и важной составляющей финансово-кредитной системы страны является институт микрофинансирования, который получил в последние годы интенсивное развитие в качестве дополнения традиционным финансовым инструментам.

В современных условиях в большинстве стран, в том числе и в России, рынок микрофинансовых услуг существует как полноценная институциональная структура, выступающая в качестве самостоятельного сектора финансово-кредитной системы государства.

Термин «микрофинансирование» уже давно применяется за рубежом и представляет собой «вид деятельности, связанный с оказанием финансовых услуг на небольшие суммы (по классификации ООН до 300% от показателя ВВП на душу населения) клиентам с низким уровнем дохода, не имеющим доступа к традиционным финансовым услугам, а также субъектам предпринимательства, предполагающий более свободный доступ малых предприятий к источникам финансирования»[1].

Всего несколько лет назад под рынком микрофинансовых услуг понималась особая «методология финансирования, основанная на специфических финансово-кредитных отношениях между финансовыми организациями и малыми формами хозяйствования в условиях территориальной близости и личного контакта, предполагающая аккумуляцию финансовых ресурсов и их упрощенное предоставление на принципах платности, краткосрочности, возвратности, доверия и целевого использования»[1]. Изначально идея микрофинансирования заключалась в предоставлении финансовых услуг наименее обеспеченным категориям населения и бизнеса, находящимся за пределами банковского обслуживания по причине их несоответствия традиционным стандартам финансирования.

Позднее это определение расширилось, и сегодня «микрофинансирование» трактуется как «вид деятельности по предоставлению финансовых услуг населению и субъектам бизнеса, не имеющим доступа к традиционным банковским услугам не только в силу недостаточного дохода, небольшого размера требуемых займов или нехватки залогового обеспечения, но и отсутствия банковской инфраструктуры в местах их проживания и деятельности»[2].

На наш взгляд, трактовка микрофинансирования, только как определенного вида деятельности, является недостаточно полной. Это сегмент финансового рынка, где складывается особый тип отношений между организациями, предоставляющими микрофинансовые услуги,

потребителями этих услуг (гражданами, субъектами малого и среднего бизнеса) и государством.

Для организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги, микрофинансирование – это по сути такой же вид бизнеса, как и для других участников финансового рынка. Поэтому вполне естественно, что главной целью их деятельности должно являться получение прибыли. Однако, если вспомнить те обстоятельства, при которых зарождался и формировался этот сегмент финансового рынка, то следует отметить ряд его специфических особенностей:

- нацеленность на решение социальных задач. Созданный в 1976 г. профессором Мухаммадом Юнусом Grameen Bank, как первый и наиболее успешный проект в области микрофинансирования, имел своей целью оказание поддержки малоимущим слоям населения в одной из наименее развитых стран мира с ярко выраженной социальной дискриминацией;

- включение в систему экономических отношений, складывающихся на рынке микрофинансовых услуг, тех субъектов хозяйствования и граждан, которые в силу определенных объективных причин и обстоятельств не могут являться участниками других сегментов финансового рынка;

- возможность обеспечения баланса между коммерческими и социальными целями организаций, функционирующих на рынке микрофинансовых услуг, при доминирующей роли социальной направленности;

- особая роль государства в реализации социальных функций рынка микрофинансовых услуг при одновременном использовании микрофинансирования в качестве инновационного инструмента реализации основных направлений социальной политики государства.

Рынок микрофинансовых услуг выполняет важные экономические и социальные функции.

К числу экономических функций относятся:

-обеспечение доступности рабочего капитала для начинающих предпринимателей (start up) и стимулирование предпринимательской активности; венчурное финансирование как стартового бизнеса, так и рискованных проектов уже функционирующего;

-содействие ускоренному развитию и повышению финансовой устойчивости малого и среднего бизнеса посредством расширения финансовой возможности для аккумулирования заемных средств в наиболее значимых направлениях хозяйственной деятельности;

-выравнивание диспропорций регионального развития и распределения центров финансовых услуг, содействие в создании развитой финансовой инфраструктуры; расширение ассортимента и качества финансовых услуг;

-декриминализация малого бизнеса путем сокращения доли теневого и ростовщического финансирования начинающих предпринимателей;

-формирование положительной кредитной истории у мелких заемщиков с последующей возможностью получения кредитов в банках.

Социальные функции рынка микрофинансовых услуг включают:

-обеспечение доступности финансовых услуг для представителей малого и среднего бизнеса и малообеспеченных категорий населения;

-снижение уровня безработицы посредством финансирования социально незащищенных категорий населения, желающих открыть свой бизнес, и стимулирование предпринимательской инициативы;

-сокращение бедности и повышение уровня жизни малообеспеченных слоев населения; приобщение более широкого круга населения к рынку финансовых услуг и интеграция социально незащищенных слоев населения в полноценную жизнь; повышение уровня социально-экономической и гражданской активности населения, их финансовой грамотности и культуры;

-создание новых рабочих мест и снижение социальной напряженности в обществе за счет стимулирования предпринимательской инициативы;

-сглаживание различий в потребительских возможностях различных категорий населения и деполяризация общества; декриминализацию

бизнеса, сокращение неформального сектора финансовой системы и повышение прозрачности деятельности заемщиков.

Основополагающими социальными принципами функционирования рынка микрофинансовых услуг являются: а) предоставление возможности для малообеспеченных слоев населения повысить личное благосостояние и получить заем для начала собственного дела; б) предоставление субъектам предпринимательства займа для создания и развития бизнеса; в) расширение спектра, повышение качества и доступности финансовых услуг, предоставляемых населению и представителям малого и среднего бизнеса.

Рынок микрофинансовых услуг формировался на протяжении достаточно длительного времени, а микрофинансирование сегодня – это всемирное явление, охватившее практически все континенты.

Успешность и привлекательность данной модели вдохновили финансистов из многих стран мира, включая США и страны Западной Европы. Продемонстрировав на примере нескольких «пилотных проектов» свою успешность и востребованность, с середины 80-х гг. прошлого века микрофинансирование, как самостоятельное направление, при активном участии международных донорских организаций, начинает активно развиваться и в других странах мира. Одновременно микрофинансирование приобретает все большую популярность и доказывает свою значимость в качестве одного из средств развития мелкого предпринимательства и улучшения материального благосостояния населения планеты. С этого момента микрокредитование превратилось в стратегию экономического развития развивающихся стран и стран с развитой рыночной экономикой. В настоящее время во многих развитых и развивающихся странах, включая Россию, используется успешно зарекомендовавшая себя бизнес-модель, реализуемая в США, Великобритании и странах Восточной Европы, адаптированная под специфические условия финансового рынка конкретной страны.

В 2005 г., который был провозглашен Генеральной Ассамблеей ООН «международным годом микрокредитования», в мире насчитывалось уже более 7 тыс. микрофинансовых организаций, которые обслуживали более 16 млн человек в развивающихся странах и странах третьего мира. Это является свидетельством того, что микрофинансирование начало последовательно занимать свою нишу в общем секторе экономики, приобретая особую значимость в процессе повышения жизненного уровня и благосостояния населения планеты, а построение финансовых систем для начинающего бизнеса и предпринимательства становится одним из приоритетов мирового сообщества. Большую роль в становлении микрофинансирования на этом этапе сыграло формирование новых глобальных инициатив, реализуемых на уровне ООН и других международных институтов, для которых снижение уровня бедности, расширение прав и возможностей людей, сокращение масштабов нищеты за счет создания рабочих мест и повышение доступности финансовых услуг становятся наиболее приоритетными задачами.

Становление рынка микрофинансовых услуг как устойчивого общественного института было экономически обусловлено:

во-первых, нарастающей конкуренцией в секторе финансового обслуживания;

во-вторых, совершенствованием методологии и технологии розничного кредитования;

в-третьих, формированием новых глобальных инициатив и приоритетов на уровне ООН и других международных организаций, позиционирующих снижение уровня бедности и безработицы как одно из важнейших направлений социально-экономической политики любого государства.

Продемонстрировав необычайную эффективность на примере Grameen Bank, микрофинансирование на рубеже XX–XXI вв. во многом изменило сложившиеся стандарты мышления банкиров и финансистов. Им, на первых порах было достаточно нелегко согласиться с возможностью успешного

кредитования малоимущих слоев населения и социальных групп, поскольку эта модель не вписывалась в схему классического подхода к процедурам кредитования. При этом основным фактором в данном случае выступал не столько экономический, сколько социальный и психологический аспекты.

Постепенно, идея микрофинансирования стала приобретать все большую популярность, поскольку стало очевидным, что предоставление небольших по объему финансовых услуг значительному количеству малоимущих клиентов не менее, а даже более предпочтительно в части масштабов и доходности осуществляемой деятельности, чем обслуживание более обеспеченного, но и более узкого клиентского сегмента.

Микрофинансовая революция происходила, прежде всего, на психологическом уровне: за рассеиванием мифа о некредитоспособности наиболее бедных слоев населения начался процесс расширения границ микрофинансового рынка. Однако такая трансформация стала возможной при одновременном наличии нескольких факторов: а) формирования идеологии микрокредитования, дающей убедительный ответ на вопрос, за счет какого дохода малообеспеченные слои населения смогут вернуть как полученные займы, так и проценты за их пользование; б) формирования технологии микрофинансирования, обеспечивающей достаточный уровень рентабельности и масштабов при минимальных рисках и издержках на осуществление микроопераций и других востребованных финансовых услуг; в) наличия успешных примеров микрофинансирования на международном уровне, поскольку, как известно, в финансовом мире отдают предпочтение не словам, а делам и результатам. Расширяя границы своего представительства, микрофинансирование приобретает черты самостоятельного и эффективного инструмента, обеспечивающего выход экономики стран на новый уровень и позволяющего сгладить социальные диспропорции в обществе.

Определение социальных групп, испытывающих потребность в микрофинансовых услугах, осуществляется каждой страной самостоятельно,

при этом, в зависимости от уровня социально-экономического развития конкретной страны, общепринятой является следующая классификация роли микрофинансовых процессов: «бедные» — растущие/трансформирующиеся — богатые»[2]. Первая группа стран, рассматривает микрофинансирование как эффективный способ борьбы с крайней бедностью и нищетой за счет обеспечения и поддержки самозанятости населения; во второй группе, куда относятся Россия и другие страны BRICS, микрофинансирование рассматривается в качестве одного из перспективных финансовых инструментов поддержки малого бизнеса и формирования среднего класса. В последней группе стран микрофинансирование является, в первую очередь, эффективным методом решения таких социальных задач, как: снижение уровня безработицы, обеспечение безболезненной интеграции в общество мигрантов и переселенцев, оказание помощи социально неустроенным категориям населения посредством создания благоприятных условий для реализации их творческого и предпринимательского потенциала.

В зависимости от уровня социально-экономического развития задачи программ микрофинансирования в каждой конкретной стране модифицируются и имеют свои отличительные особенности и признаки. В частности, в наиболее бедных странах Латинской Америки, Африки и Азии микрофинансирование, в первую очередь, направлено на снижение уровня бедности; в индустриально более развитых странах — на обеспечение самозанятости и поддержку предпринимательской среды, не имеющей доступа к традиционному банковскому кредитованию. В наиболее экономически развитых странах культивирование микрофинансирования не является острой проблемой, здесь оно выступает, как правило, в качестве сегмента финансового рынка, дополняющего классическую систему кредитования, создающего альтернативное пространство и стимулирующего развитие малого предпринимательства. В развитых странах

микрофинансирование в настоящее время широко используется для решения как социальных проблем, так и проблем экономического развития.

Несмотря на то, что мировая история современного микрофинансирования насчитывает уже более четырех десятилетий, а масштабы индустрии измеряются сотнями миллионов клиентов, в России данный сегмент финансового рынка только вступил в период своего интенсивного развития.

Микрофинансирование в России возникло в конце XIX в. и ознаменовалось появлением первых ссудо-сберегательных обществ. В 1885 г. был создан новый тип кредитных учреждений — кредитные товарищества, отличие которых от ссудо-сберегательных обществ состояло в том, что их основной капитал формировался из ссуд Государственного банка. К началу XX в. кооперативное движение в России насчитывало более 16 тыс. сообществ с общим числом клиентов свыше 10 млн. Однако общества взаимного кредита и другие кооперативные организации прекратили свою деятельность в начале 30-х гг., а их функции были переданы Государственному банку. Дальнейшее развитие микрофинансовый сектор получил благодаря возрождению кредитных кооперативов (кредитных союзов) уже в начале 90-х гг. прошлого века.

В современной истории развития микрофинансирования в России условно можно выделить несколько этапов.

1. С 1990 по 1994 г. в России наблюдалось доминирование неформальной системы микрофинансирования, в том числе неформальных обществ взаимного страхования среди отдельных групп предпринимателей при практически полном отсутствии формальных институтов. В это же время начала зарождаться система кредитных кооперативов; происходило изучение концептуальных основ микрофинансирования, заключающееся в освоении зарубежного опыта в рамках международных программ и проектов по поддержке малого предпринимательства. Нормативно-правовое поле,

регламентирующее деятельность самостоятельных небанковских микрофинансовых институтов, на тот период отсутствовало.

2. С 1994 по 1998 г. — «пилотный» этап первых опытов микрофинансирования, заключающийся в практическом освоении микрофинансовой деятельности самостоятельными небанковскими институтами, в том числе за счет реализации международных программ (USAID, TACIS, ЕБРР, Общество международного развития «Дежарден»), при стабильно невысоких объемах микрофинансовых услуг. Несмотря на наличие спроса на финансовые услуги, период с начала реализации первых программ микрофинансирования с участием международных организаций до августовского кризиса 1998 г. в целом можно охарактеризовать как этап стабильного, но незначительного роста микрофинансового рынка. В равной степени это относилось и к различным типам микрофинансовых учреждений, представленным в России. На данном этапе созданные небанковские микрофинансовые организации только нарабатывали опыт осуществления микрофинансовой деятельности, разрабатывали продукты и услуги, востребованные рынком.

3. С 1998 по 2010 г. — этап стабильного, относительно высокого роста объемов рынка микрофинансовых услуг, а также числа участников рынка; проявления интереса у отдельных банков к рынку микрофинансирования и активного развития кредитной кооперации. В 1998 г. начали осуществляться первые программы финансирования микробизнеса, получившие официальное название микрофинансовых, которые были привнесены в Россию международными технологиями. В 2003 г. появились самые молодые участники микрофинансового рынка — коммерческие микрофинансовые организации (МФО). Это период официального признания микрофинансирования в качестве одной из составляющей финансово-кредитной системы, который ознаменовался включением микрофинансирования в федеральную программу в качестве важнейшего инструмента поддержки малого предпринимательства; разработкой

государственными фондами собственных микрофинансовых программ поддержки малого предпринимательства и донорских программ. На федеральном уровне была сформирована базовая инфраструктура микрофинансирования — Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российский микрофинансовый центр (РМЦ), миссия которых заключалась в объединении усилий всех участников финансового рынка с целью формирования концепции комплексного развития микрофинансирования в России. На сегодняшний день НАУМИР, в состав которого входит 10 организаций, является единой дискуссионной и договорной площадкой для представителей всех сегментов финансово-кредитного рынка, инвесторов, деловых ассоциаций, представителей общественности и органов государственной власти. Во многих регионах были организованы региональные ассоциации кредитных кооперативов и прочие организации, осуществляющие микрофинансовую деятельность. На 1 января 2010 г. в России насчитывалось порядка 450 небанковских микрофинансовых организаций, из числа которых к крупным участникам микрофинансового рынка относилось не более 10[3]. В это же время происходит завершение формирования нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность микрофинансовых институтов.

4. Период с 2010 по 2014 г. — этап институционального оформления микрофинансового рынка. Знаковое событие на российском финансовом рынке произошло летом 2010 г., которое ознаменовалось принятием Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»[4], нормативные положения которого были направлены в первую очередь на формирование системы правового регулирования микрофинансовой деятельности. С принятием Закона в России начинает формироваться новый институт микрофинансовых организаций, получивших официальный статус и признание в нормативно-правовом пространстве. Одной из важнейших законодательных инициатив этого периода явилась консолидация с сентября 2013 г. Банком России

полномочий надзора и регулирования микрофинансового рынка, в рамках которого в марте 2014 г. было создано Главное управление микрофинансовых рынков, представленное двумя блоками: надзора и регулирования. Перейдя под контроль регулятора, микрофинансовые организации стали полноправными и самостоятельными участниками финансовой системы страны. Происходит интенсивное информационное освещение микрофинансовой деятельности, тиражирование и использование передового опыта, активное распространение концепции самокупаемости микрофинансовых институтов. Начинает формироваться инфраструктура микрофинансового сектора, проводятся исследования перспектив взаимодействия с другими участниками финансово-кредитного рынка в рамках реализации совместных микрофинансовых программ, которые широко освещаются в средствах массовой информации. Изменения, произошедшие в законодательной сфере, безусловно, позволили достигнуть определенного прогресса в обеспечении устойчивого и долгосрочного развития рынка, закрепили правоотношения между его участниками, сделали рынок более привлекательным для притока частных и институциональных инвесторов, придали более динамичные темпы его развитию. Закон о микрофинансовой деятельности явился на тот период первым, официально декларированным документом, регламентирующим деятельность микрофинансовых организаций и правоотношения на рынке микрофинансовых услуг, ввиду чего, не все его положения были в достаточной степени разработаны, а возможности их практической реализации в определенной степени сдерживали дальнейшее эффективное развитие рынка.

5. Этап с 2014 г. по настоящее время характеризуется активными процессами по дальнейшей институционализации микрофинансового рынка, сопровождающийся введением новых законодательных инициатив и ужесточением требований регулятора к микрофинансовой деятельности.

Масштабы микрофинансового рынка, динамичный рост объемов рынка и числа его участников обуславливают необходимость дальнейшего совершенствования инструментов правового регулирования и методов финансового надзора микрофинансовой деятельности. Данная деятельность в настоящее время подвергается серьезной трансформации по причине масштабных изменений в области правового регулирования и реализации на государственном уровне целого ряда законодательных инициатив, направленных на формирование дееспособной нормативной базы, регулирующей правоотношения субъектов микрофинансирования, а также отношения с другими участниками финансового рынка и потребителями финансовых услуг. В значительной степени этому способствует вступление в силу Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», нормоустанавливающие требования которого впервые в равной степени распространяются на деятельность как банковских, так и микрофинансовых организаций. Основного эффекта регулятор и участники рынка ожидают от реализации основных требований обновленного в конце декабря 2015 г. Закона о микрофинансовой деятельности. Предполагается, что ограничения, вводимые Законом, станут вызовом для 30–50% всех микрофинансовых компаний, а реализация его основных положений и требований позволит повысить эффективность действующих МФО, максимально очистить рынок от его недобросовестных участников, сделав его «прозрачным, полезным и безопасным»[5].

Обобщая изложенное выше, следует отметить, что принятые в последние годы законы о микрофинансовых организациях и кредитных кооперативах, новые законодательные инициативы, реализуемые на государственном уровне, создают объективные предпосылки для развития новых секторов финансовой системы. Высокая потребность в финансовых ресурсах со стороны начинающих предпринимателей и широких слоев населения формирует общественный спрос, удовлетворить который с должным уровнем качества может только сильная и устойчивая финансовая

индустрия, неотъемлемой частью которой является рынок микрофинансирования, обеспечивающий реальную конкурентную альтернативу монополизму банков над кредитным рынком.

### Список литературы

1. Ведев А., Данилов А., Масленников Н., Моисеев С. Структурная модернизация финансовой системы России. М.: Институт современного развития, 2010. - С. 26.
2. Мамута М. Микрофинансирование: вчера, сегодня ... завтра? // Микроfinance, 2009.-№4.  
[URL: http://www.marketing.spb.ru/mr/services/microfinance.html](http://www.marketing.spb.ru/mr/services/microfinance.html).
3. Мамута М. Микрофинансирование: новые возможности для начинающих предпринимателей. Интервью // Арсенал предпринимателя.- 2010. Октябрь.
4. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
5. Мамута М. Как занять до получки и не попасть в кредитную кабалу. 18.01.2016 – URL: <http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=8590232>.
6. 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
7. Феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней (коллективная монография: Цхададзе Н.В., Альпидовская, Сидоров В.А., Ядгаров Я.С., Чапля В.В. и др.- Краснодар, 2016. – 497 с. ISBN 978-5-9952-0017-8.

8. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: Монография/Н.В.Цхададзе. - М.: Русайнс, 2015.- 168 с.

## **СЕКЦИЯ №2.**

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

#### **ИНФОРМАЦИОННЫЕ АГЕНТСТВА В РОССИЙСКОЙ МЕДИАСРЕДЕ**

**Бирюков В.А.**

Московский государственный университет печати  
имени Ивана Федорова

Информационные агентства являются центральным звеном российской медиасистемы, определяя ее повестку дня. Создаваемый информационными агентствами контент является предметом прямого доступа для широкой аудитории. Агентства первыми реагируют на любые изменения медиасреды, будь то колебания политического климата, технологические новации, конъюнктура рынка или предпочтения потребителей информации. Поэтому именно функционирование информационных агентств может служить своеобразным индикатором состояния российской медиасистемы.

Информационные агентства – специализированные медиаорганизации, основная функция которых – создание, сбор, обработка и распространение новой оперативной информации: политической, экономической, социальной, культурной [1]. Агентства являются средствами массовой информации (СМИ). Однако это СМИ особого рода: их информационная продукция не используется напрямую для широкого информирования.

Потребители агентской информации – другие СМИ (редакции газет, журналов, телевидения, радиовещания), которые получают ее для последующего распространения или в виде «сырья» для производства других

текстов СМИ [2]. Другая группа потребителей – различные бизнес-структуры – получает информацию агентств для принятия коммерческих решений. Получателями (подписчиками) информации агентств могут быть властные органы и общественные организации, а также частные лица, которые хотят регулярно иметь новую информацию в интересующей их области. Информационные агентства производят преимущественно новости – новые, неизвестные ранее сообщения о событиях и мнениях. Вся деятельность агентств ориентирована на поиск и передачу новой информации. Новости поступают к потребителям в составе информационных продуктов.

Информационные продукты – массовые информационные потоки особого рода, которые агентства распространяют по своим каналам.

Продукты различаются по [3]:

- тематике: общеностные и специальные – политическая лента, экономическая, спортивная, международная и т.д.;
- объему, который измеряется количеством сообщений или страниц;
- периодичности: непрерывно поступающие сообщения, количество выпусков в день, неделю, месяц;
- способу передачи: по электронным телекоммуникационным каналам, спутниковой связи, электронным сетям, а также по телеграфу, телефону, почтой, курьерской связью;
- форме: в электронном или печатном виде – ленты, бюллетени, вестники, готовые для эфира сообщения, графические и фото-изображения, мультимедийная продукция, мобильный контент и др.;
- стилю и направленности: обращены к различным конкретным группам потребителей – общенациональным и региональным СМИ, электронной прессе, органам власти, учреждениям, коммерческим организациям и т.д.

Количество и характер информационных продуктов любого агентства не являются постоянными величинами. Они регулярно меняются в

зависимости от запросов потребителя. Информационный продукт агентства новостей определяется как периодически обновляемый поток фактологической информации, отобранной по определенным критериям, четко структурированный в соответствии с потребностями получателя и передаваемый по каналам связи. Потоки состоят из отдельных сообщений – минимальных смысловых единиц, т.е. собственно журналистских текстов. Так же как и другие оперативные тексты, сообщения агентств создаются журналистами и содержат все признаки текстов журналистики, однако в силу функциональной специфики агентств имеют ряд особенностей: собственно агентских, отличающих их от газетно-журнальных и электронных; жанровых, определяемых характером информационного продукта (новости, комментарии, обзоры, интервью, репортажи и др.); а также имиджевых, которые складываются в практике самих агентств и создают его творческое лицо. В целом тексты агентских сообщений отличаются повышенной информативностью и четкостью изложения, точностью, жесткостью структуры, непреложностью следования редакционным стандартам.

Главный агентский жанр – новости, из потока которых и создается текущая хроника, основной продукт любого агентства. Новость – это сообщение о чем-либо неизвестном ранее и имеющем значение для аудитории; иногда новость обозначают как существенное изменение в состоянии объекта. В любом случае новость всегда сообщает о том, что, когда и где произошло. Это правило «трех W» (what, when, where) остается непреложным с момента своего рождения и по сей день для всех [3]. Не менее популярна формула «5W+1H», дающая более полное представление о содержании новости.

Суть стандартов заключалась в предельно кратком, четком, жестко структурированном, не допускающем двусмысленности и оценочности изложении фактов. В практику отечественной журналистики его ввело агентство «Интерфакс», и сейчас в той или иной мере его принято считать

общеупотребительным – большинство новостей имеет схожую внутреннюю структуру.

Новость открывает слаглайн («ключи») – комбинация из нескольких ключевых слов, наиболее точно характеризующих ситуацию, это своего рода идентификатор новости; затем следует хедлайн, или заголовок, – короткое простое предложение, сообщающее, о чем пойдет речь; следующая часть сообщения, самая главная, – лид, состоящий из нескольких строк и начинающийся дейтлайном, где содержатся сведения о том, где и когда произошло событие и кто о нем сообщает [1, 3]. Собственно, лид содержит информацию о сути произошедшего и всегда – указание на источник сообщения. Далее могут следовать подробности, располагаемые по мере их значимости, а также в ряде случаев – контекст новости, комментариев, цитата. Завершается новостное сообщение бэкграундом, т.е. справочно-исторической информацией, позволяющей читателю оценить событие в ряду других. В агентствах, как и в редакциях, действует принцип «ножниц»: новость при необходимости сокращают с конца, и это можно делать вплоть до самого хедлайна – суть происшедшего останется понятной.

При современном скоростном режиме передачи информации нередко важные новости передаются не в виде законченного сообщения, а в развитии, частями – по мере поступления новой информации [3]. Первое сообщение – «молния» – поступает на ленты агентств, а значит, и в выпуски новостей практически сразу после происшествия. Это всего несколько слов, и они сообщают самое важное. Через несколько минут появляется «срочное сообщение» – фактически слаглайн, хедлайн и лид. Далее, по мере появления подробностей, следуют «расширенные версии» – уточнения, иногда корректировки или отмена уже поступившей информации. Все эти сообщения оказываются на ленте в порядке уточнения информации; важные темы в конце дня повторяются в виде «обобщения», т.е. правильно выстроенной и осмысленной версии события по закону «перевернутой пирамиды» – суть и подробности в порядке убывания значимости.

Несмотря на общность подхода к построению новости, у каждого агентства есть собственные требования к текстам – кто-то, например, считает недопустимым открывать заголовок цифрой, в то время как в другом агентстве «знаковая» цифра в заголовке только приветствуется; детали могут излагаться в строгом или произвольном порядке и т.д. – однако схематизм изложения присутствует везде: это облегчает как работу корреспондента над сообщением, так и восприятие текста адресатом.

Информационные продукты агентств разнообразны; в них используются и другие известные в журналистике жанры: комментарий, обзор, интервью, репортаж, политический портрет, а также индексы новостей, новости коммерческих организаций, обзоры рынков, диспозиции (в экономических выпусках). Новые разновидности жанров появляются в связи с использованием различных медиаплатформ в производстве мультимедийных продуктов. Развитие мобильной журналистики также обусловило некоторые жанровые модификации.

### **Список литературы**

1. Интернет-СМИ: Теория и практика: учебное пособие для студентов вузов / под редакцией М.М. Лукиной. – М.: Аспект Пресс, 2010. – 348 с.
2. В.А. Бирюков. Особенности производственной цепочки создания новости мультимедийными конвергентными СМИ // Сборник научных трудов по итогам II Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом», г. Новосибирск, 10 февраля 2015 г. (сборник со статьями). – Нижний Новгород: Инновационный центр развития образования и науки. – 2015. – С. 62 – 64.
3. Средства массовой информации России: учебное пособие для студентов вузов / М. И. Алексеева, Л. Д. Болотова, Е. Л. Вартанова и др.; под редакцией Я. Н. Засурского. – М.: Аспект Пресс, 2011. – 391 с.

# ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ И ИСТОЧНИКИ МОТИВАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ГОССЕКТОРА ИЗРАИЛЯ

**Давидов П. Г.**

Открытый Университет Израиля, г. Иерусалим, Израиль

Проблемам стимулирования и оплаты труда посвятили свои научные работы такие известные ученые прошлого и современности, как М. Армстронг, Ф. Герцберг, Р. Дафт, Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, М. Мескон и другие, однако, проблема современных мотивационных процессов, особенностей формирования форм, методов и техники стимулирования труда, основанных на гендерных аспектах, остается малоисследованной.

Большинство исследователей предполагают, что традиционные гендерные установки ограничивают развитие личности, чем приводят к социальному неравенству, в то время как большая часть общества считает мужские и женские роли, основанные на биологических различиях, традиционно взаимодополняющими [2, с.104]. К примеру, в американских правовых фирмах, 92 процента всех руководящих партнеров – мужчины; мужчины занимают 85 процентов мест на руководящих должностях, управляют политикой фирм, и они являются держателями 84 процентов всего акционерного капитала корпораций [6, с.134]. Кроме того, исследования показали женщинам как правило платят меньше чем мужчинам на сопоставимых рабочих местах и женщины, за одинаковую работу, ожидают плату меньше нежели мужчины. Конечно, стереотипы работодателей о женщинах (например, убеждение, что женщины менее привержены организации, или что "женская работа" является менее ценной), также могут внести свой вклад в отрывы в оплате труда [8, с.221]. В Израиле в 2014 году средний доходом наемного работника женщины был на 31.9% меньше чем у мужчины. Также в исследованиях отмечается, что 60 процентов задира на рабочем месте – мужчины и 40 процентов – женщины. [8, с.12]. В Израиле

доля женщин, пострадавших в результате сексуальных домогательств на работе была выше, чем у мужчин.

**Таблица 1** - Иерархия ценностей трудовой деятельности у женщин и мужчин

Ценности труда	Мужчины				Женщины			
	Место в иерархии				Место в иерархии			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Заработок	+				+			
Социальный статус		+					+	
Возможность общения			+			+		
Возможность самореализации				+				+

Источник: авторская разработка на основе [1,7]

По мнению исследователей [3,4,9] основными ценностями трудовой деятельности у женщин являются:

- возможность повышать свой профессиональный уровень на систематической основе;
- необходимость расширения знаний по правовым вопросам [3];
- потребность тренингов для развития психологических знаний и лидерских качеств;
- приобретение необходимых умений и навыков социально-эмоционального межличностного общения [4];
- введение гибких графиков работы и мужчин и женщин для сочетания профессиональных и семейных, родительских обязанностей.

Целью настоящего исследования является изучение мотивации персонала государственных учреждений в гендерном аспекте.

Объект исследования: персонал государственных учреждений Израиля.

Основная гипотеза исследования: гендерный аспект оказывает влияние на преобладающий источник мотивации.

Основная выборка исследования: персонал государственных учреждений и частных фирм, занятых в различных сферах профессиональной деятельности: образование, культура, государственная служба, связь, муниципальные службы, сфера бытовых услуг и др.

В исследовании приняли участие 765 человек в возрасте от 18 до 65 лет, проживающих в г. Иерусалиме и его окрестностях. Из них:

– персонал государственных учреждений - человек ( - мужчины и 54.4% - женщины).

– персонал частных фирм - человек (50.5% - мужчины и 49.5% - женщины).

Чтобы удостовериться в том, что средний возраст мужчин статистически значимо не отличается от среднего возраста женщин, был выполнен t-тест Стьюдента для независимых выборок. Полученные данные показывают, что на самом деле нет никакой разницы в среднем возрасте между двумя гендерными группами [ $t(762)=-1.6$ ,  $p = n.s.$  - средний возраст мужчин составил 41,47 (SD = 11,78), а средний возраст женщин составил 42,83 (SD = 11,63).

С целью изучения ведущей мотивации в деятельности государственных служащих использовался "Опросник мотивационных источников" Дж. Барбуто и Р. Сколла [5], с помощью которого определялся преобладающий вид мотивации. Для анализа респондентам предлагался перечень из 30 возможных утверждений, которые было необходимо оценить с точки зрения актуальности по шкале от -3 балла (крайне неверно) до +3 баллов (очень верно). В бланке ответов, где ответы сгруппированы по типам мотивации, необходимо подсчитать сумму баллов по каждому из 5 типов. Результат может быть как положительный, так и отрицательный. В результате получается информация характеризующая преобладание одного или нескольких источников мотивации из 5 возможных:

- процессуальная мотивация (идущая изнутри) - если человек мотивируется к выполнению той или иной работы или тому или иному поведению только ради удовольствия, которое он получает от этой работы или от этого поведения, тогда речь идет о мотивации, проистекающей из процесса (направленность на процесс);
- инструментальная - инструментальные награды мотивируют индивидуумов, когда они чувствуют, что их поведение будет вести к определенным внешним осязаемым результатам, таким как оплата, продвижение по службе, премии и т.д.( направленность на материальное вознаграждение);
- внешняя самоконцепция - мотивация этого рода проистекает из внешних источников: индивидуум ориентирован прежде всего на других, ища у них подтверждения своих черт, компетентности и ценностей (направленность на одобрение другими);
- внутренняя самоконцепция - такая мотивация имеет внутренние основания. Он сам устанавливает внутренние стандарты черт, компетентности и ценностей, которые становятся основанием для идеала "Я" (направленность на самореализацию);
- интернализация цели - поведение мотивируется интернализацией цели (направленная на согласованность целей работника с целью учреждения).

Чтобы проверить гипотезу о влиянии гендерного аспекта на преобладающий источник мотивации были проведены t-тесты Стьюдента для независимых выборок (число степеней свободы - 420).

Результаты представлены в таблице 2.

**Таблица 2** - Сравнение источников мотивации в гендерном аспекте

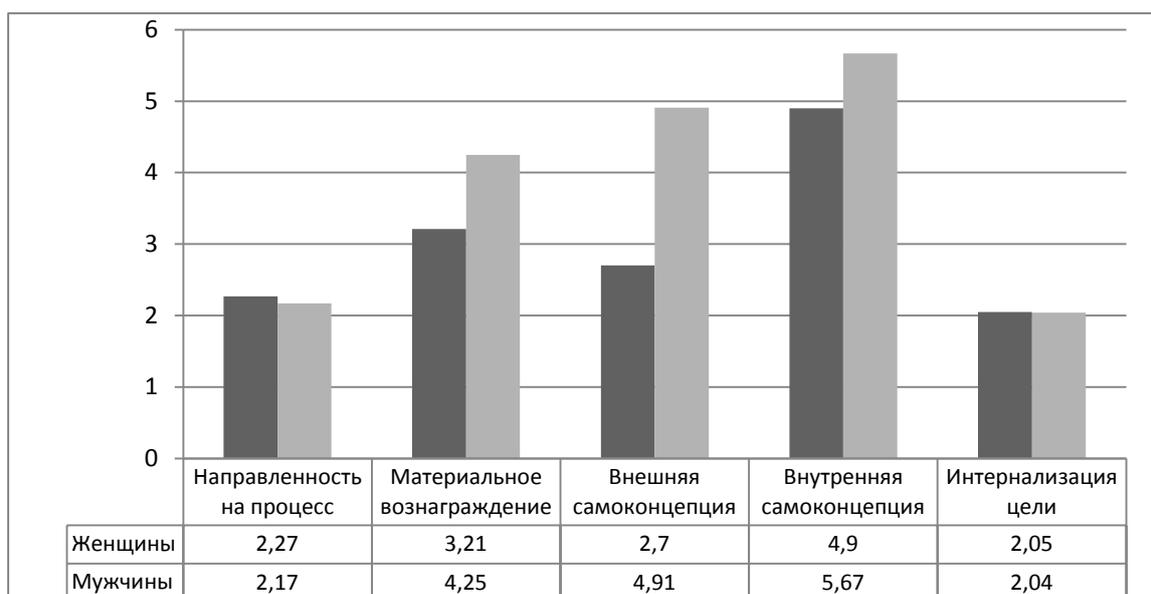
Источник мотивации			t-value	p-value	Размер эффекта Козна
	Мужчины	Женщины			
Направленность на процесс	2.17 (4.87)	2.27 (5.12)	-.192	.848	-----
Материальное вознаграждение	4.25 (4.19)	3.21 (4.98)	2.14	.033	

Внешняя самоконцепция	4.91 (5.45)	2.70 (5.61)	4.09	.000	
Внутренняя самоконцепция	5.67 (5.29)	4.9 (5.39)	1.48	.140	-----
Интернализация цели	2.04 (5.14)	2.05 (5.32)	-.03	.977	-----

\* - различия значимы на уровне статистической тенденции

Источник: авторская разработка

Как показано в таблице 2, в 2 из 5 источников мотивации существуют статистически значимые различия между мужчинами и женщинами. Установлено, что источник "материальное вознаграждение" (инструментальная мотивация) в среднем статистически значимо сильнее у мужчин чем у женщин с низким размером эффекта. В дополнение к этому установлено, что источник "внешняя самоконцепция" (направленность на одобрение другими) в среднем статистически значимо сильнее у мужчин чем у женщин со средним размером эффекта.



**Рис. 1** - Сравнение источников мотивации в гендерном аспекте

Источник: авторская разработка

### Список литературы

1. Армстронг, Майкл. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ.] / Майкл Армстронг. – СПб: Питер, 2012. – 846 с.

2. Берн Шон Меган Гендерная психология: законы муж. и жен. поведения: [учеб. по соц. психологии пола и гендера : пер. с англ.] / Шон Берн. – СПб: Прайм-Еврознак, 2007. – 318.
3. Ву, Ван-Ю, Лин, Чинхо, Ли, Ли-Йо Личностные особенности, методы принятия решений и стили руководства женщин-менеджеров: сравнительное исследование американских, тайваньских и японских менеджеров-женщин // Сравнительный менеджмент. Хрестоматия / под ред. Филонович С.Р., Аленина К.А. – Пермь: ПФ ГУ-ВШЭ, 2006, С.166-176.
4. Декон Л. Психология. Как понять себя и других людей / Луиза Декон. пер.сангл. – М. Претекс, 2015. – 304 с.
5. Barbuto J.E., Scholl R.W. Motivation Sources Inventory: Development and Validation of New Scales to Measure an Integrative Taxonomy of Motivation. - Psychological Reports, 1998, p. 1011 - 1022.
6. Griffin R.W. Organizational Behavior: Managing People and Organizations Cengage Learning, Eleventh Edition/ Ricky W. Griffin, Gregory Moorhead. – South-Western, Cengage Learning, 2014. – 624 p.
7. Mayers David G. Psychology, Hope College Holland, Michigan. – Printed in the United States of America. 2010. – 910 p.
8. Organizational behavior / Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge. – Prentice Hall – 2013 – 720 p.
9. Psychology of women: A handbook of issues and theories / Florence L. Denmark and Michele A. Paludi. – Westport, Connecticut London. 2010. – 807 p.

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИННОВАЦИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Космарова Н.А., Хомутовская Н.В.**

Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г. Симферополь

В условиях ускорения процессов глобализации мирового хозяйства повышение конкурентоспособности национальной экономики становится необходимым условием для сохранения лидирующих позиций на мировом рынке. Основным движущим фактором является развитие инновационной деятельности, в основе которой лежит создание новых технологий, новой продукции, методов и методики разработки более совершенной научно-технической базы. Эффективное формирование инновационной политики страны способствует повышению показателей результативности во многих сферах внедрения инновационных продуктов и технологий, рациональному использованию имеющихся ресурсов, расширению сегмента высокотехнологичной продукции на мировом рынке.

Лидирующие позиции в 2015 г. в рейтинге по разработкам инноваций согласно ГИИ занимают: Швейцария – 68,3 %, Великобритания – 62,4 %, Швеция – 62,4 %, Нидерланды – 61,6 % и США – 60,1 %. Россия среди исследуемых стран в рейтинге по инновационному развитию занимает 48-е место (39,3%) [1]. Согласно исследованиям Bloomberg по инновационному индексу Россия занимает 12-е место среди 50-ти исследуемых стран с показателем 78,85 % [2].

В период с период 2010 г. по 2013 г. наблюдается положительная тенденция показателей объема инновационных товаров, работ и услуг в добывающих, обрабатывающих производствах в России. Рост за данный период составил 16,39 % (Рис. 1). В 2014 г. доля инновационных товаров снизилась на 0,3 % в сравнении с предыдущим годом. В развитии связи,

деятельности, связанной с использованием вычислительной техники и информационных технологий доля инновационных товаров, работ и услуг имеет тенденцию к изменениям. С 2010 г. по 2011 г. рост составил 3,61 %, а в 2012 г. наблюдалось снижение – на 5,61 %. В 2014 г. по сравнению с предыдущим годом наблюдается уменьшение доли инновационных товаров в сфере информационных технологий до 2,5 %.



Рис. 1. Доля инновационных товаров, работ и услуг в России, %

Источник: составлено автором по материалам [3]

С 2010 г. по 2011 г. в России наблюдался рост количества организаций, занимающихся инновациями (на 1,8 %), а с 2012 г. по 2014 г. – снижение удельного веса организаций на 1,1 %. В период с 2010 г. по 2014 г. удельный вес организаций, осуществляющих инновации в России, снизился на 2,7 % (Рис. 2).

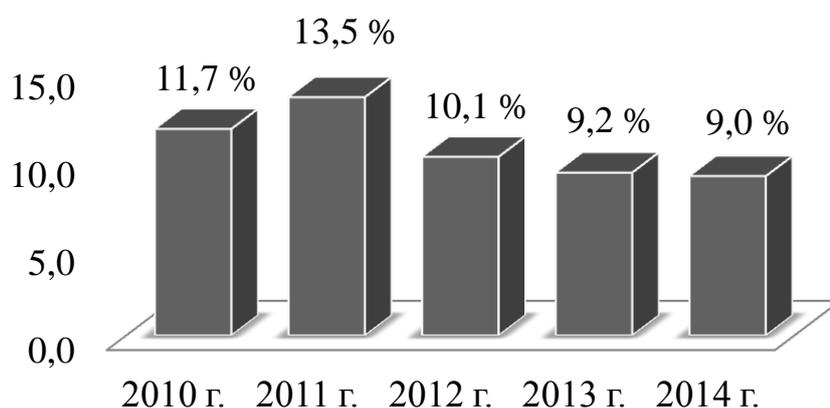


Рис. 2. Удельный вес организаций, осуществляющих инновации, в России, %

Источник: составлено автором по материалам [4]

Формирование и регулирование инновационных процессов в государстве происходит на основе создания рынка инноваций, который включает в себя такие составляющие, как: инновационные предложения, разработка проектов, поддержка научных идей, колебания конъюнктуры, коммерциализация инновационной структуры [5].

По видам инноваций в 2011 г. наибольший удельный вес организаций приходится на экологические инновации с долей 5,7 %, но в период с 2012 по 2014 гг. наблюдалось снижение доли на 4,1 % (Табл.1). Снижение на 0,5 % удельного веса организаций, занимающихся инновациями, характерно для организационных и маркетинговых инноваций. За анализируемый период рост разработок характерен для технологических инноваций – на 1,3 %.

Таблица 1

Удельный вес организаций, осуществляющих инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %

Виды инноваций	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Организационные инновации	3,2	3,3	3,0	2,9	2,8
Экологические инновации	4,7	5,7	2,7	1,5	1,6
Технологические инновации	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9
Маркетинговые инновации	2,2	2,3	1,9	1,9	1,7

Источник: составлено автором по материалам [4]

Наибольшее количество объектов интеллектуальной собственности в России в 2015 г. используется в сфере изобретений – 14181 ед., наименьшее – в разработке топологии интегральных схем – 135 ед. (Рис. 3).

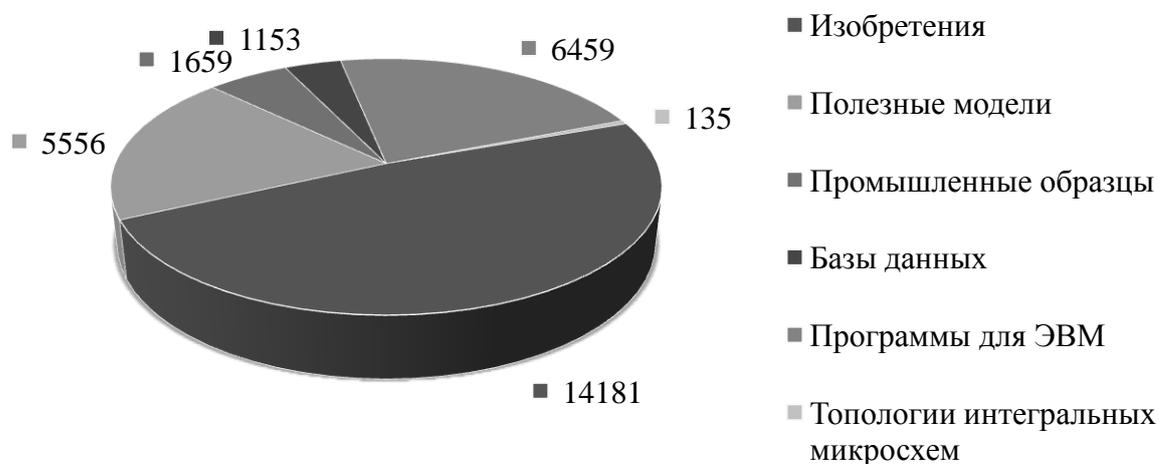


Рис. 3. Использование объектов интеллектуальной собственности в 2015 г., ед.

Источник: составлено автором по материалам [4]

В 2015 г. по сравнению с предыдущим годом наблюдалось увеличение использования объектов интеллектуальной собственности в сфере изобретений на 8,68 %, для разработки баз данных – на 36,45 %. Уменьшение использования характерно для разработки промышленных образцов на 0,54 % и топологии интегральных схем – на 16,67 % [4].

Особенности рынка инноваций заключаются в том, что он имеет большую неопределенность, поскольку попадает под влияние научно-технического потенциала, торгово-политических условий и реализации инноваций; стоимость инноваций определяется спросом на инновационные продукты и потребительской ценой; наличие необходимого опыта и информации; возможность реализации целого комплекса инновационных технологий научно-технического уровня.

В период с 2011 г. по 2015 г. в России по всем округам наблюдается рост используемых передовых технологий. В целом по стране рост составил 13,76 % или 170632 ед. В 2015 г. наибольшее количество используемых передовых технологий приходится на Центральный (69588 ед.) и Приволжский

федеральные округа (64,064 ед.). Для Северо-Кавказского и Крымского федеральных округов характерно наименьшее использование передовых технологий. В 2013-2014 гг. для Северо-Кавказского округа данные отсутствуют (Табл. 2).

*Таблица 2*

Используемые передовые технологии по субъектам Российской Федерации,  
ед.

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	191650	191372	193830	204546	218018
Центральный федеральный округ	63078	62796	60829	65591	69588
Северо-Западный федеральный округ	17894	17473	18313	19478	20081
Южный федеральный округ	7522	7848	8290	9580	10667
Северо-Кавказский федеральный округ	2012	1852	-	-	2338
Приволжский федеральный округ	55822	54976	57076	59643	64064
Уральский федеральный округ	23648	24720	23746	22832	24161
Сибирский федеральный округ	15079	15897	16643	18063	19591
Дальневосточный федеральный округ	6595	5810	6801	6956	7345
Крымский федеральный округ	-	-	-	169	183

Источник: составлено автором по материалам [4]

В 2015 г. зафиксировано уменьшение разработок передовых производственных технологий на 11 ед. или 0,78 % по сравнению с предыдущим годом. В целом с 2011 г. по 2013 г. наблюдалась тенденция к росту. Рост разработок передовых технологий составил 291 ед. или 25,57 % (Рис.4).

С 2014 г. количество разработок производственных передовых технологий идет на спад в связи с существующими проблемами в развитии инновационной деятельности, а также под влиянием внешних факторов.

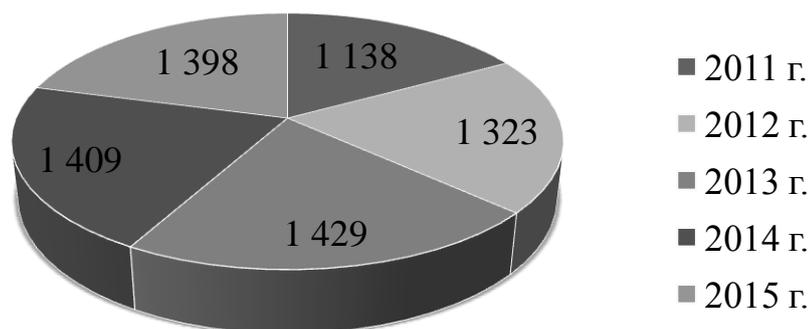


Рис. 4. Разработанные передовые производственные технологии в России, ед.

Источник: составлено автором по материалам [4]

Решение этих проблем является основной задачей, которая стоит перед правительством страны. К главным аспектам, которые способны повысить развитие инновационной деятельности, а также конкурентоспособность на мировом рынке среди стран, можно отнести применение зарубежного опыта по развитию инноваций; привлечение дополнительных инвестиций в развитие приоритетных сфер производства; переквалификация и обучение специалистов; создание и развитие благоприятной обстановки для стимулирования производства инноваций; применение новых технологий, методик по развитию инновационной деятельности.

Для эффективного развития инновационной деятельности в России необходимо наличие государственной поддержки по разработке инновационных продуктов с высокой конкурентоспособностью. Отсутствие в стране федерального проекта по инновационному развитию оказывает существенное влияние и затрудняет разработку и внедрение инноваций, которые требуют больших расходов. Предоставление льгот и субсидий организациям, которые занимаются инновационными разработками, является одним из основных аспектов инновационного развития страны.

Формирование инновационной деятельности в России является стратегическим направлением развития в научно-технической сфере, и национальной экономики в целом. Однако инновационное развитие в России

происходит стихийно и хаотично, в связи с возникновением множества проблем, тормозящих развитие инновационной деятельности.

Отставание России от лидирующих стран по инновационному развитию связано с многими факторами, такими как: сильная зависимость страны от развития энерго-добывающих отраслей; отсутствие нового оборудования и технологий, позволяющих повысить конкурентоспособность страны; несовершенство законодательства; отсутствие опыта и высококвалифицированных специалистов в сфере разработки инновационных проектов; отток финансов за границу, низкий инновационный потенциал.

В современных экономических условиях инновации должны способствовать интенсивному развитию национальной экономики, включая формирование и внедрение новых достижений научно-технического прогресса, а также соответствовать требованию потребителей в наличии высокого качества продукции.

Несмотря на возникшие проблемы, в перспективе Россия способна достичь необходимых результатов по инновационному развитию, активно оказывая содействие организациям, занимающиеся инновационными проектами, которые способны конкурировать на национальном и международном рынке.

### **Список литературы**

1. The Global Innovation Index. . – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator> (Дата обращения 25.07.2016 г.)
2. These Are the World's Most Innovative Economies. <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies> (Дата обращения 25.07.2016 г.)
3. Статистический сборник. Индикаторы инновационной

деятельности: 2016 г. : - Режим доступа к источнику:

<https://www.hse.ru/data/2016/03/21/1128209282/Индикаторы%20инновационной%20деятельности%202016.pdf> (Дата обращения 25.07.2016 г.)

4. Федеральная служба государственной статистики

Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#) (Дата обращения 25.07.2016 г.)

5. Царикаева М.С. Анализ современного состояния

международного рынка инноваций. : - Режим доступа к источнику: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-sovr.e.mennogo-sostoyaniya-mezhdunarodnogo-rynka-innovatsiy> (Дата обращения 25.07.2016 г.)

## АНАЛИЗ РЫНКА ИТ УСЛУГ В РОССИИ

**Макаров В.В., Сулина А.А.**

Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций  
им. проф. М. А. Бонч-Бруевича

На сегодняшний день ИТ рынок можно структурировать по следующим направлениям:

1. Персональные компьютеры. Данное направление включает в себя процессоры, накопители, мониторы, интернет оборудование и другие комплектующие, сюда также относят различную оргтехнику.
2. Программное обеспечение (ПО). В этом направлении разрабатывают самое разное ПО: начиная от операционных систем или компьютерных игр, заканчивая приложениями, меняющими обои рабочего стола по графику.

3. Аппаратное обеспечение для корпоративного сегмента рынка. Более узкое направление персональных компьютеров. Они разрабатывают и производят серверы, рабочие станции и т.д.

4. Корпоративное программное обеспечение. Разработка систем управления базами данных (СУБД), наличие инструментов для разработки информационных систем, направленных на корпоративный сегмент, разработка промежуточного или межплатформенного программного обеспечения (middleware).

5. Разработка ПО для использования Интернета, а также само оборудование для доступа в Интернет.

Развитие российского ИТ рынка во многом обусловлено экономической конъюнктурой. Так, начиная с 1997-го года, началось формирование рынка практически с нуля[1]. После дефолта, в 1998-м году, в стране начался рост промышленности, рост цен на нефть оживил экономику. Начал формироваться новый вид потребителей ИТ. Первой волной крупных заказчиков являлись компании, которые, благодаря экспорту газа и нефти, имели достаточно средств. Их стимулом являлось желание выхода на международные рынки. Однако, для реализации подобных стремлений, им было необходимо внедрение новых информационных систем, в частности, чтобы соответствовать повышенным требованиям к финансовой отчетности.

К 2001-му году стремительное развитие рынка ИТ замедлилось. Это связано с тем, что используемый механизм со временем исчерпал себя и более не мог привлекать крупных участников. Этап внедрения информационных систем крупными сырьевыми предприятиями был завершен. Второй волной заказчиков являлись машиностроительные предприятия, но они не обеспечивали столь высокие темпы роста, так как в отличие от отрасли сырья, крупных игроков на рынке машиностроения было на много меньше.

В настоящее время рынок компьютерных технологий окончательно сформировался. Темпы роста падают, а конкуренция растет. Для выживания, многие компании пересматривают свои стратегии по формированию

конкурентных преимуществ, в частности, внедряя инновационные решения [4].

Можно выделить основные сегменты рынка компьютерных технологий:

1. Консалтинг в сфере компьютерных технологий. IT-консалтинг — проектно-ориентированная деятельность, связанная с информационной поддержкой бизнес-процессов, позволяющая дать независимую экспертную оценку эффективности использования информационных технологий.
2. Системная интеграция – это разработка комплексных решений по автоматизации технологических и бизнес-процессов предприятия. Её конечная цель — максимально эффективное управление технологическим процессом, производством, организацией в целом.
3. Обслуживание и поддержка компьютерного оборудования и программного обеспечения.
4. Аутсорсинг в сфере компьютерных технологий. Аутсорсинг в сфере IT – передача стороннему [подрядчику](#) ряда внутренних услуг и (или) внутренних сервисов компании-[заказчика](#), в том числе на основе использования его программных продуктов, приложений, технических средств и фрагментов инфраструктуры. Простейшим вариантом подобной практики является [хостинг](#) сайта компании.
5. Инжиниринг в сфере компьютерных технологий. IT инжиниринг – это полный комплекс услуг от закупки и инсталляции оборудования до тонкой его настройки с учетом оговоренных ранее условий.
6. Использование IT для повышения качества предоставления услуг [2].
7. Обучение.

Рынок компьютерных технологий трудно поддается анализу, так как существует множество направлений и сегментов рынка. В связи с этим, вся статистика по рынку имеет общие сведения.

С 2010 года и до настоящих дней, границы сегментов рынка IT постепенно стираются. Развиваются комплексные услуги интеграторов,

услуги ИТ внедряются в инженерную и строительную инфраструктуру. Таким образом, границы рынка размываются. В связи с чем, анализ и оценка данного рынка периодически изменяется и пересматривается[3]. Анализируя динамику последних лет, можно отметить, что доля аппаратных средств сокращается, а программного обеспечения - возрастает.

Самым интенсивно развивающимся направлением является разработка ПО, за 2013 год выручка увеличилась на 16% [1] и составила приблизительно 50 млрд. руб. (рис. 1). На сегодняшний день, в каждом офисе используются компьютеры. Весь учет финансов, а также функции управления выполняются на компьютерах. Однако рынок ПК падает из года в год.

Компания «IDC» давно следит за рынком компьютерной техники. По ее данным, продажи ПК за 3 квартала 2014 года уменьшились на 19,4%, по сравнению с тем же периодом 2013 года. Если сравнивать 2014 год с 2012, то продажи упали более чем на 45%. Самое большое сокращение продаж претерпели ноутбуки – 22,4%. Главной причиной падения продаж являются планшетные компьютеры. Многие пользователи активно используют планшеты дома и на работе. Данная тенденция проявляется не только на российском рынке, но и в мире. В основном, это сказывается на продажах домашних ПК и особенно ноутбуков.



Рис.1. Структура общего дохода основных ИТ компаний России за 2014г.

В корпоративном сегменте, продажи остались примерно на прежнем уровне. Планшетный компьютер способен заменить персональный для простых пользователей, которых интересует просмотр Интернет страниц, использование социальных сетей, просмотр фильмов, а также игры. В корпоративном сегменте планшеты, на данном этапе своей функциональности, не в силах заменить ПК, поэтому в данном сегменте по прежнему отдаются предпочтения в сторону простых компьютеров.

Продажи ноутбуков сократились на 95%, так как их функционал почти равен таковому у планшетов. Выполнение таких задач, как: написание и редактирование текстов, разработка новых изделий, работа с изображениями и видео и др., по прежнему удобнее выполнять на ПК (с использованием физической клавиатуры, мониторов больших размеров, мыши или тачпада со стилусом), а некоторые из приведенных примеров, вообще невозможно выполнять на профессиональном уровне. В связи с этим, падение продаж ПК в ближайшее время должно прекратиться, так как будет достигнут тот минимум, который не может быть заменен планшетными устройствами (рис. 2).

IT предприятия при разработке конкурентной стратегии должны опираться на сильное влияние двух рыночных сил: повышение конкуренции внутри отрасли, а также большое влияние поставщиков на рынок. В области IT услуг поставщики с развитой системой сбыта определяют уровень производственного процесса, а также качество самого товара.

Необходимо отметить, что государство достаточно сильно изменяет структуру отрасли инфокоммуникаций, влияя на конкурентные возможности, создавая неравные условия вхождения на рынок. Но, с другой стороны, IT рынок нуждается в поддержке со стороны государства. Создание институциональной политики государства в области IT с помощью федеральных программ может повысить формирование и развитие профильных структур управления, вернув к жизни различные бизнес-

ассоциации и внедряя новые бизнес-модели[1]. С точки зрения развития ИТ рынка, со стороны государства можно выделить такие факторы:

1. Действия по стимулированию спроса, имеющие положительное влияние: увеличение прозрачности государственных закупок, помощь в преодолении входных барьеров на международные рынки и др.

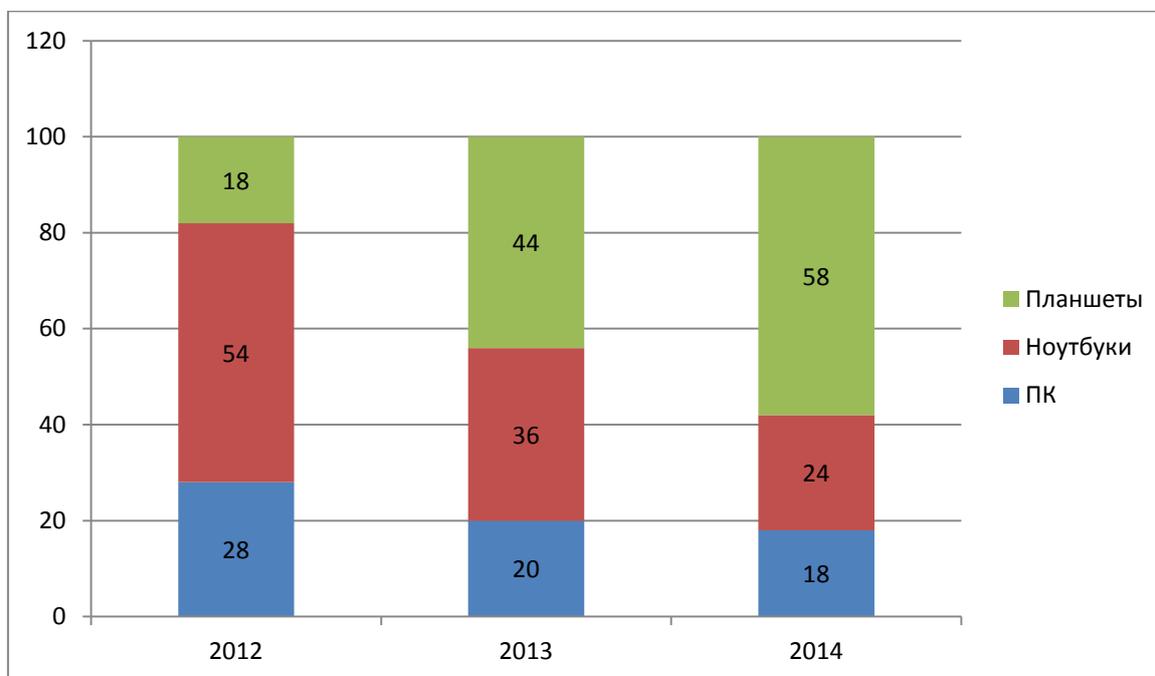


Рис.2.Динамика российского рынка ПК, в %

2. Действия по стимулированию предложения, которые также должны иметь положительное влияние: уменьшение административных издержек, изменения в налоговой системе, способствующие притоку капитала, и другие стимулирующие меры.

### Список литературы

1. Инновации, инвестиционная политика и управление качеством услуг компании мобильной связи: монография. Макаров В.В., Горбатько А.В. Санкт-Петербург, 2014.- 288 с.
2. Информационные технологии в практике управления качеством. Мальцева У.В., Макаров В.В. Инновации. 2011. №12. С.116-119.

3. Методический подход к оценке информационных ресурсов. Макаров В. В., Гусев В.И., Сеница С.А. Информационные технологии и телекоммуникации. 2013. №3 (3). С. 72-78.
4. Обеспечение конкурентоспособности оператора связи путем инновационного развития. Макаров В.В. Электросвязь. 2011. № 9. С. 30-33.

### **СЕКЦИЯ №3.**

### **ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ**

### **(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)**

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИИ**

**Когогина М.И.**

УВО Университет управления «ТИСБИ», г. Казань

Наличное денежное обращение – быть или не быть? Международные платежные системы, вероятно, мечтают о том, что безналичное общество станет ближайшей действительностью. Но реалии жизни таковы, что интерес к наличным со стороны населения во многих странах мира сохраняется.

Наличное обращение - необычайно дорогостоящая и трудоемкая вещь, сопряженная с определенными рисками. К преимуществам и недостаткам использования наличных денег в современном обществе можно отнести следующее:

— наличные деньги представляют собой обязательства центрального банка, который не может обанкротиться по определению; безналичные деньги — это обязательства частных, кредитных организаций;

— наличные деньги обладают официальным статусом законного платежного средства; безналичные деньги не обладают официальным статусом законного платежного средства и любой получатель средств может

по своему усмотрению отказаться принимать определенные кредитные или дебетовые карты при оплате своих товаров и услуг, но у безналичных инструментов платежа больше преимуществ, поскольку можно иметь несколько различных инструментов и средства клиентов, использующих платежные карты, хранятся на счетах и представляют собой серьезный ресурс для кредитования экономики;

— наличные деньги можно использовать в качестве залога, а вопрос безналичной оплаты крупных покупок пока не решен. Крупные сделки купли-продажи в ситуации, когда продавец и покупатель не доверяют друг другу и нотариусу, осуществляются через банковские ячейки и наличные деньги позволяют гарантировать платеж;

— наличные деньги обладают физической сохранностью платежного инструмента, устойчивы к электромагнитному воздействию, к непродолжительному контакту с агрессивной средой;

— наличные деньги позволяют плательщику более экономно расходовать свои средства, в то время как примерно у 30% населения возникают сложности в контроле собственных расходов при безналичных расчетах;

— наличные деньги проще использовать при проведении расчетов, так как в этом случае не требуется специальных технических устройств и отсутствует необходимость уведомлять третью сторону;

— наличные деньги являются самым быстрым инструментом расчетов;

— при оплате наличными деньгами затраты ниже, чем при оплате с помощью банковской карты;

— при оплате товаров и услуг наличными деньгами покупатель имеет возможность сохранить свою анонимность;

— защита наличных денег от подделки — обязанность центрального банка. При утрате кредитной или дебетовой карты банк не обязан возмещать клиенту украденные деньги сразу, а делает это только по решению суда;

— в условиях чрезвычайных ситуаций наличные оказываются единственным средством платежа. Работа технических средств, обеспечивающих безналичные платежи, невозможна в периоды отключения электричества, на территориях, пострадавших от стихийных бедствий.

Развитие наличного денежного обращения определяется динамикой основных макроэкономических индикаторов. В настоящее время наблюдается снижение таких показателей, как: ВВП, индекс промышленного производства, оборот розничной торговли, объем платных услуг населению, реальные располагаемые денежные доходы населения и ускорение роста цен на потребительские товары и услуги. Изменения в денежной системе России происходят, в том числе под воздействием интенсивно развивающихся электронных средств платежа. Доля наличных платежей в розничных операциях продолжает сокращаться. Так в первом полугодии 2015 года этот показатель составлял 78,6%[4], а тремя годами ранее этот показатель равнялся 90%[1]. При этом, Банк России информирует о том, что количество наличных денег в обращении продолжает расти (на 01.04.2012 - 6461,3 млрд.руб, на 01.04.2016 - 8009,8 млрд.руб.).[3]

Поэтому признавая факт существенности наличного денежного обращения в финансовой системе государства, для Банка России актуальными остаются задачи по:

1. Оптимизации затрат в области наличного денежного обращения.
2. Обеспечению устойчивости системы наличных платежей как части финансовой системы страны.
3. Повышению уровня безопасности, сервиса, качества и конкурентоспособности процесса наличного денежного обращения.

Для решения этих задач Банк России предпринимает ряд мер. В частности:

1. работает над созданием максимально комфортных условий для участников цикла наличного денежного оборота, а именно:

- разрабатывается порядок работы с новыми программно-техническими средствами – автоматическими приемными устройствам;
- упрощается порядок ведения кассовых операций для индивидуальных предпринимателей и субъектов малого предпринимательства;
- расширяются партнерские отношения с «Росинкас» в части обработки денежной наличности;
- делегирует коммерческим структурам свои функции, связанные с обработкой наличных денег и их перераспределением в банковской системе. Например, НКО «ИНКАХРАН» (АО) имеет право осуществлять кассовое обслуживание других кредитных организаций;
- с декабря 2015 года реализуется эксперимент по передаче денежной наличности Банка России для ее размещения в ПАО «Сбербанк» и совершения операций с указанной наличностью.

2. работает над системой по поддержанию чистоты наличного денежного обращения, для чего:

- осуществляются проверки кредитных организаций на предмет соответствия используемой счетно-сортировальной техники требованиям Банка России;
- осуществляется профилактика фальшивомонетчества (работает система учета поддельных денежных знаков, совершенствуются защитные характеристики банкнот, обучаются кассовые работники кредитных организаций и Банка России, информируется население о признаках подлинности банкнот и способах их проверки).

3. создал стандарт по инкассации и перевозке ценностей совместно с отраслевой площадкой наличного денежного обращения. Указанный стандарт направлен на консолидацию рынка легальных перевозчиков и вытеснение неспециализированных «серых» перевозчиков, которые нарушают требования в части обеспечения безопасности процесса перевозки наличных денег и ценностей, а также правил экипировки, профессиональной

подготовки, вооружения инкассаторских работников, обеспечения их безопасности.

4. совершенствуются внутренние процессы по обработке денежной наличности направленные на автоматизированную обработку и хранение денежной наличности, внедрение безлюдных технологий, улучшение качества труда кассовых работников. Оптимизирована логистика перевозок банкнот за счет достигнутых договоренностей о печати банкнот всех номиналов на двух фабриках ФГУП «Гознак» в Москве и Перми[1].

Оценивая перспективы наличного денежного обращения в России стоит учитывать, что:

- значительная часть населения России имеет невысокие доходы (ниже среднего уровня) и осуществляет покупки в мелких розничных магазинах и на рынках, где наличные деньги являются единственным средством платежа.

- уровень проникновения технологий не во всех регионах одинаков. Разрыв в уровне доступности информационных технологий между «городом и деревней», «столицей и периферией» сохранится и в будущем. Например, если оценивать банкомат — как точку, в которой можно встретиться с цифровым миром. Из-за территориальных особенностей России, стоимости обслуживания удаленных банкоматов, их далеко не везде устанавливают. Такой же точкой, которая всегда рядом с человеком, может быть мобильный телефон, но он не везде работает.

- психологический аспект вкупе с недостаточной финансовой грамотностью населения делают расчеты наличными предпочтительнее, относительно безналичных.

Очевидно, что в обозримом будущем проникновение цифровых технологий в сферу повседневных платежей физических лиц будет возрастать. Однако говорить о замещении наличных денег электронными деньгами преждевременно. В ближайшие 20 лет наличные деньги в России останутся одним из основных платежных инструментов. Поэтому и Банку России, и организациям, входящим в Отраслевую площадку наличного

денежного обращения, необходимо серьезно заниматься проблемами организации наличного денежного обращения, повышения эффективности, снижения издержек наличного денежного оборота во всех его звеньях, минимизацией рисков, с которым неизбежно сопряжено наличное денежное обращение.

### **Список литературы**

1. Лунтовский Г.И. Наличное денежное обращение: современный этап и перспективы развития.// Деньги и кредит. – 2013. – №2
2. Лунтовский Г.И. Текущее состояние налично-денежного обращения в России. [Электронный ресурс]. 2015. 13 октября. URL: [http://inkas.ib-bank.ru/materials\\_2015](http://inkas.ib-bank.ru/materials_2015) (дата обращения 21.07.2016).
3. Показатели наличного денежного оборота. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/Bank-notes\\_coins/?PrId=na1](http://www.cbr.ru/Bank-notes_coins/?PrId=na1)
4. Юров А.В. Роль Банка России как регулятора наличного денежного обращения. [Электронный ресурс]. 2015. 13 октября. URL: [http://inkas.ib-bank.ru/materials\\_2015](http://inkas.ib-bank.ru/materials_2015) (дата обращения 21.07.2016).

## **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Коробкова М.А.**

Университет управления «ТИСБИ», г. Казань

Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Одним из ключевых направлений государственного регулирования экономики является регулирование ее развития. Таким образом, государственное регулирование развития экономики — это воздействие государства на деятельность хозяйствующих субъектов и рыночную конъюнктуру в целях обеспечения нормальных условий функционирования рыночного механизма.

Исходя из вышеизложенного, можно определить следующие основные экономические функции государства:

- обеспечение правовой базы функционирования частного бизнеса;
- защита конкуренции;
- перераспределение доходов через систему прогрессивного налогообложения и систему трансфертных платежей (пенсии, пособия, компенсации и т. п.);
- финансирование фундаментальной науки и охрана окружающей среды;
- изменение структуры производства в целях корректировки распределения ресурсов;
- контроль и регулирование уровня занятости, цен, темпов экономического роста;
- финансирование производства или непосредственное производство общественных товаров и услуг[2, 56].

Государственное влияние на экономику осуществляется по двум основным направлениям:

- через государственный сектор;
- посредством воздействия на функционирование частного сектора экономики с помощью разнообразных экономических инструментов (государственное регулирование экономики).

По объектам воздействия государственное регулирование экономики означает деятельность по регулированию трех взаимосвязанных частей воспроизводственного процесса: регулирование ресурсов, регулирование производства, регулирование финансов.

По уровням региональной иерархии государственное регулирование сосредоточено на двух основных направлениях: федеральном и региональном уровнях.

Основные принципы, на которых базируется общая стратегия государственного регулирования экономики:

- рыночные формы организации экономики
- государство должно помогать развитию частного сектора экономики;
- экономический рост и социальная стабильность обеспечиваются совокупностью финансовой, кредитной и налоговой политики государства;
- государственный контроль процессов в сфере межгосударственных экономических отношений;
- усиление государственного регулирования в целях контроля общехозяйственных кризисов[1, 78].

К основным целям государственного регулирования экономики относятся:

- минимизация неизбежных негативных последствий рыночных процессов;
- создание финансовых, правовых и социальных предпосылок эффективного функционирования рыночной экономики;
- обеспечение социальной защиты тех групп рыночного общества, положение которых в конкретной экономической ситуации становится наиболее уязвимым.

Методы достижения этих целей подразделяются:

- на прямые (или дирижистские);
- косвенные (или экономические).[3, 129].

Прямые методы государственного регулирования экономики основываются на административно-правовых способах воздействия на деятельность тех или иных субъектов хозяйствования (меры запрета, разрешения, ограничения).

Косвенные методы государственного регулирования основываются на экономических средствах воздействия на регулируемые отношения со стороны субъектов государственно-управленческой деятельности. Они опосредованно через экономические интересы без прямого властного воздействия отражаются на поведении участников экономических отношений путем создания условий, влияющих на мотивацию должного поведения посредством материальных стимулов, таких как материальное поощрение и ответственность. К экономическим средствам относятся прежде всего средства денежно-кредитной и бюджетной политики, косвенное планирование, инструменты ценообразования и др.

Прямые и косвенные методы государственного управления экономикой и соответственно административные и экономические средства государственного регулирования экономики имеют единые цели и задачи и всегда облекаются в соответствующую правовую форму.

В системе мер государственного регулирования экономики можно выделить четыре относительно самостоятельных, но в то же время тесно увязанных между собой направления (формы):

- планирование, программирование и прогнозирование;
- финансово-кредитное регулирование;
- антимонопольное регулирование;
- дерегулирование экономики[2, 72].

Планирование – это процесс принятия управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий выбор и научную постановку целей, выбор путей и способов их достижения посредством сравнительной оценки альтернативных вариантов и выбора наиболее приемлемого из них в ожидаемых условиях развития.

Прогнозирование – это процесс разработки прогноза, построенный на вероятностном, научно-обоснованном суждении о перспективах развития объекта, а также об альтернативных путях достижения определенного состояния этого объекта.

Программирование как форма государственного регулирования призвано решать важнейшие проблемы развития национальной экономики, региональные проблемы, межотраслевые, отраслевые, научно-технические, социальные и экологические и др. Оно должно обеспечить комплексный подход к выделенной проблеме и целенаправленное распределение ресурсов на ее решение. Программы могут разрабатываться на любом уровне управленческой иерархии, иметь директивный или индикативный характер, охватывать долго-, средне- и краткосрочный периоды.

Особое место в системе государственного регулирования отводится финансово-кредитной системе. Она активно воздействует на социально-экономические процессы и обеспечивает движение экономики в заданном плане, прогнозом или программой направления. Ее воздействие осуществляется через налоги, рациональное сочетание безвозмездного финансирования с кредитованием различных процессов и явлений, дифференцированные проценты за кредит, цены, всевозможные финансовые и налоговые льготы.

Важной составляющей системы государственного регулирования в условиях рыночных отношений является антимонопольное регулирование. Антимонопольное законодательство является основой антимонопольного регулирования. Его главные направления – противодействие монополистической деятельности, формирование и развитие конкурентных отношений, регулирование отношений, связанных с защитой прав потребителей.

Дерегулирование должно обеспечивать баланс между государственным регулированием и полномочиями рыночной системы, поддерживать предпринимательство и формировать рыночную инфраструктуру.[2, 62].

Таким образом, в системе государственного регулирования экономики государственный сектор занимает особое место. С одной стороны, он выступает как объект государственного регулирования. С другой стороны, государственный сектор является самостоятельным комплексным инструментом государственного регулирования экономики.

### **Список литературы**

1. Бурцев В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: теория и практика. М., 2012.
2. Козырин А.Н. Финансовый контроль. См.: Финансовое право. (Под ред. проф. О.Н.Горбуновой). - М: Юристь, 2014.
3. Тосунян Г.А. Государственное управление в области финансов и кредита в России. М., 2015

#### **СЕКЦИЯ №4.**

#### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)**

#### **К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ**

#### **Пермитина Л. В.**

Ковылкинский филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва», г. Ковылкино

Оптимизация затрат является общепризнанным способом совершенствования деятельности предприятия и эффективным инструментом управления его развитием. Минимизация затрат может привести к сокращению производства, а более эффективное использование

ресурсов компании, их экономия и максимизация отдачи от них на всех этапах производственного процесса является основой для устойчивого развития предприятия.

Одним из средств оптимизации затрат на производство является метод учета затрат, т.к. методы учета затрат составляют основу учета затрат в организации. По поводу классификации методов учета затрат существуют разные мнения, все еще ведутся дискуссии, поэтому общепринятая классификация методов еще не сложилась.

Метод учета затрат определяет как происходит первичная регистрация затрат в информационной системе предприятия. В данном случае имеется ввиду не технический способ записи операций, а сущностный подход к регистрации данных.

За основу классификации различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости принимаются объекты учета затрат, объекты калькулирования и способы контроля за себестоимостью продукции. Существует множество методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг).

Главным проблемным вопросом в классификации стоит выделение признака, по которому будут объединены те или иные методы. Часть признаков классификации (способ оценки затрат, отношение затрат к технологическому процессу производства, полнота включения затрат в себестоимость продукции) встречается у большинства ученых, занимавшихся этими исследованиями. Другие же (оперативность учета, объект учета затрат и др.) не стали общепринятыми [10].

Согласно Ерохиной О.С., Федоровича Т.В. всю совокупность методов учета затрат можно классифицировать по двум основным направлениям: объектам учета затрат и оперативности контроля за затратами [2].

Палий В.Ф. разделяет методы учета затрат на нормативные и фактические (исторические) [7].

Группа авторов [13] отмечают, что «отечественная наука признает системы учета фактических, нормативных и стандартных затрат» и дополняют классификацию систем учета затрат на производство путем добавления двух классификационных групп: системы учета прямых затрат и системы учета косвенных затрат.

Согласно Кондракову Н.П., Ивановой М.А. «различают нормативный, позаказный, попередельный и попроцессный методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции. В последнее время наряду с названными некоторые организации стали применять метод директ-костинга (сокращенной себестоимости продукции) [3].

Данного подхода придерживаются также Васенко О.В. и Сперанский А.А., уточняя, что нормативный, процессный, попередельный и позаказный методы учета затрат выделяются «в зависимости от объекта калькулирования и применения методов нормирования затрат на производство» [1].

Рыбакова О.В. расширяет данный подход к классификации методов учета затрат и добавляет к обозначенным признакам классификации еще один – по оперативности учета (выделяя методы «АБ-костинг» и «точно в срок»), а в двух группах добавляя еще несколько методов учета затрат [8].

В этом же русле классифицируют методы учета затрат и Супрунова Е.А. По признаку «полнота учета затрат» ею выделяются 2 метода – калькулирование полной себестоимости и калькулирование неполной (усеченной) себестоимости; по признаку «оперативность учета и контроля затрат» также 2 метода – учет фактической себестоимости и учет нормативной себестоимости; и по признаку «объект учета затрат» 3 метода – попроцессный, попередельный и позаказный [11].

Смоленкова Ю.Ю. [9] выделяет сводный метод учета затрат на производство, метод учета затрат по центрам ответственности, метод учета по местам возникновения затрат. Наумова Н.А., Белан В.В. [6] выделяют метод АБС (функциональный метод), «точно в срок», целевое

калькулирование, представленной системами «таргет-костинг» и «кайзен-костинг».

Фетисова О.А., Городилов М.А [12] дополняют классификационные признаки методов учета затрат следующими: по способу определения «узких мест» (бенчмаркинг); по способу разделения продукта на стадии существования (концепция жизненного цикла продукта).

Таким образом, анализ научных источников показал, что при построении классификации методов учета затрат имеется ряд проблемных вопросов, главным из которых является обоснованность выделения группировочного признака и отнесения к нему того или иного метода учета затрат. Также проблемой в этой области остаются – объем (широта) охвата информации в процессе осуществления производственного учета на предприятии.

Существует большое разнообразие направлений, способов и методов учета затрат. Выбор того или иного метода зависит не только от специфики деятельности предприятия, но и от политики руководства по вопросам ориентирования бизнеса [4].

Согласно Макаровой Л.М., Родиной Е.Е., одним из перспективных методов для внедрения в практику производственного учета считается кайзен-костинг. Основной его принцип заключается в проведении расчета себестоимости с целью непрерывного совершенствования как методологии расчета, так и производственных улучшений выпуска продукции. Кайзен-костинг является мощным инструментом управления затратами, который применяется на стадии производства и сбыта для обеспечения целевого уровня рентабельности отдельных видов продукции и, как следствие, предприятия в целом [5]. В российской практике некоторые методы по учету затрат достаточно популярны и распространены. К таким методам относятся: попроцессный, позаказный, простой, попередельный методы и др.

Современные методы учета затрат редко востребованы в практике деятельности российских предприятия. На наш взгляд, оптимизация затрат с

использованием современных методов учета затрат возможно только при их адаптации их к организационно-технологической системе российских производственных предприятий.

### Список литературы

- 1 Васенко О.В., Сперанский А.А. Учет затрат в бухгалтерском учете: практ. пособие / О.В. Васенко, А.А. Сперанский. – М.: Экзамен, 2006. – 254 с.
- 2 Ерохина О.С., Федорович Т.В. Обоснование метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в системе управления затратами / О.С. Ерохина, Т.В. Федорович // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2(6). – С. 51–58.
- 3 Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский управленческий учет / Н.А. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: Инфра-М, 2013. – 352 с.
- 4 Лилиенталь А.В., Влажина И.Ю. Методы учета затрат в системе управленческого учета / А.В. Лилиенталь, И.Ю. Влажина // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2010. – № 6. – С.266–271.
- 5 Макарова Л.М., Родина Е.Е. Подходы к управлению затратами в контексте концепции устойчивого развития организации / Л.М. Макарова, Е.Е. Родина // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 531.
- 6 Наумова Н.А., Белан В.В. Функциональный учет затрат как прогрессивная калькуляционная система / Н.А. Наумова, В.В. Белан // Сибирская финансовая школа. – 2005. – № 2. – С. 67–70.
- 7 Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 288 с.
- 8 Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и

бюджетирование: принципы и практика: учеб. пособие / О. В. Рыбакова. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 331 с.

9 Смоленкова Ю.Ю. Адаптация бухгалтерского учета промышленно предприятия в процессе внедрения системы учета затрат по местам возникновения / Ю.Ю. Смоленкова // Учет, анализ, аудит: проблемы теории и практики: сб. науч. тр. / под общ. ред. Г.И. Золотаревой. – Красноярск: Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т., 2009. – Вып 3.– С.139–142.

10 Соколовский А.А., Федоренко И.В. Проблемные вопросы классификации методов учета затрат / А.А. Соколовский, И.В. Федоренко // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2011. – №7. – С.164–166.

11 Супрунова Е.А. Учет затрат и его связь с калькулированием себестоимости / Е.А. Супрунова // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 10. – С. 35–40.

12 Фетисова О.А., Городилов М.А. Разработка методики калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) сферы информационных технологий на основе систем таргет-костинг и кайзен-костинг: монография / О.А. Фетисова, М.А. Городилов. – Пермь: Перм. гос. нац. иссл. ун-т, 2015. – 166с.

13 Финансовый учет для магистров : учеб. / под ред. А.М. Петрова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2015.– 343 с.

# ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ

**Устюгова Ю.В.**

Забайкальский государственный университет, г. Чита

Формирование и отражение информации об основных средствах и нематериальных активах в финансовой отчетности государственных (муниципальных) учреждений существенно отличается от той информации, что формируется об аналогичном имуществе в коммерческих организациях.

Эти отличия обуславливаются, прежде всего, правовыми особенностями государственных и муниципальных учреждений, как экономических субъектов.

Учреждение – это организация, созданная собственником для выполнения различных функций некоммерческого характера (прежде всего, социальных) и финансируемая им полностью или частично.

Основополагающим признаком отличия государственных и муниципальных учреждений от иных организаций является отношения собственности. Учреждение не является собственником большинства своего имущества, а зачастую и всего имущества полностью. Имущество учреждения принадлежит ему на правах оперативного управления. Собственником же данного имущества является учредитель рассматриваемой государственной или муниципальной некоммерческой организации (субъекты РФ, муниципальные образования, министерства, ведомства).

Одним из основных документов финансовой отчетности государственных (муниципальных) учреждений является бухгалтерский баланс. В отличие от коммерческих организаций, баланс государственных и муниципальных учреждений состоит не из пяти разделов, а из четырех:

1. Нефинансовые активы

2. Финансовые активы
3. Обязательства
4. Финансовый результат

Информация об основных средствах и нематериальных активах отражается в первом разделе баланса.

Бюджетный учет (бухгалтерский учет в государственных и муниципальных учреждениях) определяет основные средства как материальные объекты имущества, независимо от их стоимости, со сроком полезного использования более 12 месяцев, предназначенные для неоднократного или постоянного использования на праве оперативного управления в процессе деятельности учреждения при выполнении им работ, оказании услуг, осуществления государственных полномочий (функций), либо для управленческих нужд учреждения, находящиеся в эксплуатации, запасе, на консервации, сданные в аренду. Таким образом, отличительными чертами основных средств государственных (муниципальных) учреждений от аналогичного имущества иных организаций являются отсутствие стоимостных ограничений (для коммерческих предприятий это ограничение составляет 40 тысяч рублей) и отсутствие в балансе государственных (муниципальных) учреждений отдельной строки для отражения основных средств, сдаваемых в аренду (в коммерческом бухгалтерском балансе для таких основных средств предусмотрена строка «Доходные вложения в материальные ценности»).

К нематериальным активам относятся объекты нефинансовых активов, предназначенные для неоднократного или постоянного использования на праве оперативного управления в деятельности учреждения, не имеющие материально-вещественной формы. Следовательно, определение нематериальных активов в государственных (муниципальных) учреждениях практически совпадают с определением аналогичного имущества в иных организациях.

Как и в коммерческих организациях, единицей учета основных средств и нематериальных активов государственных (муниципальных) учреждений является инвентарный объект. Инвентарным объектом основных средств является объект со всеми приспособлениями и принадлежностями, отдельный конструктивно обособленный предмет, обособленный комплекс конструктивно-сочлененных предметов. Инвентарным объектом нематериальных активов признается совокупность прав на данный актив

Следующей отличительной чертой является то, что в балансе государственных (муниципальных) учреждений (в отличие от коммерческих организаций, где данные виды имущества, отражаются только по первоначальной стоимости) основные средства и нематериальные активы отражаются по двум стоимостям:

1. Первоначальной (которая определяется как сумма фактических затрат на приобретение ОС)
2. Остаточной (которая рассчитывается как первоначальная стоимость за минусом амортизации)

Также в балансе государственных (муниципальных) учреждений отражаются суммы амортизации, начисленной на основные средства и нематериальные активы учреждения. В бухгалтерском балансе коммерческих предприятий такая информация отсутствует вовсе.

В валюте баланса государственных (муниципальных) учреждений учитывается только остаточная стоимость указанных активов.

Кроме того, основные средства и нематериальные активы в балансе государственных (муниципальных) учреждений отражаются по специфическим группам:

1. Недвижимое имущество (характерно только для основных средств)
2. Особо ценное движимое имущество
3. Иное движимое имущество
4. Предметы лизинга

*Недвижимое имущество* (в соответствии с Гражданским Кодексом РФ) – это имущество, отделение которого от фундамента невозможно без его разрушения или нанесения значительного ущерба)

*Особо ценным движимым имуществом* считается:

1. Имущество, деятельность учреждения без которого невозможно или затруднена (например, кареты скорой помощи для станции оказания первой медицинской помощи)

2. имущество, приобретенное по высокой стоимости (например для федеральных учреждений она составляет от 500 тысяч рублей)

3. имущество, отчуждения которого происходит в особом порядке (библиотечные фонды, музейные экспонаты, архивы и тд.)

*иное движимое имущество* – это движимое имущество, не входящее в состав особо ценного движимого имущества

*предметы лизинга* – это имущество государственного (муниципального) учреждения переданное по договору лизинга сторонней организации..

В бухгалтерском балансе коммерческих организаций классификация основных средств и нематериальных активов по рассмотренным группам отсутствует.

Таким образом, автором были выделены следующие признаки бухгалтерского учета основных средств и нематериальных активов государственных (муниципальных) учреждений, отличающих его от бухгалтерского учета аналогичного имущества в коммерческих предприятиях:

1. Основные средства и нематериальные активы государственных (муниципальных) учреждений не принадлежат им на правах собственности, а лишь находятся на праве оперативного управления;

2. Основные средства государственных (муниципальных) учреждений для отражения их по соответствующей строке баланса не имеют стоимостных лимитов;
3. В балансе государственных (муниципальных) учреждений отсутствует отдельная строка для отражения основных средств, сдаваемых в аренду (имеется лишь подгруппа в строке «Основные средства»);
4. Основные средства и нематериальные активы отражаются в балансе по двум стоимостям (первоначальной и остаточной), при этом в валюте баланса учитывается только остаточная стоимость.
5. Основные средства и нематериальные активы государственных (муниципальных) учреждений в балансе классифицируются на специфичные группы: недвижимое имущество (характерно только для основных средств), особо ценное движимое имущество, иное движимое имущество и предметы лизинга;
6. Также в балансе государственных (муниципальных) учреждений отражается информация о начисленной амортизации на основные средства и нематериальные активы по соответствующим классифицирующим группам.

### **Список литературы**

1. Алексеева И.В., Богатая И.Н., Евстафьева Е.М., Киселева Н.Н. Бухгалтерский учет: Основы теории, тесты, задачи: учеб.пособие / И.В. Алексеева, И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева, Н.Н. Киселева. – Москва: Дашков и К, 2012. 472 с.
2. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб.пособие / И. В. Анциферова. - Москва: Дашков и К, 2012. 800 с.
3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Ю.А. Бабаев. – Москва: Вузовский учебник, 2008. 509 с.
4. Бочкарева И.И., Левина Г.Г. Бухгалтерский финансовый учет:

- учебник / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина. – Москва: Магистр, 2011. 413 с.
5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб.пособие / под ред. проф. В. Д. Новодворского. – Москва: Инфра-М, 2010. 464 с.
6. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика: учебник / под ред. Я.В. Соколова, Т.О. Терентьевой. – Москва: Экономика, 2011. 438 с.
7. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / под ред. Ю.А. Бабаева. – Москва: Вузовский учебник, 2012. 650 с.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕСТУПНЫХ СХЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

**Чернов П.Л.**

Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московской области «Технологический университет»,  
г. Королёв

В данной статье речь пойдет о выявлении в ходе экономической экспертизы обстоятельств совершения неправомерных действий, приводящих к банкротству коммерческих банков, с разоблачением которых в повседневной практике сталкиваются сотрудники экспертных подразделений МВД России.

Банк оказывается в состоянии неплатежеспособности зачастую не из-за рыночных факторов, таких как изменение конъюнктуры рынка, низкая активность банка на рынке предоставляемых услуг, плохой маркетинг, ошибки топ-менеджмента, кризисные явления в экономике, а в первую очередь из-за преднамеренных противоправных действий собственников, менеджмента и обычных сотрудников банка. Практика показывает, что

именно субъективный фактор играет огромную роль при предоставлении кредитов и займов [4, с. 124-125].

Генеральный директор государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (далее – ГК «АСВ») Юрий Исаев утверждает, что в 98 процентах случаев банк, попадающий под процедуру ликвидации, доводится до банкротства преднамеренно. Также он акцентирует внимание на том, что это было бы невозможно, если бы фальсификацию отчетности не покрывали аудиторские организации. По данным Минфина, проверки выявили нарушения в 39 из 40 аудиторских фирм, на которые приходится львиная доля банковского рынка. Это значит, что все практически аудиторские организации так или иначе не в ладах с законом [2].

Проблема недостоверной отчетности, предоставляемой банками вышла на новый виток. В конце 2000-х годов главной темой было сокрытие банками реального размера просрочки, «бумажное» улучшение качества активов и подрисовывание нормативов. Затем активно стали обсуждаться кредитование связанных сторон, фиктивное раздувание капитала и махинации с ценными бумагами. И, конечно, никуда не ушла «любимая» проблема всей банковской системы – вывод активов. Как следствие банки становятся «зомби» с дырами в балансе, а зачастую и с отрицательным капиталом. В результате их приходится спасать за государственный счет или ликвидировать, выплачивая страховую сумму вкладчикам [1, с. 22].

Актуальность углубленного исследования алгоритмов совершения преступлений, приводящих к банкротствам коммерческих банков, связано с увеличением количества отозванных у них лицензий.

И очевидно то, что чем раньше на этапе производства экспертизы эксперту-экономисту станет понятна схема совершения преступления, тем быстрее и эффективней будет процесс и результат его работы.

Следует отметить, что для качественного анализа финансового состояния коммерческого банка в условиях банкротства недостаточно эксперту использовать нормативные методики анализа финансового

состояния. Эксперту необходим собственный взгляд на сложившуюся ситуацию. То есть выбор той методики, или симбиоза методик, которые будут соответствовать специфике деятельности коммерческого банка и прочим условиям [5, с. 131].

Путем обобщения практики экспертно-криминалистических подразделений МВД России нами рассмотрен алгоритм совершения преступлений в банковской сфере и выявлены следующие схемы совершения банковских преступлений, установленные по результатам экономических экспертиз:

1) Выявленная схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости (см. рис. 1) осуществляется с помощью «рыночных» инструментов, которые заключаются в следующем:

Осуществляя деятельность на рынке ценных бумаг Аффилированное предприятие Б приобретает ценные бумаги у Эмитента по реальной рыночной стоимости, условно, 2 000 руб. за 1 ценную бумагу. После этого Аффилированное предприятие А, которое также осуществляет деятельность на рынке ценных бумаг, приобретает вышеуказанные ценные бумаги по стоимости в 2,5 раза выше (по 5 000 руб. за 1 ценную бумагу). Затем Аффилированное предприятие Б осуществляет обратный выкуп у Аффилированного предприятия А этих же ценных бумаг, которые через некоторое время опять продает в обратном направлении, при этом стоимость ценных бумаг увеличивается после каждой операции купли-продажи в 2 раза от предыдущей стоимости (10 000 руб./шт. и 15 000 руб./шт. соответственно).

После того как «рыночная» цена ценных бумаг сформирована они реализуются Аффилированным предприятием А Банку по вышеуказанной цене (за 15 000 руб./шт.), что приводит к замещению высоколиквидных активов неликвидными, в результате чего происходит деформация структуры активов Банка.



**Рис. 1. Выявленная схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости (разработано автором).**

2) Выявленная схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета (см. рис. 2) заключается в следующем:

Банком принимается решение о выдаче кредита подставному лицу. Подставное лицо получает кредитные денежные средства из кассы Банка. Операции по выдаче кредита регистрируются на счетах банковского учета. В последующем вышеуказанная сумма подставным лицом в Банк не возвращается, однако сотрудник Банка, в чьем ведении находится регистрация на счетах банковского учета операций по поступлению денежных средств в кассу и операций по погашению кредитов и процентов по ним, при отсутствии денежных средств, делает фиктивные записи на счетах бухгалтерского учета Банка.

В итоге, хищения такого типа могут быть выявлены исключительно путем проведения инвентаризаций контролирующими органами.



**Рис. 2. Выявленная схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета (разработано автором).**

3) Выявленная схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг (см. рис. 3) заключается в следующем:

Аффилированное предприятие (дилер), осуществляя деятельность на рынке ценных бумаг, приобретает у Эмитента ликвидные ценные бумаги. Эмитент передает ценные бумаги Дилеру, который за них производит оплату и отражает их у себя в учете. В дальнейшем Дилер «продает» Банку вышеуказанные ценные бумаги, за которые Банк в его адрес осуществляет оплату и ставит их у себя на учет. При этом передачей ценных бумаг данная операция не сопровождается. Ценные бумаги остаются у Дилера и фактически, и по учету. И таким образом происходит «зеркальное» отражение в учете одних и тех же ценных бумаг как у Дилера, так и у Банка. Существует несколько вариантов документального подтверждения данных операций перед контролирующими органами. В зависимости от обстоятельств проверяющим могут предъявляться: 1) точные копии приобретенных ценных бумаг с идентичными реквизитами; 2) оригиналы приобретенных ценных бумаг, предоставленных Дилером на время проверки; 3) фиктивная выписка из депозитария.

В результате операции происходит искусственное увеличение активов Банка за счет ценных бумаг, которые в его распоряжении не находятся.



**Рис. 3. Выявленная схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг (разработано автором).**

4) Выявленная схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками (см. рис. 4) становится актуальна, когда его должностные лица уже достоверно знают, что лицензию у Банка отзовут.

Существует несколько вариантов наполнения Банка фиктивными вкладами граждан, которые подпадают под категорию, по которым происходит возмещение ГК «АСВ», размер которого составляет не более 1 400 000 рублей по каждому вкладчику Банка, независимо от количества вкладов [3]:

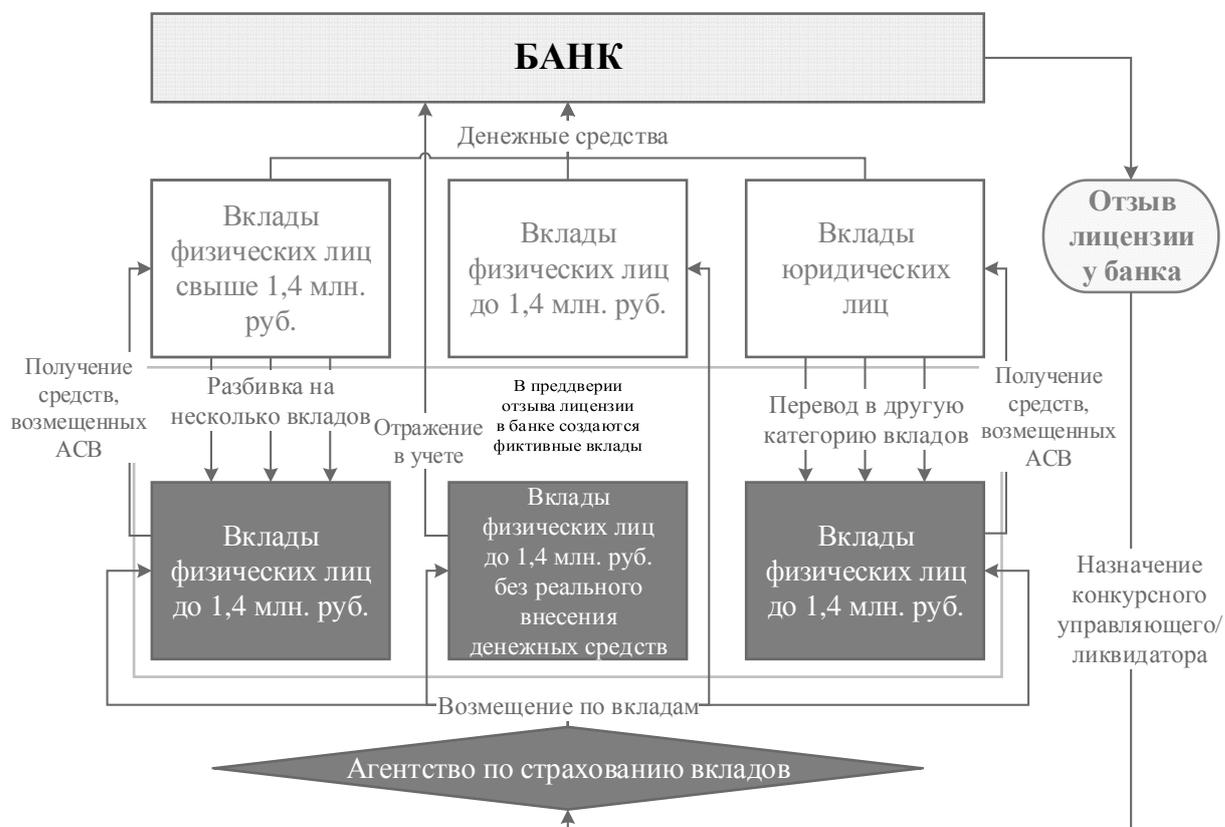
- Банком с помощью бухгалтерских проводок в учете отражаются вклады размером до 1,4 млн. руб. на подставных физических лиц, денежные средства по которым внесены не были;

- Банк переносит вклады из одной категории в другую: вклады переоформляются с юридических лиц на подставных физических лиц, при необходимости с разбивкой вкладов на несколько для приведения их к необходимому размеру. Кроме того, данная операция в учете может быть оформлена следующими фиктивными проводками: вклад юридического лица в учете будет отражен как выданный, а вместо него с разбивкой на необходимые суммы будет отражены вклады на подставных физических лиц. Поскольку юридическим лицам компенсация по вкладам не проводится, и, соответственно, обращение в ГК «АСВ» с требованием о возмещении вклада от них не поступает, то и вероятность сокрытия факта наличия у организации

вклада в Банке останется высоким. Поэтому данные операции могут осуществляться сотрудниками Банка как самостоятельно, так и в сговоре с должностными лицами организаций, желающими вернуть свои вклады.

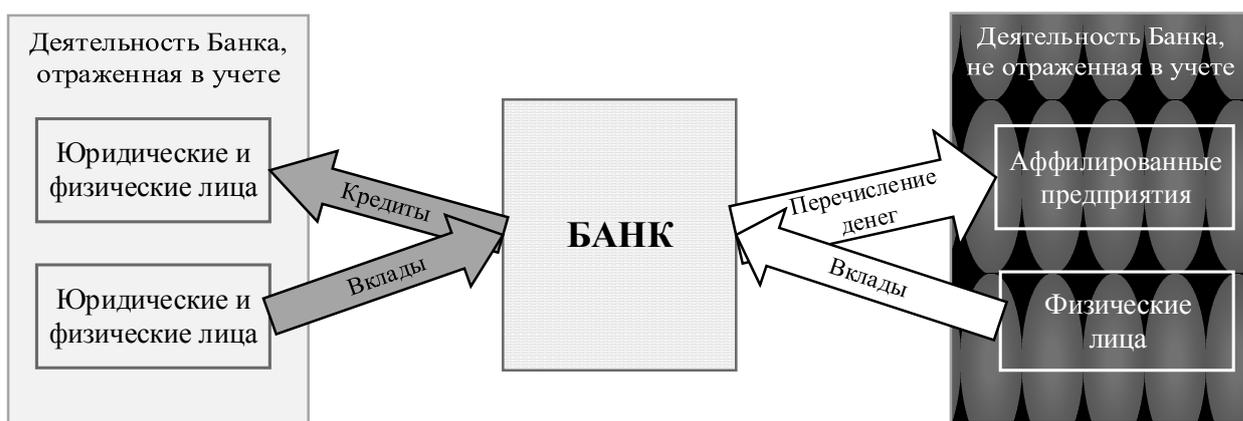
- Банк производит разбивку кредита физического лица на части до 1,4 млн. руб. с оформлением новых вкладов на подставных физических лиц. Формирование данного фиктивного портфеля вкладов происходит в основном по инициативе вкладчиков, заинтересованных в полном возмещении сбережений, и что очевидно, не без участия сотрудников Банка.

После того, как ГК «АСВ» назначается конкурсным управляющим/ликвидатором – происходит возмещение по вкладам физическим лицам в сумме до 1,4 млн. руб. В конечном результате после того как подставными лицами денежные средства получены от ГК «АСВ», они оказываются, в зависимости от схемы, у должностных лиц Банка, либо у вкладчиков, которые вступили в сговор с сотрудниками Банка для получения возмещения сумм по вкладам в полном объеме.



**Рис. 4. Выявленная схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками (разработано автором).**

5) Выявленная схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения (неотражения) учета (см. рис. 5) возникает, когда Банком ведется двойной учет вкладчиков-физических лиц: «белый» и «черный». Наравне с осуществлением своей нормальной банковской деятельности по получению вкладов и выдаче кредитов с отражением ее в банковском учете и отчетности, Банк осуществляет недобросовестную деятельность по получению вкладов физических лиц без их отражения на своем балансе, с дальнейшим направлением сумм на счета связанных (аффилированных) компаний, которыми осуществляется либо обналичивание денежных средств, либо финансирование за их счет проектов, подконтрольных Банком. В результате деятельность Банка становится направлена исключительно на наращивание объема привлеченных вкладов физических лиц, часть из которых выводится, а часть – обеспечивает функционирование Банка и его филиалов, что к моменту отзыва лицензии приводит к достижению неучтенными вкладами размера вкладов, отраженных в учете, или даже к превышению их размера, и в итоге – значительные проблемы для ГК «АСВ» при возмещении сумм перед вкладчиками.



**Рис. 5. Выявленная схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения (неотражения) учета (разработано автором).**

Важно отметить то, что зачастую описанные выше схемы не осуществляются обособленно друг от друга. Для увеличения своих неправомерных выгод они реализуются преступниками в комплексе.

Обобщив вышесказанное, следует сделать акцент на том, что чем быстрее будет установлен механизм совершения преступления, тем оперативней представителями правоохранительных органов будут применены необходимые мероприятия, направленные на сохранение в распоряжении банка максимально возможного количества активов, а также на пресечение трансформации ранее выведенных из него активов, что позволит снизить последствия криминального банкротства банка как для отдельных вкладчиков, так и для государства в целом.

В данной статье нами выявлены и описаны схемы совершения банковских преступлений, устанавливаемые инструментами экономической экспертизы, среди которых схема приобретения банком ценных бумаг по завышенной стоимости; схема хищения средств банка с помощью осуществления фиктивных записей по счетам учета; схема хищения средств банка с помощью «зеркального» отражения в учете ценных бумаг; схема формирования банком фиктивной кредиторской задолженности перед вкладчиками; схема сокрытия кредиторской задолженности банка перед вкладчиками за счет искажения учета.

### **Список литературы**

1. Жаворонкова И. Пейзаж, нарисованный банком // Банковское обозрение. 2011. № 7. С. 22 - 26.
2. Зубков И. АСВ: 98 процентов банкротств банков – криминальные. URL: <http://www.rg.ru/2015/06/04/bankrot-site-anons.html> (дата обращения: 15.10.2015).
3. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23 дек. 2003 г. № 177-ФЗ: [ред. от

13.07.2015] // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 52 (часть I). – Ст. 5029.

4. Суглобов А.Е., Жарылгасова Б.Т. Финансовое управление кредитами и займами // Вопросы региональной экономики. 2015. Т. 24. №3. С. 124-129.

5. Суглобов А.Е., Чернов П.Л. Основные подходы к выявлению признаков банкротства коммерческой организации при проведении экономической экспертизы // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2015. № 5. С. 128-132.

#### **СЕКЦИЯ №5.**

#### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)**

#### **СЕКЦИЯ №6.**

#### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)**

### **СТАБИЛИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ (ГСЗБ): РОЛЬ ГОСУДАРСТВА**

**Арсамакова А.А.**

аспирантка кафедры «Мировая экономика и международный бизнес»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Во время глобального финансового кризиса именно рефинансирование спасло не только американскую, но и глобальную финансовую систему от полного краха. Исторически центральный банк предоставлял рефинансирование для поддержки ликвидности посредством «дисконтного окна» либо через другие финансовые организации, например, брокерские компании. Однако во время кризиса этого ресурса оказалось недостаточно,

потребности банков были много больше. При этом заимствования на денежном рынке были очень дороги, поскольку цены на ресурсы взлетели с космической скоростью. Если кредитные институты и предоставляли денежные средства заемщикам, то на очень короткие сроки и существенно более жестких в смысле обеспечения условиях.

ФРС в этих условиях выступила в роли кредитора последней инстанции (англ. Lender of last resort), начав предоставлять ликвидность банкам посредством проведения аукционов.

В результате на спасение американских банков было затрачена сумма, равная 7,7 трлн. долларов.[1] Некоторые экономисты правда подвергли сомнению эту цифру, поскольку по их расчетам истинная сумма спасения от краха банковской системы составила более 29 трлн. долларов. Поддержка была оказана крупнейшим банкам, таким как Morgan Stanley, Goldman Sachs, Bank of America, Citigroup. Но не только американские банки стали получателями финансовой помощи от ФРС. Дело в том, что Федеральный резерв был весьма озабочен состоянием национального финансового рынка, на котором иностранные банки были крупнейшими инвесторами. При этом финансовая помощь была оказана не только коммерческим иностранным банкам, но и центральным банкам Японии, Швейцарии, ЕС, Швеции, Дании, Мексики, Австралии, Южной Кореи и Норвегии. Основной формой поддержки финансовых институтов со стороны центральных банков явились валютные свопы (Central bank swap lines), заключенные в период с декабря 2007 по февраль 2010 г. Механизм операции был таков: центральный банк-заемщик продавал ФРС сумму национальной валюты по курсу рынка Forex; иностранные центральные банки соглашались выкупать свою валюту на конкретную дату по такому же обменному курсу с рыночной ставкой процента. Подобных кредитов выдали на общую сумму 10,05 трлн. долларов, из которых львиную долю получил Европейский центральный банк, а именно - 8, 011 трлн. долларов, то есть почти 80%. [2]

Мировой финансовый кризис не обошел и Европу. Пришлось спасать крупнейшие банки Франции, Великобритании, Швейцарии и ФРГ.

В частности речь идет о французском банке Credit Agricole, который, с одной стороны, находится в коллективной собственности местных банков, а с другой, контролирует 25% капитала в этих банках (акции без права голоса). Когда правительство Франции в конце 2008 г. выделило кредиты шести крупнейшим банкам в размере 21 млрд. евро, Credit Agricole был одним из получателей финансовой помощи.

Другим примером служит спасение крупнейшего швейцарского банка Credit Suisse, который пережил серию реструктуризаций, чтобы минимизировать негативные последствия кризиса. Credit Suisse был вынужден сократить свои активы, почти на треть, прежде всего за счет инвестиционного бизнеса, и сконцентрироваться на услугах private banking и управления активами (wealth management).

Если говорить о Британии, недавно пережившей референдум, определивший дальнейшую ее судьбу как члена Евросоюза, то Банк Англии в 2007 года выделил британскому банку Barclays средства в размере 1,6 млрд фунтов стерлингов для поддержки ликвидности. [3, с.60]

В Нидерландах банки также воспользовались поддержкой правительства. В первую очередь стоит упомянуть ING Group. Поддержка повысила адекватность капитала группы, но условием оказания государственной помощи была изменена структура холдинга. Группа вышла из владения в страховых компаниях в Латинской Америке, Азии, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, была вынуждена продать подразделения ING Direct в США, Канаде и Британии другим банкам в 2012 г.

Во время глобального финансового кризиса UniCredit Group смогла уцелеть за счет приобретения ATF Bank в Казахстане и Укрсоцбанка в Украине.

В ФРГ Deutsche Bank получил финансирование по американской программе TARP как один из крупнейших контрагентов страховой

корпорации AIG, в размере 11,8 млрд. долларов. В разгар кризиса Deutsche Bank предпринял нетривиальный ход, чтобы остаться на плаву: не признав убытки около 12 млрд. долларов по дериватам, банку удалось предотвратить резкое падение курса акций и тем самым спасти актив от обесценения.[4] Крупнейшие банки ФРГ спасали за счет Немецкого фонда спасения SOFFIN, средства из которого тратили на протяжении на 2008-2010 годов. SOFFIN остается существенным поставщиком ресурсов для банков Hypo Real Estate и WestLB, которые в отличие от Commerzbank, не признаются способными функционировать без внешней поддержки. Commerzbank является вторым по размеру банком в ФРГ.

В случае с американскими крупнейшими банками госбюджет США оказался в выигрыше: доход по операциям от кризисного финансирования с учетом размера возврата вложений составил от 8 млрд до 10 млрд. долларов. В Британии и ФРГ программы спасения банков оказались менее эффективным. По нашему мнению, это связано со вторичностью кризиса, порожденного обвалом финансового рынка в США, точнее эффектом усиливающейся волны( или так называемой обратной петли).

По мнению экспертов относительный успех программы спасения банков в США связан не столько с большей эффективностью деятельности регуляторов и политиков, сколько существенно большими полномочиями, которыми в США наделены регуляторы.

Можно сделать вывод, что во всех западных странах органы регулирования стремились стабилизировать финансовую систему за счет капитализации системно значимых банков государственными средствами. В идеале государство вообще не должно использовать средства бюджета для спасения финансово слабых частных банков поскольку появляется риск невозврата вложенных средств и прямых потерь для бюджета. Также стоит отметить, что обращение банка к государству за поддержкой однозначно воспринимается рынком негативно, а это, в свою очередь, вызывает падение курса его акций. Неслучайно в этой связи, что программ спасения в западной

Европе и в США проводились в режиме секретности, хотя со временем эта информация была раскрыта но существенно позже, когда она уже не могла оказать влияние на курс акций банка.[5,с.200]

Следует отметить, что не менее 70% бизнеса американских крупнейших банков концентрируется на национальных рынках. В этой связи крупные американские банки существенно зависят от действий национальных регуляторов (ФРС, системы гарантирования вкладов, OCC, службы надзора за сберегательными организациями). Мировой финансовый кризис обнажил проблему недостаточной координации в деятельности органов надзора США.

Банки же в ФРГ и Британии получают основную часть доходов от операций именно на зарубежных рынках, то есть HSBC и Deutsche Bank являются действительно глобальными банками, своеобразными «космополитами», которые не подвержены в должной мере системе наднационального регулирования, которая до сих пор еще до конца не сформирована.

В заключении следует отметить, что результатом глобального финансового кризиса стало усиление позиций крупнейших банков в мировой финансовой системе. Одни крупнейшие банки с помощью своих правительств и регуляторов укрепили свои позиции за счет краха или поглощения других крупных банков. Налицо тенденция дальнейшей концентрации капитала. Представляется, что угроза полного коллапса финансовой системы была преувеличена для того, чтобы оправдать государственное вмешательство в банковский бизнес и спасение отдельных крупнейших банков. Как показала новая волна кризиса долговых обязательств стран Западной Европы (т.н. кризис суверенных обязательств), крупнейшие банки мира продолжали проводить слишком рискованные операции. Улучшение качества активов достигалось искусственным образом – путем оживления рынка за счет государственного финансирования. Таким образом создавалась иллюзия ликвидности ГСЗБ, а также поддерживалась их

квази-платежеспособность - чтобы укрепить доверие к ним со стороны рынка.

### **Список литературы**

1. 2013 update of group of global systemically important banks (G-SIBs). 11 November 2013// Financial Stability Board.
2. A Global Legal Entity Identifier for Financial Markets. Financial Stability Board. June 2012. <http://www.leiroc.org/> ( дата обращения 22.06.2016)
3. Acharya, V.V., R. Engle, and M. Richardson. Capital shortfall: a new approach to ranking and regulating systemic risks. //American Economic Review, Vol. 102, No. 3, 2012.
4. Aid in the context of the financial and economic crisis. – European Commission. [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aid/scoreboard/financial\\_economic\\_crisis\\_aid\\_en.html](http://ec.europa.eu/competition/state_aid/scoreboard/financial_economic_crisis_aid_en.html) ( Дата обращения 22.06.2016)
5. Aiyar, S., C. Calomiris, and T. Wieladek. Does Macro-Prudential Regulation Leak? Evidence from a UK Policy Experiment. //Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 46, 2014.

### **СЕКЦИЯ №7.**

### **БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО**

#### **ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ: НОВЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ**

**Москвина Е.А.**

ФГБОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»,  
г. Кемерово

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) является необходимым для всех

автовладельцев. ОСАГО разработано с целью того, чтобы защитить владельцев автомобилей от обязанности возмещения ущерба, нанесенного имуществу или здоровью третьих лиц в ходе эксплуатации транспортного средства (ТС). Без действующего полиса ОСАГО невозможно поставить автомобиль на учет в ГИБДД, поскольку с 2003 года наличие полиса ОСАГО является обязательным условием эксплуатации любого транспортного средства. За езду без полиса, согласно Кодексу об административных правонарушениях, на водителя накладывается штраф.

Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств несет в себе важную социальную функцию. ОСАГО обеспечивает защиту не только транспорта, но и жизни и здоровья пешеходов и пассажиров. Помимо этого, ОСАГО призвано сделать выгодным безаварийное вождение, поскольку отсутствие страховых случаев способствует применению в будущем понижающего коэффициента при расчете страхового тарифа.

Огромное значение на развитие ОСАГО оказало вступление России во Всемирную Торговую Организацию. Это привело к серьезной модернизации модели бизнеса ОСАГО. Поскольку имеет место несоответствие страхового законодательства России и Европейского союза, власти были вынуждены изменить ключевые моменты в законодательной базе ОСАГО. На сегодняшний день уже можно выделить примеры успешной интеграции российской и зарубежной систем страхования. Россия является участником международной системы «Зеленая карта», есть также положительные примеры работы крупных иностранных страховщиков на российском рынке.

Таким образом, повышение социальной значимости ОСАГО, а также вступление России в ВТО подтолкнуло к развитию данного вида страхования, а также к значительным изменениям в законодательстве, регулирующем ОСАГО.

В Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» был внесен ряд изменений, основные из которых отражены в таблице 1.

**Таблица 1 – Изменения в Федеральном законе от 25.04.2002 №40 – ФЗ**

<i>Основные положения</i>	<i>ФЗ №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», до 2014 года</i>	<i>ФЗ №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» с изменениями, вступившими в силу в 2014 году</i>	<i>ФЗ №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», с изменениями, вступившими в силу с 2015 года</i>
<b>Страховой тариф</b>	Структура страховых тарифов и порядок их применения страховщиками устанавливаются Банком России.	- Устанавливаются Банком России; - Повышены только базовые тарифные ставки (значения поправочных коэффициентов не изменены) в пределах тарифного коридора: - минимальные значения на 23,2%, - максимальные значения на 30%.	- Устанавливаются Банком России; - Базовые тарифные ставки повышены в пределах тарифного коридора: - минимальные значения на 21,8%, - максимальные значения на 33%.
<b>Лимит ответственности (ущерб имуществу)</b>	- 120 000 рублей; - общий лимит выплат при нескольких потерпевших (160 000 руб.) и пропорциональные выплаты	- 400 000 рублей; - каждый потерпевший в ДТП может получить по 400 000 руб. вне зависимости от их количества.	- 400 000 рублей; - каждый потерпевший в ДТП может получить по 400 000 руб. вне зависимости от их количества.
<b>Лимит ответственности (ущерб жизни)</b>	160 000 рублей каждому потерпевшему	160 000 рублей каждому потерпевшему	- 500 000 рублей каждому потерпевшему; - Выплаты в случае травм пострадавших осуществляются по специальной таблице
<b>Страховое возмещение</b>	- Срок выплаты потерпевшему (или направления мотивированного отказа) – 30 календарных дней;	- Срок выплаты потерпевшему (или направления мотивированного отказа) сокращается до 20 календарных дней;	- Срок выплаты потерпевшему (или направления мотивированного отказа) сокращается до 20 календарных дней;

	- По согласованию с потерпевшим страховщик в счет страховой выплаты вправе организовать и оплатить ремонт поврежденного имущества.	- Возможность выплаты по ОСАГО путем направления на ремонт в случае, если у страховщика заключен договор со станцией технического обслуживания; - Единая методика независимой технической экспертизы.	- Возможность выплаты по ОСАГО путем направления на ремонт в случае, если у страховщика заключен договор со станцией технического обслуживания; - Единая методика независимой технической экспертизы.
<b>Европротокол</b>	- Лимит выплат составляет 25 000 рублей	- Повышение лимита выплат по Европротоколу с 25 000 до 50 000 руб; - Уточнены процедуры оформления Европротокола и порядок извещения страховщика; - «Безлимитный» Европротокол в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях.	- Повышение лимита выплат по Европротоколу с 25 000 до 50 000 руб; - Уточнены процедуры оформления Европротокола и порядок извещения страховщика; - «Безлимитный» Европротокол в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях.
<b>Прямое возмещение убытков (ПВУ)</b>	Страхователь имеет право обратиться как в свою страховую компанию, так и к страховщику, который застраховал гражданскую ответственность лица, причинившего вред.	«Безальтернативное» ПВУ: за выплатой можно обращаться только в свою страховую компанию	«Безальтернативное» ПВУ: за выплатой можно обращаться только в свою страховую компанию
<b>Электронный полис</b>	Отсутствует	Отсутствует	Комплекс поправок по введению электронного полиса ОСАГО.
<b>Штрафы за нарушения при продаже полисов ОСАГО</b>	Не предусмотрены	В КоАП введены штрафы к сотрудникам страховых компаний (50 000 руб.) за необоснованный отказ в оформлении договора ОСАГО или навязывание дополнительных страховых продуктов.	Штрафы к сотрудникам страховых компаний (50 000 руб.) за необоснованный отказ в оформлении договора ОСАГО или навязывание дополнительных страховых продуктов.

Можно отметить, что наиболее важной поправкой в Законе об ОСАГО является повышение страховых сумм, поскольку установленные лимиты выплат по ОСАГО в России всегда были значительно ниже, чем в европейских странах. По данным таблицы можно сделать вывод о том, что лимит выплат по жизни и здоровью увеличился в 3, 125 раз и составил 500 тысяч рублей на каждого потерпевшего, лимит по имуществу отдельного потерпевшего в 3, 3 раза и составил 400 тысяч рублей на каждого потерпевшего. Увеличение страховых сумм будет способствовать повышению защищенности потерпевших и обеспечению более полных выплат по ОСАГО. Важно, что данные изменения смогут привести к сокращению количества недовольных как со стороны потерпевших, так и со стороны застрахованных. Однако последствием этих изменений явился значительный рост тарифов по ОСАГО, что вызвало недовольство со стороны страхователей. Повышение страховых тарифов, возможно, снизит убыточность данного вида страхования, что, несомненно, является важным для страховых компаний.

До изменений, вступивших в силу в августе 2014 года, предусматривалось два варианта обращения потерпевшего за возмещением: в страховую компанию виновника дорожно-транспортного происшествия или в собственную страховую компанию по прямому возмещению убытков (ПВУ). Это часто приводило к злоупотреблениям со стороны страховых организаций. Страховые компании всячески затрудняли обращения потерпевших, путем усложнения условий подачи документов или «перенаправления» в другую страховую компанию. Автовладельцы также злоупотребляли своими правами и могли подать заявление сразу в две страховые компании. Чтобы пресечь эти нарушения, в законодательство об ОСАГО было введено безальтернативное ПВУ (при условии участия в ДТП только двух ТС, не причинен вред жизни и здоровью, а также иному имуществу, чем ТС участников ДТП): потерпевший имеет право обратиться только в свою страховую компанию, а она не имеет права отказать ему в

рассмотрении убытка. Данные изменения будут способствовать повышению качества урегулирования убытков своих клиентов со стороны страховых компаний, что позволит повысить клиентоориентированность страховщиков и сервис урегулирования убытков. Для страхователей немалозначным является сокращение сроков урегулирования убытков за счет применения единой технологии, а также прекращения «отфутболивания». Теперь страхователи должны выбирать страховщика осознанно, ориентируясь на последующее качество урегулирования убытков.

Не менее значимым изменением является повышение лимитов при Европротоколе. С 1 октября 2014 года лимит выплаты в случае оформления Европротокола был увеличен до 50 000 рублей, а в Москве, Санкт – Петербурге, Московской и Ленинградской областях введен «безлимитный» Европротокол. Для страхователей это изменение имеет положительный характер, поскольку при отсутствии пострадавших можно не вызывать на место происшествия сотрудников ГИБДД и самостоятельно разбираться на месте. Это поможет сохранить время участников ДТП, а также позволит не создавать пробки на дороге. Однако если Европротокол будет оформлен неправильно, то пострадавший может получить отказ в страховой выплате. Для страховых компаний отрицательным моментом является рост мошенничества: инсценированных ДТП и подстав на дорогах. А также увеличение числа судебных разбирательств, в случае отказа в выплате пострадавшему при неправильном заполнении Европротокола.

Предприняты первые шаги к введению электронного полиса, что позволит оперативно получать информацию о заключении договора страхования, упростить документооборот, а также контролировать своевременность оплаты полиса страхователем.

Многие изменения, внесенные в ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» ориентированы, в первую очередь, на страхователей, поскольку обеспечивают им более полное возмещение ущерба, а также облегчают

условия его получения. Немаловажным является и сокращение срока выплаты потерпевшему (или направления мотивированного отказа) с 30 до 20 календарных дней, а также применение штрафных санкций к сотрудникам страховой компании за необоснованный отказ в оформлении договора ОСАГО или навязывание других страховых продуктов.

Важно отметить, что сложная внешнеполитическая ситуация, сложившаяся в России в конце 2014 – начале 2015 годов оказала огромное влияние на развитие страхового рынка в целом, в частности на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Наблюдается резкое сокращение объемов страховых премий, собранных страховщиками по итогам 2014 и 2015 годов. Разные виды страхования показывают различную динамику. Объем собранных страховых премий представлен в таблице 2 [3].

**Таблица 2 – Объем собранных премий по основным видам страхования**

Вид страхования	Поступления за 2013 год (тыс.руб)	% от аналогичного периода предыдущего года	Поступления за 2014 год (тыс.руб)	% от аналогичного периода предыдущего года	Поступления за 2015 год (тыс.руб)	% от аналогичного периода предыдущего года
Добровольное страхование жизни	84 890 345	157,72	108 530 980	127,85	129 714 705	119,52
Добровольное личное, кроме жизни	208 730 342	114,43	219 578 042	105,20	209 846 453	95,57
Добровольное страхование имущества	393 384 329	105,42	420 405 211	106,87	374 728 616	89,14
Добровольное страхование гражданской ответственности	29 744 265	99,30	37 850 808	127,25	41 042 023	108,43
Обязательное личное страхование	18 536 168	95,60	17 638 434	95,16	18 163 184	102,98
Обязательное	143 520 391	109,94	157 567 487	109,79	224 643 161	142,57

страхование ответственност и, всего, в т.ч.:						
- ОСАГО	134 248 054	110,76	150 917 830	112,42	218 693 047	144,91
<b>Итого, по всем видам страхования</b>	<b>904 429 830</b>	<b>111,79</b>	<b>987 772 587</b>	<b>109,21</b>	<b>1 023 819 318</b>	<b>103,65</b>

По данным таблицы видно, что за последние три года наблюдается положительная динамика, поскольку объем собранных страховых премий увеличивается. Однако темпы роста снижаются: если за 2013 год прирост составил 11,79%, за 2014 год – 9,21%, то за 2015 год всего 3,65%. Это, безусловно, связано с тяжелой экономической ситуацией в стране. Если рассматривать структурные изменения, то стоит отметить, что объем поступлений по добровольным видам страхования, таким как личное страхование (кроме страхования жизни), страхование имущества, значительно сократился в 2015 году. По данным видам страхования также наблюдается значительное снижение темпов роста поступлений. Структура поступлений за 2015 год представлена на рисунке 1.

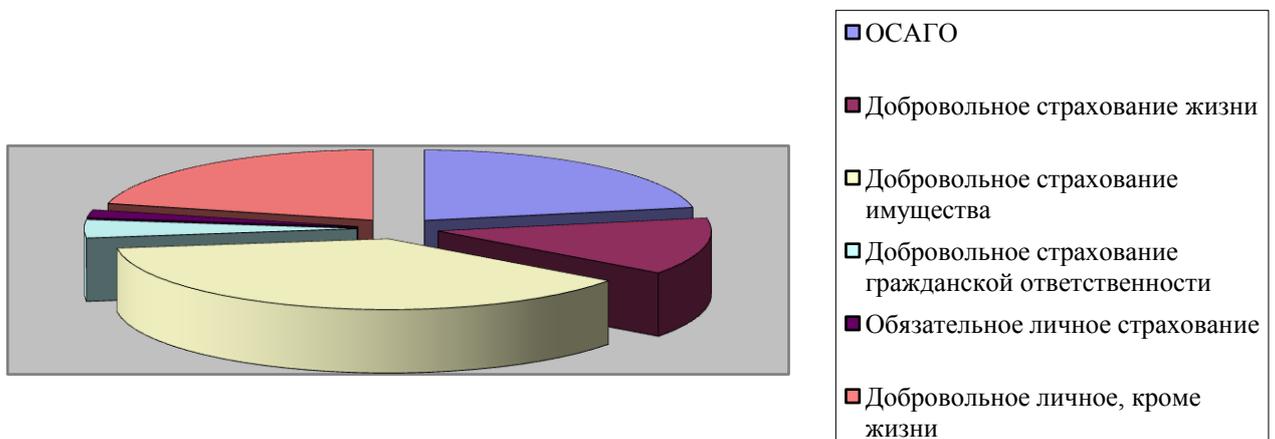


Рисунок 1. Структура страховых премий, собранных за 2015 год

Можно отметить, что сбор страховых премий за последние три года увеличивался за счет незначительного роста страховых премий по добровольному страхованию гражданской ответственности (прирост в 2015 году составил 8,43%), а также значительного роста страховых премий по

обязательному страхованию гражданской ответственности (прирост в 2015 году составил 42,57%). В 2014 году по добровольному страхованию гражданской ответственности объем поступлений увеличился на 27,5% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, а по обязательному страхованию гражданской ответственности на 9,79%.

Важно, что в структуре поступлений по обязательному страхованию ответственности наибольшую долю занимают поступления по обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств, которая составляет 97,4% (на 2015 год). Структура поступлений за 2015 год представлена на Рисунок 1. Структура страховых премий, собранных за 2015 год 2.

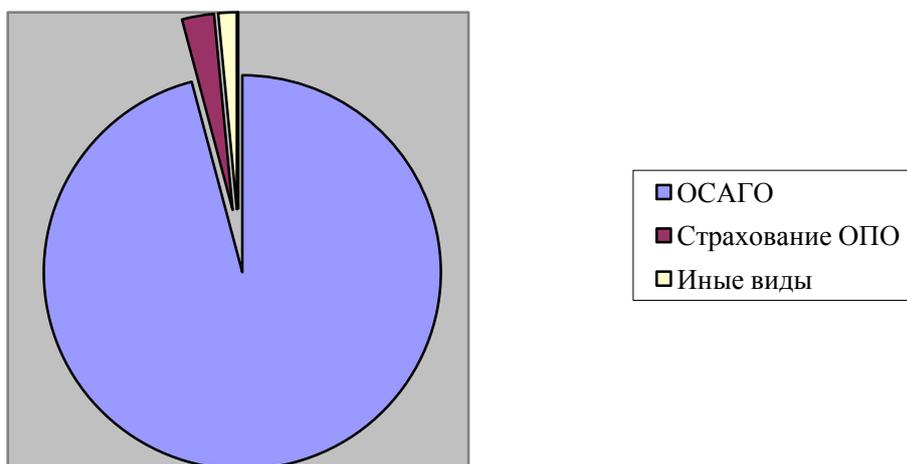


Рисунок 2. Структура поступлений по обязательному страхованию ответственности

По данному виду страхования наблюдается наибольший рост объема поступлений за рассматриваемый период. Объем страховых премий по ОСАГО в 2015 году увеличился на 44,91% по сравнению с данными 2014 года.

Наряду с тем, что обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств обеспечило значительный рост премий в 2014 и 2015 годах по сравнению с предыдущими периодами, оно является наиболее убыточным видом для страховых компаний. Основные показатели по страховым выплатам представлены в таблице 3 [3].

**Таблица 3 - Объем выплат по основным видам страхования**

Вид страхования	Объем выплат за 2013 год (тыс.руб)	Уровень выплат, в %	Объем выплат за 2014 год (тыс.руб)	Уровень выплат, в %	Объем выплат за 2015 год (тыс.руб)	Уровень выплат, в %
Добровольное страхование жизни	12 332 914	14,53	14 228 309	13,11	23 687 577	18,26
Добровольное личное, кроме жизни	103 138 430	49,41	110 493 429	50,32	114 446 807	54,54
Добровольное страхование имущества	201 726 060	51,28	224 513 682	53,40	203 680 675	54,35
Добровольное страхование гражданской ответственности	7 138 717	24,00	10 304 472	27,22	9 519 308	23,19
Обязательное личное страхование	16 749 542	90,36	17 914 289	101,56	17 136 958	94,35
Обязательное страхование ответственности, всего, в т.ч.:	77 766 105	54,18	90 571 964	57,48	123 792 865	55,11
- ОСАГО	77 374 829	57,64	90 306 430	59,84	123 571 154	56,50
<b>Итого, по всем видам страхования</b>	<b>420 769 030</b>	<b>46,52</b>	<b>472 268 587</b>	<b>47,81</b>	<b>509 217 477</b>	<b>49,74</b>

По данным, представленным в таблице 3, видно, что объем выплат по добровольному страхованию жизни в 2015 году значительно вырос по сравнению с выплатами 2014 года. По добровольному страхованию гражданской ответственности объем страховых выплат в рамках рассматриваемого периода достиг своего максимального значения в 2014 году, в 2015 году ситуация улучшилась, объем выплат уменьшился. Стоит отметить, что наиболее убыточными видами страхования являются обязательное личное страхование и обязательное страхование гражданской

ответственности владельцев транспортных средств, но также видно, что в 2015 году наблюдается снижение уровня выплат по ним. Выплаты по ОСАГО значительно выросли в 2015 году по сравнению с предыдущим годом, поскольку согласно поправкам, внесенным в закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» в 2014 и 2015 годах были увеличены лимиты ответственности. Однако стоит заметить, что уровень выплат в 2015 году все-таки снизился, поскольку темп роста страховых премии оказался больше темпа роста произведенных выплат, что было возможным благодаря увеличению страховых тарифов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ОСАГО вышло на первое место в структуре собранных страховщиками страховых премий за 2015 год, поскольку законодательные изменения способствовали значительному росту страховых тарифов.

Несмотря на это, ОСАГО можно считать одним из наиболее проблемных видов страхования. Существует проблема мошенничества в автостраховании: по оценкам экспертов, около 15 - 20% всех страховых выплат идет в карман мошенникам. По данным Российского союза автостраховщиков, в 2014 году удалось предотвратить более 200 попыток мошенничества со стороны автовладельцев на сумму около 15 миллионов рублей, которые пытались получить незаконное возмещение по полису. Всего было возбуждено 50 дел в сфере манипуляций в автомобильном страховании, 16 человек уже понесли уголовное наказание [2]. Владельцы автомобилей ежегодно наносят страховым компаниям ущерб в размере сотен миллионов рублей, то есть каждый сотый страховой случай может быть мошенническим действием. Можно выделить наиболее частые схемы мошенничества в сфере ОСАГО:

- инсценировка ДТП или «подмена» водителей. До вызова сотрудников ГИБДД на место ДТП очень быстро приезжает водитель, который

вписан в страховой полис. Такой способ мошенничества быстро обрел популярность в крупных городах.

- оформление полиса задним числом. Заключение договора страхования происходит уже после совершения ДТП с целью переложить ответственность водителя на страховую компанию.
- махинации с документами и бланками полисов (использование похищенных бланков полисов, намеренная порча бланков и их списание, применение поддельных бланков и печатей и т.д). Безусловно, увеличение случаев мошенничества данным способом вызвано значительным повышением страховых тарифов. Чтобы сэкономить собственные средства, водитель за небольшую плату приобретает поддельный страховой полис либо подлинный блан, оформленный должным образом, но без ответственности страховщика. Это позволяет ему беспрепятственно ездить по дорогам, но при ДТП с таким водителем, потерпевший не получит выплаты от страховщика;
- мошеннические действия автоюристов. Несмотря на то, что в большинстве случаев их действия находятся в рамках закона, потерпевший все равно оказывается обманутым. Пользуясь страховой неграмотностью граждан, так называемые «черные юристы» выкупают у них права требования выплаты по полису, при этом значительно занижая сумму ущерба. Водитель получает деньги на месте, чтобы не возиться с судами, а в итоге ремонт его автомобиля обходится гораздо дороже, чем его оценивал тот самый юрист.

Стоит также отметить, что в преступный сговор могут входить не только страхователи и потенциальные потерпевшие, но и сотрудники страховых компаний, эксперты, проводящие технические экспертизы, служащие компетентных органов. За все время существования обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств появились такие «специалисты», которые зарабатывают посредством

организации подставных аварий и приходят за выплатами в страховые компании как за ежемесячной заработной платой. И, к сожалению, с такими «специалистами» очень трудно бороться.

В настоящее время, страховые компании, забыв о конкуренции, тесно взаимодействуют в обмене информации об «особых» клиентах. Правоохранительные органы также стали более серьезно относиться к подобным случаям.

Изменения, внесенные в Федеральный закон от 25.04.2002 №40 – ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», в целях борьбы с мошенничеством, подразумевают создание Единой базы данных по всем урегулированным убыткам посредством сбора полной статистики об убытках.

Помимо этого, введение электронного полиса позволит контролировать факт заключения договора страхования, исчезнет возможность «испортить» бланк полиса или потерять его.

Безусловно, законодательные изменения позволили ОСАГО выйти на новый путь развития. Внесенные в Закон об ОСАГО поправки во многом носят социальный характер, поскольку многие из них ориентированы именно на потребителей страховых услуг: увеличены лимиты ответственности страховых организаций, сокращены сроки произведения страховой выплаты, установлены штрафы для страховых компаний за отказ в страховании или навязывание дополнительных услуг и многое другое.

Для государства в целом совершенствование законодательных норм, регулирующих ОСАГО, позволило ему приблизиться к европейскому уровню. Развитие ОСАГО будет способствовать развитию страхового рынка в целом, что особенно важно в нынешних экономических условиях. Государство в некоторой степени «переложило» ответственность на страховые компании в части нанесения вреда жизни и здоровью не только водителей, но и пассажиров и пешеходов, увеличив лимит ответственности до 500 000 рублей каждому потерпевшему.

Помимо положительных моментов, изменения в законодательстве имеют и отрицательные последствия. В связи с колоссальным увеличением страховых тарифов за период 2014 – 2015 годов, наблюдается рост мошенничества в данной сфере. Пытаясь сэкономить на покупке страхового полиса, мошенники приобретают поддельные полисы за умеренную плату, но в случае ДТП с таким водителем, пострадавший не получит страхового возмещения. Существует необходимость разработки и установления на законодательном уровне наиболее действенных методик по борьбе с мошенническими действиями недобросовестных водителей.

Увеличение страховых тарифов привело к массовым недовольствам со стороны страхователей, но обеспечило значительный рост страховых премий. К сожалению, неизвестно дальнейшее развитие данного вида страхования, поскольку наряду со страховыми тарифами, значительно увеличились лимиты ответственности страховых компаний. Вполне вероятно, что через год – два обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств станет еще более убыточным, что может отразиться на финансовой устойчивости страховых организаций. Однако пока страховые сборы по этому виду страхования стремительно возросли, а выплаты по поднявшимся лимитам ответственности еще не были осуществлены, ОСАГО обеспечило значительный рост объемов страховых премий в отчетном периоде и явилось двигателем развития страхового рынка в целом.

### **Список литературы**

1. Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2015).
2. Емельянов, В. Махинации с ОСАГО и КАСКО: как действуют «страховые мошенники» [Электронный ресурс]. – Дата обращения:

03.07.2016. – Режим доступа:  
[http://radiovesti.ru/article/show/article\\_id/169617](http://radiovesti.ru/article/show/article_id/169617).

3. Информационный портал «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – Дата обращения: 10.07.2016. – Режим доступа:  
<http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/>.

## **СЕКЦИЯ №8.**

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

#### **РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Купреев Ю.В.**

Технологический университет Московская область

Предприятия, придерживающиеся инновационного пути развития, активно внедряющие в производство новейшие технологии, получают значительные конкурентные преимущества. Они способны создавать более качественные товары и услуги, снижать производственные издержки, сокращать длительность производственного цикла, расширять рынки сбыта за счёт реализации уникального продукта, привлечь внимание потребителя и т.д. Инновационная продукция максимально соответствует требованиям современного рынка. Для наиболее эффективной поддержки инновационного развития предприятий необходима грамотная реализация функций управления и контроля, а также обеспечение финансового стимулирования инновационной деятельности.

Механизмы разработки и внедрения включают поиск инновационных решений и «разработки» и «внедрении» идей до законченного технического решения. [3. С. 97.]

Финансовое стимулирование инновационной деятельности необходимо рассматривать как отношение между получением необходимых финансовых ресурсов для реализации инновационных идей и знаний в конечные продукты и внедрении их в практическую деятельность предприятия.

Однако следует заметить то, что инновационная деятельность обладает своими особенностями, влияющими на процесс финансирования такой деятельности. Для воплощения инновационного замысла необходимы финансовые ресурсы на каждом этапе жизненного цикла инновации. [6.]

Финансовыми ресурсами, обслуживающими инновационную деятельность предприятия, являются источники поступления денежных средств, в виде инвестиций. Инвестиции в инновационные проекты предполагают использование механизмов, обеспечивающих контроль за целевым использованием этих инвестиций, их возвратность. Возвратность инвестиций возможна при эффективном использовании привлеченных в инновационную деятельность предприятия денежных средств.

Рост финансовой отдачи от реализации инновационных проектов выступает важнейшим обобщающим показателем, на основе которого определяются конечные результаты инновационной деятельности и действенность финансовой политики, реализуемой самими хозяйствующими субъектами и комплексным экономическим субъектом – государством. [13.]

Инновационная деятельность предприятия – это деятельность, имеющая свою специфику и сложность. Специфические качества данной деятельности определяются выбором направления развития, способом осуществления и применением инноваций.

Сложность процесса финансирования инновационной деятельности предприятия заключается в неопределенности, т.е. невозможности определить исход событий, так как почти до конца неизвестно, насколько выгоден или нет процесс по внедрению инноваций в деятельность предприятия. Однако, как показывает практика, инновации являются

инструментом в развитии как отдельно взятого предприятия, так и общества в целом.

Механизмы финансирования инновационной деятельности предприятия могут быть различными. Объем имеющихся средств предприятия всегда ограничен, тем более в условиях финансового кризиса. В связи с этим менеджменту предприятия необходимо направлять в первую очередь средства на инновационные проекты с быстрой отдачей. Финансирование затрат по инновационному проекту может быть связано с:

- техническим перевооружением модернизацией машин и оборудования;
- подготовкой и освоением новой и модернизированной продукции, конструкций и материалов;
- изготовлением опытных образцов, прогрессивных технологических процессов;
- проведением НИОКР;
- закупкой оборудования, приборов и других товарно-материальных ценностей для этих НИОКР;
- погашении кредитов банков, уплатой по ним процентов.

Как мы отметили ранее, для осуществления финансирования инновационной деятельности предприятиями применяются различные источники, обладающие определенными характеристиками. И так, инновационная деятельность предприятия невозможна без применения механизмов финансирования инноваций.

М.А. Купричев, что результатам этимологического анализа выявлено, что термин «финансовый механизм» достаточно аппроксимирован с точки зрения предлагаемых формулировок.

С точки зрения одних ведущих экономистов, финансовый механизм - это совокупность способов реализации финансовых отношений, применяемых в обществе для обеспечения благоприятных условий экономического развития. С точки зрения других, финансовый механизм -

это совокупность видов, форм и методов организации финансовых отношений, способов их количественного определения. Третьи полагают, что финансовый механизм – это система управления финансами предприятия. Четвертые воспринимают финансовый механизм как средство воздействия субъекта на объект финансовой системы, внешнюю форму проявления практической реализации функций финансов, совокупность различных форм и методов использования государством финансов в целях обеспечения реализации соответствующей финансовой политики в рамках экономической системы. Такое разнообразие взглядов свидетельствует об отсутствии единства позиции на финансовый механизм в целом.

Проведенный анализ показал, что при обобщении авторитетных точек зрения возможна следующая формулировка понятия механизма финансирования инноваций, предложенная М.А. Купричевым: механизм финансирования инноваций – система финансовых методов и инструментов, направленная на финансовое обеспечение инновационных проектов и фирм посредством преобразования и перераспределения финансовых ресурсов, необходимых для создания и внедрения инноваций. [6.]

Полагаем, что, рассматривая финансовый механизм предприятия, необходимо выделить следующие его функции: аккумулирующая; распределительная; преобразовательная. Значение аккумулирующей функции определяется получением финансовых ресурсов, направленных на решение конкретных задач. Распределительная функция направлена на оптимальное распределение финансовых ресурсов в деятельности предприятия. Преобразовательная функция способствует преобразованию деятельности предприятия, стратегическому его развитию, повышению уровня экономической безопасности.

Требования внешней среды к системе финансирования инновационной деятельности предприятия достаточно жесткие, направленные на достижение определенного уровня финансирования предприятием своей инновационной

деятельности, на развитие инновационной формы от начальной до конечной её стадии.

В свою очередь, механизмы финансирования инновационной деятельности предприятия должны соответствовать определенным принципам: системности, комплексности, стадийности, достаточности, результативности, эффективности и экономической безопасности. Приведем характеристику перечисленных принципов в таблице 1.

Таблица 1. - Основные принципы механизмов финансирования инновационной деятельности предприятия

№	Принципы	Характеристика
1	Принцип системности	Существующие механизмы - это элементы общей системы финансирования предприятия, взаимосвязанные между собой
2	Принцип комплементарности	Механизмы финансирования в зависимости от стадии применения дополняют действия друг друга, максимизируя при этом общий экономический эффект
3	Принцип стадийности	Каждый механизм финансирования должен применяться исходя из стадий финансирования
4	Принцип достаточности	Механизм финансирования обеспечивает объект финансирования, необходимым объемом финансовых ресурсов
5	Принцип результативности	Механизм финансирования обеспечивает необходимый объем финансирования и рост инновационных разработок. Механизм финансирования направлен на получение определенного результата, например, на увеличение расходов предприятий на НИОКР, количество профинансированных инновационных проектов и т.д.
6	Принцип эффективности	Действие механизма финансирования инновационной деятельности должно приводить к эффективной инновационной деятельности, позволяющей увеличивать уровень финансирования и количество создаваемых предприятием инноваций
7	Принцип безопасности	Механизм финансирования инновационной деятельности предприятия должен обеспечивать его безопасность

Система финансирования инновационной деятельности предприятия является составной частью национальной инновационной системы, обеспечивая взаимосвязь между предпринимательским, исследовательским и государственными секторами для достижения оптимального уровня финансирования инновационной деятельности на всех стадиях развития инновационного предприятия или проекта с целью обеспечения

необходимого уровня инновационного потенциала и повышения безопасности страны.

Н. В. Миляков утверждает, что под финансовым механизмом следует понимать систему установленных государством форм, видов и методов финансовых отношений. По мнению Л.Л. Дробозиной, финансовый механизм – это система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений. [8. С. 15.] Е.П. Коптева представляет финансовый механизм предприятия как совокупность приемов и методов, позволяющих реализовывать направления его финансовой политики, обеспечивать достижение поставленной цели. [4. С. 100-104.]

Несмотря на то, что сущность использования механизмов финансирования инноваций аналогична с другими процессами финансирования, тем не менее, данный процесс имеет отличие от финансирования других объектов, что в свою очередь оказывает влияние на применение механизмов финансирования. Финансирование инновационной деятельности предприятия осуществляется в рамках системы финансирования инноваций. Система включает в себя источники финансирования инноваций, объекты финансирования и механизмы финансирования, посредством которых осуществляется взаимодействие между рассмотренными элементами.

Необходимо отметить тот факт, что инновационный процесс должен быть подвержен стимулированию. Стимулирование инновационной деятельности предприятием будет приводить к постоянному стремлению к нововведениям.

Низкий уровень конкурентоспособности российских товаров обуславливает необходимость разработки инновационной политики промышленными предприятиями. Проводимые Правительством Российской Федерации реформы в части построения национальной инновационной системы и посредством активизации инновационной деятельности промышленных предприятий способствуют их эффективному развитию.

Однако, в российской практике сложилась фрагментарность и разрывы в управлении инновационной политикой предприятиями, существенно снижающая достижения ими конечных результатов, заложенных в стратегии предприятия.

### Список литературы

1. Балихина Н.В. Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике. Финансовый аспект / Балихина Н.В. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 231 с.
2. Дихтль В., Хершген Х. Практический маркетинг: Учеб. пособие: Пер. с нем. И.С. Минко. –М.: Высшая школа, 1999.
3. Инвестиции и инновации в реальном секторе российской экономики: состояние и перспективы: монография / под ред. д.э.н., проф. Е.Б. Тютюкиной. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. – 220с., с.972.
4. Коптева Е. П. Финансовый механизм стоимостно-ориентированной финансовой политики предприятия / Е. П. Коптева // Проблемы современной экономики (II): материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2012. С. 100-104.
5. Купричев М. А. Анализ системы финансирования инновационной деятельности в России [Электронный ресурс] / М. А. Купричев // Политематический журнал научных публикаций “Дискуссия”.-М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия» 2013.- № 3 (33)– Режим доступа: <http://www.journal-discussion.ru> (дата обращения: 14.06.2015).
6. Купричев М.А. Анализ системы финансирования инновационной деятельности в России // <http://journal-discussion.ru/publication.php?id=147>.
7. Модель коммерческой системы инновационного маркетинга:

- Монография / Синяева И.М.-М.: Дашков и К, 2015.- 166 с.
8. Общая теория финансов: учебник / Л. А. Дробозина [и др.]; под ред. Л. А. Дробозиной. М: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1995. – С. 15.
  9. Суглобов А.Е., Смирнова Е.В. Сетевая модель формирования российской национальной инновационной системы: Монография. — М.: РиОР: ИНФРА-М, 2015. — 135 с. — (Научная мысль). — [www.dx.doi.org/10.12737/10824](http://www.dx.doi.org/10.12737/10824).
  10. Суханова Т. А., Управление затратами на инновационном промышленном предприятии // conf.sfu-kras.ru Конференция 2013.
  11. Управление трансформацией инновационной деятельности организаций. Теория. Методология. Закономерности. Прикладные исследования: Монография / Павлюкова А.В. - М.: Креативная экономика, 2014. - 224 с.
  12. Чиканова В.А. Управление затратами предприятий на инновационную деятельность тема диссертации и автореферата по ВАК 08.00.05, кандидат экономических наук / Чиканова Валентина Андреевна. Научная библиотека диссертаций и авторефератов disserCat <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-zatratami-predpriyatii-na-innovatsionnyu-deyatelnost#ixzz45Roxf6n4>.
  13. <http://libsib.ru/innovatsionnyy-menedzhment/funktsii-innovatsionnogo-menedzhmenta/organizatsiya-i-istochniki-finansirovaniya-innovatsionnoy-deyatelnosti>.

#### **СЕКЦИЯ №9.**

#### **ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

#### **СЕКЦИЯ №10.**

#### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

# ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СВЯЗИ СТРАНЫ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ

**Буценко И. Н., Керимова Л.Д.**

ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени  
В.И. Вернадского» Институт экономики и управления, г. Симферополь

Внешнеторговые связи страны способствуют реализации внутреннего экономического потенциала, расширяют возможности страны по выходу на международные рынки.

Внешнеторговые связи (ВТС) представляют собой формы реализации межгосударственных отношений в части торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений. Содержание ВТС состоит в безусловном обеспечении экспортных поставок для федеральных государственных нужд и межправительственных торговых соглашений, достигнутых, как правило, в рамках международной специализации и кооперации.

Внешнеторговая деятельность, в отличие от ВТС, осуществляется на уровне производственных структур с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки [1].

Исследование практики международной торговли позволяет выделить три основных формы внешнеторговых связей:

- торговые отношения в вещественно-материальной форме и обмен услугами;
- технико-экономическое сотрудничество, включающее содействие в области промышленного и гражданского строительства и предоставление услуг инженерно-технического характера;

- внешнеторговая деятельность в сфере научно-технического сотрудничества, представляющего собой обмен достижениями науки и техники и совместное осуществление научно-технических работ.

Основные показатели и этапы анализа внешнеэкономических связей можно систематизировать в общую целостную последовательность (Рис. 1).

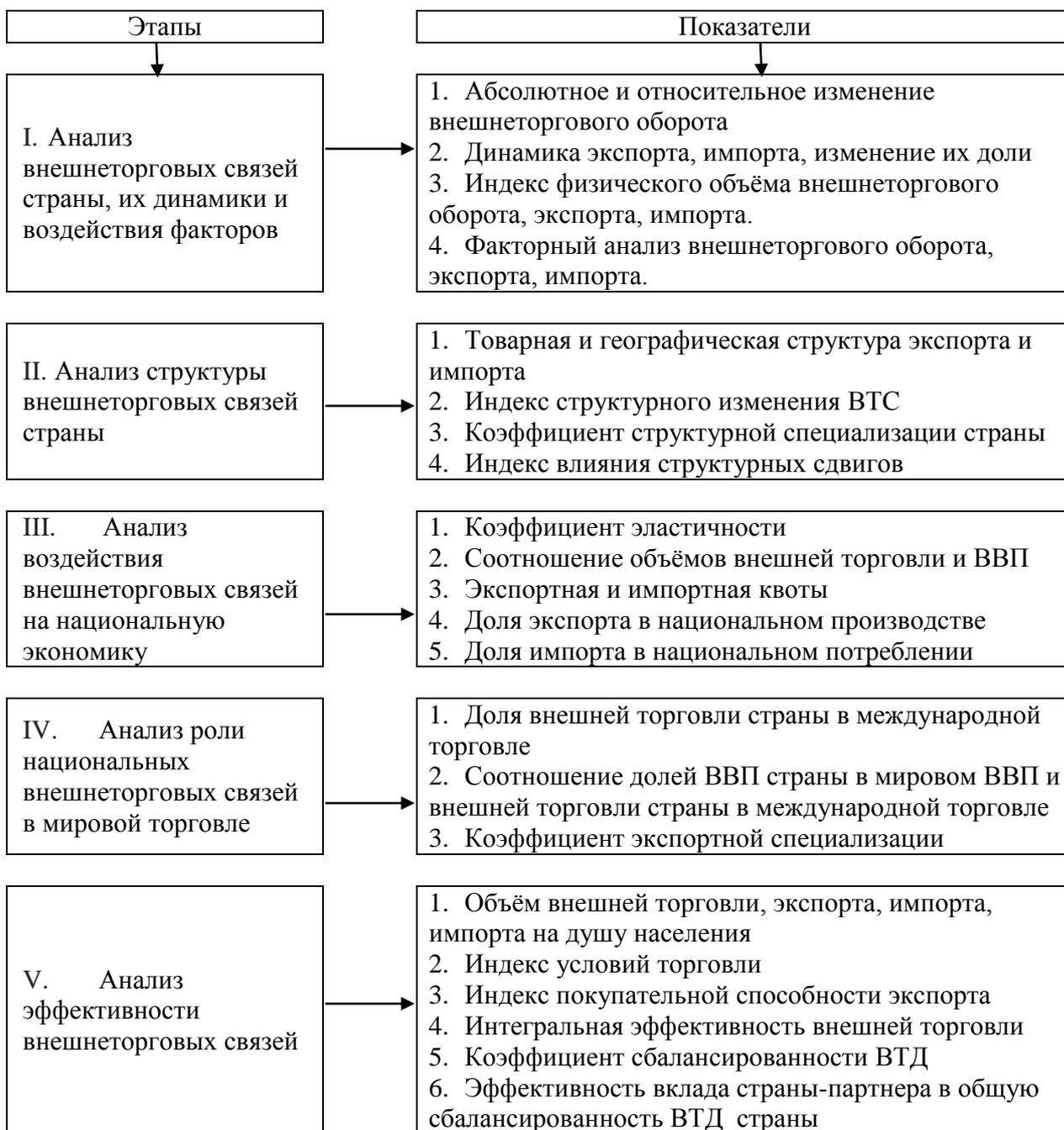


Рис. 1. Основные этапы анализа внешнеторговых связей в разрезе показателей и коэффициентов

Источник: составлено авторами по материалам [2, 3]

Каждый отдельный показатель или коэффициент составляет количественную характеристику, . какое-то свойство или сторону ВТС в определенных пределах пространства или времени

Важным аспектом при проведении любого научного исследования является выбор методов исследования. Методы должны соответствовать цели исследования, а выводы, сделанные в работе, соответствовать выбранным методам. Кроме этого, выбранные методы должны обеспечивать достаточность получения информации и обеспечить её достоверность. Основные методы исследования внешнеторговых связей представлены в таблице 1.

Таблица 1

Система методов исследования внешнеторговых связей страны

Группа методов	Подгруппа	Методы
1. Общенаучные методы	Теоретические методы	- анализ и синтез - индукция и дедукция - метод научных абстракций
2. Специфические методы	Методы сбора информации	- непосредственное наблюдение - опрос - фотографирование - хронометраж
	Методы обработки информации	- метод группировки - относительные и средние величины - показатели вариации - графический метод - построение динамических рядов - индексный метод
	Методы проведения аналитической работы	- метод сравнения - метод элиминирования - метод балансовой связи - корреляционно-регрессионный метод
	Методы прогнозирования	- метод экспертных оценок - метод экстраполяции - методы экономико-математического моделирования

Источник: составлено авторами по материалам [4]

Среди наиболее важных принципов проведения исследования внешнеторговых связей страны следует отметить:

1. Научный характер. Он должен базироваться на положениях диалектической теории познания, учитывать требования экономических законов развития внешней торговли, основываться на современных методах экономических исследований.

2. Комплексный характер. Комплексность исследования требует охвата всех структурных сторон, а также изучения причинно-следственных связей во внешней торговле.

3. Объективный характер. Он должен базироваться на достоверной, проверенной информации, а выводы его должны обосновываться точными аналитическими расчетами.

Характерной чертой современной науки является системный подход к объектам исследования, в соответствии с которым объект рассматривается как целостная система, которая объединяет определенное множество взаимосвязанных и взаимодействующих элементов в единое целое.

Система внешнеторговых связей имеет ряд характеристик: целостность, структурность, взаимосвязь с внешней средой, иерархичность.

Основными задачами системного анализа в исследовании являются:

- 1) исследование ВТС как составляющей внешнеэкономических связей страны;
- 2) изучение основных закономерностей развития ВТС и выделение современных тенденций;
- 3) изучение факторов влияния на развитие ВТС;
- 4) определение проблем, которые являются наиболее актуальными на данном этапе развития ВТС;
- 5) поиск и разработка направлений по решению проблем.

С учетом выбранной темы исследования дадим характеристику отдельных методов исследования внешнеторговых связей (табл. 2). При исследовании многих проблем экономики необходимо принимать научно обоснованные оптимальные решения. Для этого нужно знать

количественную связь между экономическими показателями. Чаще всего нужную информацию можно получить лишь с некоторой вероятностью.

Таблица 2

Специфические методы исследования ВТС

Название метода	Цель использования	Сфера использования	Преимущества	Недостатки
Монографический	Изучение специальных литературных источников, законодательных и правовых актов связанных с ВТС	Определение уровня проблем в развитии ВТС	Нахождение необходимой информации, систематизация базы данных про состояние и перспективы ВТС	Недостаток учета в процессе исследования особенностей ВТС
Анализа и синтеза	Детализация основных процессов во ВТС	Анализ основных процессов во ВТС и оценка рисков	Комплексность и динамичность подхода к процессам во ВТС	Трудности с выделением факторов, которые непосредственно влияют на процессы во ВТС
Сравнения	Анализ и сравнение процессов ВТС с другими странами	Расчеты показателей фактического и планового развития ВТС и их сравнение с аналогичными в других странах	Определение эффективности ВТС	Значительная трудоемкость исследования
Корреляционный анализ	Определение наличия и степени связи между результативным и факторным признаками, влияющими на процесс ВТС	Определение значимых оценок связи факторов производства и реализации	Определение аналитической функции, отражающей механизм связи результативного признака с факторным	Неполная объективность полученных оценок связи

Источник: составлено авторами по материалам [5]

Кроме указанных выше методов исследования, важной составляющей является применение таких методов экономического исследования как: систематизации и обобщения (исследование теоретико-методических аспектов внешнеторговых связей). С помощью индексного метода исследуется динамика структуры экспорта и импорта внешней торговли

товарами. Индексный метод позволяет сравнить значение одного признака, рассматриваемой в системе признаков, но недостатком является ограниченность влияния оценочных факторов на уровень результативных показателей.

Информационной базой исследования является группа источников, которые в свою очередь делятся на внутренние и внешние. К внешним относятся: статистическая база данных международных экономических организаций (ВТО, МВФ, группа Всемирного банка, ЮНКТАД и др.), материалы международных периодических изданий, зарубежных конференций. К внутренним источникам относятся научные труды отечественных учёных-экономистов, база данных органов государственной статистики, министерств и ведомств, материалы отечественных конференций.

Таким образом, инструментарий исследования внешнеторговых связей страны представляет совокупность способов, приемов и средств, которые в разных комбинациях используются для достижения поставленных целей анализа.

### Список литературы

1. Борисова, И. И. [Правовое обеспечение внешнеэкономической деятельности](#) [Текст]: учебно-методическое пособие / И. И. Борисова. – Нижний Новгород: Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. – 2010. – 72 с.

2. Ковальчук, В. В. Динамика сбалансированности внешнеторговых связей Республики Беларусь и Российской Федерации [Электронный ресурс] / В. В. Ковальчук, Л. П. Бабаш // Вестник ГГТУ имени П. О. Сухого: научно - практический журнал. - 2002. - №2. - С. 103-108. – Режим доступа: [https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/2596/5экономика\\_ковальчук.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://elib.gstu.by/bitstream/handle/220612/2596/5экономика_ковальчук.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

3. Лебедев, Д. С. Методическое обеспечение анализа внешнеторговых связей страны [Электронный ресурс] / Д. С. Лебедев // Российский внешнеэкономический вестник. - 2014. - № 3. - С. 56-72. – Режим доступа: [http://www.rfej.ru/rvv/id/C0039CCAF/\\$file/56-72.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/C0039CCAF/$file/56-72.pdf)

4. Марцин, В.С. Основы научных исследований [Текст]: учебное пособие / В. С. Марцин, Н. Г. Миценко, А. А. Даниленко. – Л.: Ромус-Полиграф. – 2002. – 128 с.

5. Сельцовский, В. Л. Экономико-статистические методы анализа внешней торговли [Текст] / [В.Л. Сельцовский](#).– М.: Финансы и статистика, 2004. – 512 с.

## ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

**Коваленко С.Ю., Нерсисян Д.В.**

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет  
имени А.Г. и Н.Г. Столетовых», г. Владимир

С момента начала политической нестабильности на Украине можно было ожидать, что в данном вопросе РФ и страны Запада будут иметь разные точки зрения. 18 марта 2014 года по итогам референдума, проходившего в Крыму, жители данной республики проголосовали за воссоединение с Россией. С тех пор страны Запада, а именно страны с развитой экономикой, начали поочередно вводить санкции против РФ, по причинам несогласия с российской стороной в действиях по урегулированию украинского вопроса и якобы «незаконном» присоединении республики Крым. Рассмотрим сущность санкций. Санкции в связи с присоединением Крыма к России и конфликтом на востоке Украины — ограничительные политические и экономические меры, введённые в отношении России и ряда российских и украинских лиц и организаций, которые, по мнению международных

организаций и отдельных государств, причастны к дестабилизации ситуации на Украине, а также ответные действия России.

На сегодняшний день список санкций пополняется. Их насчитывается довольно большое число. Рассмотрим только те санкции, которые напрямую касаются экономической ситуации в РФ:

1. Блокировка активов и запрет операций. Любые средства, собственность, недвижимость, банковские счета, доли в компаниях или ценные бумаги, торгующиеся на биржах, которые принадлежат физическим или юридическим лицам, присутствующим в санкционном списке, блокируются.

2. Запрет на привлечение финансирования.

3. Запрет поставок продукции военного и двойного назначения.

4. Запрет поставок продукции для добычи нефти и газа.

5. Экономическая блокада в Крыму [4].

Данные запреты привели к падению цен на нефть, что резко отразилось на российской экономике. Цена на нефть марки Brent упала с 110 до 50-60 долл. за баррель. Этот факт привёл к девальвации рубля. Цена 1 доллара поднялась до 65 рублей. Премьер министр РФ Д. Медведев относит данное явление исключительно к западным санкциям, но М. Був (профессор по прикладным финансам Европейского университета в Санкт-Петербурге) и О. Буклемишев (директор Центра исследования экономической политики экономического факультета МГУ) считают, что сложившаяся ситуация в экономике России есть результат не принятых вовремя экономических реформ. С. Гуриев (профессор экономики парижской Школы политических наук) считает, что не следует сдерживать курс рубля, чем занимается в настоящее время Центральный Банк РФ. Фактически Банк России сейчас помогает российским компаниям и банкам расплатиться со своими внешними долгами.

Все вышеперечисленные санкции сыграли также и отрицательную роль во внешнем товарообороте России.

Внешнеторговый оборот России упал в 2014 году на 6,9 % (по сравнению с 2013 годом), на 5,1% снизился экспорт, импорт – на 9,8% [3] (см. рис. 1).

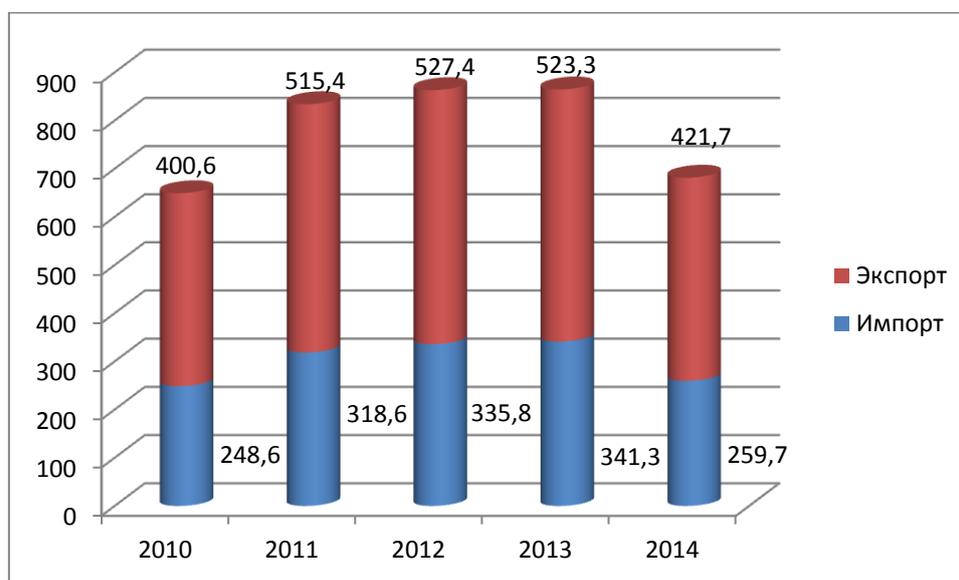


Рис. 1. Динамика внешней торговли России 2010-2014 гг., млрд.долл.

Например, товарооборот России и США сократился более чем на 30% — за первые пять месяцев (январь–май) 2015 года импорт из Америки уменьшился на 1,8 млрд. долл., а объемы поставок из России и в США — на 3,5 млрд.долл. по сравнению с аналогичным периодом 2014 года [1]. Россия стала меньше тратить на приобретение некоторых товаров, импортируемых из США: транспортное оборудование (самолеты, автомобили, тракторы и т.д.), книги, продукты (рыба, морепродукты, сельскохозяйственная продукция), минеральные удобрения и т.д.

За первые пять месяцев 2015 года, согласно отчету американского министерства торговли, объемы импорта из США в Россию сократились в денежном выражении почти на 34% [1].

Согласно отчету, Россия уменьшила расходы на поставку американского транспортного оборудования (авиатранспорта, автомобилей, тракторов и т.д.) на 50%, с 1,1 млрд. долл. в I квартале 2014 года до 635,3 млн. долл. за аналогичный период в 2015 году. РФ сэкономила также и на

других американских товарах — изделиях из дерева, минеральных удобрениях, продуктах, книгах. Расходы сократились вдвое: с 702,5 млн. долл. (2014) до 361,9 млн. долл. (2015). При этом Россия увеличила затраты на закупку американской техники на 1 млн. долл.[1].

Интересно, что, несмотря на санкции и кризис, доля США во внешнеторговом обороте России увеличилась в 2014 году с 3,3% до 3,7% [2]. Директор Центра исследований международной торговли РАНХиГС А. Кнобель отмечает, что снижение товарооборота – это проявление кризиса, так как предприятия вынуждены отказываться от транспортной продукции, чтобы сохранить производство.

Что касается товарооборота России с Китаем, то тут наблюдается снижение темпов. Специалисты отмечают, что причинами данного явления является геополитическое напряжение в мире (ситуация на Украине, санкции и т. д.) Наибольший «вклад» в падение российско-китайского товарооборота в первом полугодии 2015 г. внес российский импорт из Китая (-36,2%). Основные причины сложившейся ситуации, по мнению российских и китайских аналитиков, - девальвация и неустойчивый обменный курс российской валюты. Китайские экспортеры проявляют осторожность при заключении внешнеторговых контрактов в условиях повышенных валютных рисков. Тем не менее, Россия заключила газовый контракт с Китаем, стоимостью 400 млрд. долларов, суть которого заключается в предоставлении российского природного газа КНР по строящемуся газопроводу «Сила Сибири» на ближайшие 30 лет.

Так как от давления санкций российская экономика оказалась на грани дефолта, российские экономисты начали искать новые пути выхода из данной ситуации. Такими являются усиление работы в рамках БРИКС и создание Евразийского Экономического Союза.

Тезис БРИКС (на основе статьи «Мечтая о БРИК: Путь к 2050») предполагает, что Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР изменили свои политические системы, чтобы войти в систему глобальной экономики.

Эксперты предсказывают, что Китай и Индия будут доминирующими глобальными поставщиками товаров промышленного назначения и услуг, в то время как Бразилия и Россия станут доминирующими поставщиками сырья. Сотрудничество является логичным, так как Бразилия и Россия вместе формируют поставщиков Индии и Китая. Таким образом, у БРИКС есть потенциал сформировать сильный экономический блок — наподобие государств «Большой семёрки». Бразилия является доминирующей в производстве сои и железной руды, в то время как Россия обладает возможностью огромных поставок нефти и природного газа. Тезис экспертов, таким образом, документирует, что предметы потребления, работа, технологии и компании отдаляются от США как от своего центра.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения государств-членов. Из-за продовольственного эмбарго Россия начала покупать товары у стран БРИКС и ЕАЭС.

Итак, к негативным последствиям санкций можно отнести падение цен на нефть, обесценивание национальной валюты, снижение покупательной способности из-за роста цен на большинство товаров, потери для бюджета в связи с расторжением договоров с иностранными компаниями (демонтаж «Южного потока», отказ «BMW» от строительства завода на территории России и т.д.).

Но имеются и последствия, оказывающие положительное воздействие на экономику России: это выход на новые рынки импорта и сбыта продукции, развитие аграрного сектора страны, программа по импортозамещению во всех регионах и в различных отраслях.

Таким образом, влияние санкций на экономику России одновременно привнесло негативные последствия, но дало стимул к развитию экономической системы и ее переходу на новый качественный уровень.

## Список литературы

1. [Department of commerce USA. Official website – \[Электронный ресурс\]. Режим доступа: https://www.commerce.gov/economicindicators](http://www.commerce.gov/economicindicators)
2. [Григорян А., Корчмарек Н.](#) Товарооборот России и США с начала года сократился на треть // Известия, 21.07.2015. - [\[Электронный ресурс\]. Режим доступа: http://izvestia.ru/news/588941](#)
3. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. [\[Электронный ресурс\]. Режим доступа: http://info.minfin.ru/export\\_import.php](http://info.minfin.ru/export_import.php)
4. Навальный А. Все виды санкций против России, год спустя // Эхо Москвы. 24.03.2015 Официальный сайт.- [\[Электронный ресурс\]. Режим доступа: http://echo.msk.ru/blog/corruption/1517320-echo/](http://echo.msk.ru/blog/corruption/1517320-echo/)

### ВОЗМОЖНЫЕ ТРУДНОСТИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

#### «СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2»

**Пакин А.К.**

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

18 июня 2015 года в рамках XIX Петербургского международного экономического форума ОАО «Газпром», E.ON SE, Royal Dutch Shell и OMV AG подписали меморандумы о намерениях, предусматривающие сотрудничество компаний по проекту «Северный поток-2». Позднее был подписан меморандум между BASF/Wintershall и ПАО «Газпром».

Строительством двух новых веток газопровода займется New European Pipeline, которые пройдут по дну Балтийского моря. Начальной точкой обеих новых веток станет порт Усть-Луга около Санкт-Петербурга, конечной точкой – Германия.

Строительство газопровода «Северный поток-2» предполагалось еще во время реализации проекта «Северный поток-1», но было отложено по ряду

причин, в том числе из-за риска простаивания его мощностей. Стоимость проекта «Северный поток-2» оценивается в 9,9 млрд евро. Около 30% этой суммы выделяют акционеры, остальное предстоит привлечь через проектное финансирование. Инвестиционная стадия должна начаться в 2016 году, строительство – в начале 2018 года. Обе нитки нового проекта планируется запустить до конца 2019 года. Общая мощность новых веток составит 55 млрд кубометров газа в год.

Маршрут «Северного потока-2» практически полностью совпадает с маршрутом его предшественника, в адрес которого было высказано много критики на всех этапах реализации. В основном критика звучала со стороны стран Балтии. После презентации планов по строительству второго потока в его адрес была озвучена аналогичная критика не только со стороны стран Балтии, но и от ряда стран-членов Европейского союза.

В статье проводится критическая оценка проекта «Северный поток-2», основанная четырех основных типов рисков.

**Первый – экономические риски:** негативная конъюнктура спроса и предложения газа на европейском рынке, цен на газ, высокая себестоимость строительства газопровода и добычи сырья, высокие процентные ставки по кредитам.

**Второй – политические:** возможное введение санкций или других политических ограничений странами ЕС, которые отразятся на сооружении газопровода, изменение правил торговли газом в Европе и т.д.

**Третий – экологические:** возможность нарушения экологического баланса акватории Балтийского моря в ходе строительства, повреждения газопровода боеприпасами, захороненными на дне Балтийского моря, помехи нересту промысловых рыб и т.д.

**Четвертый – технологические:** сложности реализации проекта, связанные со скоростью работы трубоукладочных судов, сроками поставок труб, возможные аварии в ходе строительства и разработки месторождений.

Определить вероятность значительной части данных рисков достаточно сложно. Предложенная интервальная оценка с использованием бальной шкалы позволяет ранжировать типы рисков, проанализировать последствия исполнения каждого из них и учесть их вероятность (табл. 1).

Степень вероятности исполнения риска	Интервал вероятности и обозначение
Крайне маловероятно	0-10
Маловероятно	10-30
Вероятно	30-60
Высокововероятно	60-100

Таблица 1. Шкала оценки рисков

Однако существуют синергетические эффекты при одновременном наступлении нескольких рисков. Выделяют два типа таких эффектов.

Первый риск - *эффект вероятности*: при нем осуществление одного риска становится катализатором для других. Например, отсрочка реализации проекта в силу политических противоречий России и стран – участниц проекта строительство газопровода в немецких водах может привести к тому, что начало строительства совпадет со временем нереста сельди. Что в свою очередь повлечет за собой протесты рыбаков и экологических организаций.

*Эффект последствий* предполагает совместное исполнение независимых рисков, приводящих к возникновению новых проблем. Например, ЕС под предлогом либерализации энергетического рынка ограничивает заключение новых долгосрочных газовых контрактов и одновременно существенно увеличивается предложение газа в Европе. Все это, вместе взятое, может обернуться уменьшением спроса и снижением цен на «голубое топливо». Оценить все основные риски можно сгруппировав их в кластеры, составленные по сходству последствий и с учетом синергетических эффектов. Наиболее удобным способом визуализации кластеров представляется дерево вероятностей, на котором можно представить взаимное влияние рисков и последствия их исполнения.

Первым кластером рисков следует рассмотреть уровень спроса на газ. Следует учесть угрозу снижения уровня потребления природного газа в

Европе, что вызвано повышением энергоэффективности экономик стран-членов Европейского союза, развитием возобновляемых источников энергии и высокой конкуренции газ-уголь. Одновременно наблюдается снижение собственной добычи, в первую очередь в Норвегии.

При текущем уровне цен на нефть, к которой привязано большинство газовых контрактов, цена голубого топлива становится довольно привлекательна. В свою очередь данный факт в совокупности с активным развитием технологий по производству СПГ, и как следствие бумом в строительстве заводов СПГ, может привести к обострению конкуренции между ним и трубопроводным газом.

Доля импорта российского трубопроводного газа в Европе в 2013-2015 гг. находилась на уровне 30%, а в предыдущие годы просматривается устойчивый тренд на увеличение. Такая ситуация может говорить о постепенном замещении падающей внутренней добычи российским газом и пока низкой конкурентоспособности СПГ на данном рынке.

В ближайшие годы будет завершено строительство заводов СПГ в Австралии и начались первые поставки СПГ из США, что существенно повысит конкурентную борьбу на этом секторе газового рынка. Как следствие стоимость СПГ может снизиться, и повысятся его конкурентные преимущества перед трубопроводным газом.

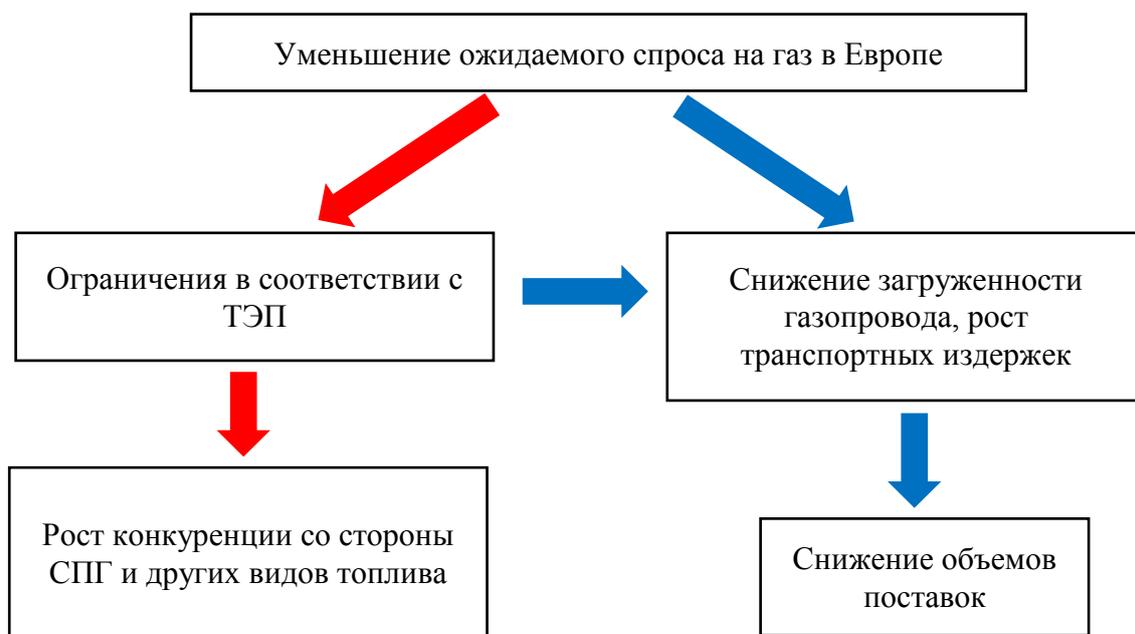


Рисунок 1. Дерево рисков по спросу на газ (синяя стрелка – исполнение риска, красная стрелка – неисполнение риска)

Кроме того, газовые конфликты с Украиной дополнительно подтолкнул европейцев к поиску новых поставщиков газа. В 2013 году Еврокомиссия присвоила статус приоритетного проекта Трансадриатическому газопроводу, который должен пройти от территории Турции через Грецию и Албанию и выйти на берег Италии. В марте 2016 года было дано разрешение на строительство, которое предполагается начать в середине 2016 года и завершить к 2020 году.

В свою очередь в феврале 2016 года Газпром подписал меморандум о взаимопонимании с Edison французской группы Edf и греческой Dera о развитии совместных планов по проекту газопровода Itgi-Poseidon. Данный газопровод является прямым конкурентом Трансадриатическому газопроводу.

Кроме того, сейчас отрабатывается система продажи газа на входе в «Северный поток-1», что позволяет обойти юридические ограничения Третьего энергетического пакета и повысить его загрузку.

В Таблице 2 представлены основные риски в данном кластере по реализации проекта «Северный поток-2».

Поставки по долгосрочным и спотовым контрактам	Поставки только по долгосрочным контрактам	Небольшой объем поставок и рост волатильности цен	Недостаточный объем поставок

Таблица 2. Исходы по первому кластеру рисков

Рассмотрев вероятности по всем «ветвям дерева», можно сделать следующий вывод: скорее всего, будет иметь место недостаточный объем транспортировки газа из-за ограничений Третьего энергетического пакета в краткосрочной перспективе и возрастающая конкуренция со стороны СПГ в долгосрочной. При этом шансы на наиболее благоприятный исход – наличие значительного количества поставки сырья – в настоящее время малы, так как аналогичные проблемы в настоящее время есть у «Северного потока-1». Существенным фактором, который может кардинально изменить картину является возможное иное юридическое оформление проекта «Северный поток-2». Однако в настоящее время не представляется возможным учесть и оценить вес данного фактора, так как юридические аспекты функционирования данного проекта, возможно, станут известны непосредственно после запуска его в эксплуатацию.

В качестве второго кластера предлагается рассмотреть ресурсную базу проекта. Проект «Северный поток-2» будет снабжаться за счет активно разрабатываемыми месторождениями Западной Сибири, но в настоящее время еще официально не определены конкретные месторождения. Возможно, что непосредственно месторождения не будут выделены или выделены достаточно условно, так как такая необходимость по большому счету отсутствует и может послужить только для укрепления данного проекта в глазах партнеров, которые имеют успешный длительный опыт работы с Газпромом.

Ресурсная база Западной Сибири позволяет полностью удовлетворить потребности проекта при выводе его на максимальную плановую мощность в 55 млрд куб.м в год. Кроме того, работы по строительству недостающих

транспортных мощностей от месторождений до начала «Северного потока-2» уже ведутся и нет оснований предполагать возможность срыва сроков.

Риски второго кластера представляются незначительными и не требуют особого внимания при реализации проекта «Северный поток-2».

Третьим кластером рисков будут рассмотрены сроки строительства. Инвестиционная стадия строительства должна начаться в 2016 году, а непосредственно работы по укладке трубопровода в 2018 году. Полноценный запуск трубопровода запланирован на 2020 год.

Для реализации проекта необходимо зафрахтовать трубопрокладочные корабли. Нитки «Северного потока-1» укладывали суда компании Saipem, но в настоящее время данная компания подала иск в размере 750 млн Евро за неустойку после отмены строительства «Южного потока». Требующиеся суда имеются не только у Saipem, но другие компании могут оценить свои риски в данном проекте достаточно высоко и либо отказаться от участия в нем, либо заключить контракт по более высокой цене.

Кроме того, как и в случае с «Северным потоком-1» прибалтийские страны и ряд стран-членов ЕС высказываются против реализации данного проекта. В качестве главного аргумента выступает намерение Москвы с помощью «Северного потока-2» увеличить свое влияние на Европейский союз. В том числе, отмечается его несоответствие одной из главных целей ЕС по диверсификации, как маршрутов поставок энергоресурсов, так и поставщиков, с целью повышения собственной энергетической безопасности. Контраргументом России в данном случае является желание уйти от нестабильного маршрута транзита через территорию Украины.

«Украинский» контраргумент тоже вызывает волну критики со стороны европейских стран, обвиняющих Россию в желании пошатнуть и так слабую экономику Украины. Отказ от транзита через Украину лишит ее существенной доли дохода госбюджета. Однако украинская сторона не предоставляет никаких гарантий стабильности ее транзитного канала.

Как уже говорилось выше риски, связанные с действием Третьего энергетического пакета применительно к «Северному потоку-2», по-прежнему остаются высокими. Самым простым способом для их снижения является получение изъятий из норм ТЭП для «Северного потока-2». Данное изъятие может предоставить Еврокомиссия, но из-за негативного настроения ряда стран эта задача может стать невозможной.

По мнению польского депутата Европейского парламента Яцека Сариуша-Вольского, правовые основы ЕС требуют от нас вести общую внешнюю политику и политику безопасности, а «Северный поток-2» подрывает их основы. Брюссель должен рассматривать тему газопровода «Северный поток-2» в геополитических, а не только в экономических или энергетических категориях. Главной темой, которую необходимо поднять при рассмотрении данного проекта, это угрозы безопасности членов ЕС и таких его партнеров, как Украина, а также расшатывания европейской политики восточного соседства. По его мнению, «Северный поток-1» позволил Москве оказывать более сильное давление на северный регион Европы, а новый трубопровод только усилит это влияние.

В целом Яцек Сариуш-Вольский высказывает позицию, которая схожа с позициями Польши, Словакии и прибалтийских стран. Необходимо отметить, что в 2014 году Еврокомиссаром по энергетике стал словацкий дипломат Марош Шефчович. Перечисленные факторы могут существенно осложнить процесс получения необходимых согласований для строительства и функционирования газопровода.

Получение экологических согласований на проведение работ представляется более простой задачей, чем во время реализации «Северного потока-1». В первую очередь, так как уже есть успешный опыт реализации проекта в акватории Балтийского моря, а также большая часть маршрута «Северного потока-2» совпадает с первым проектом.

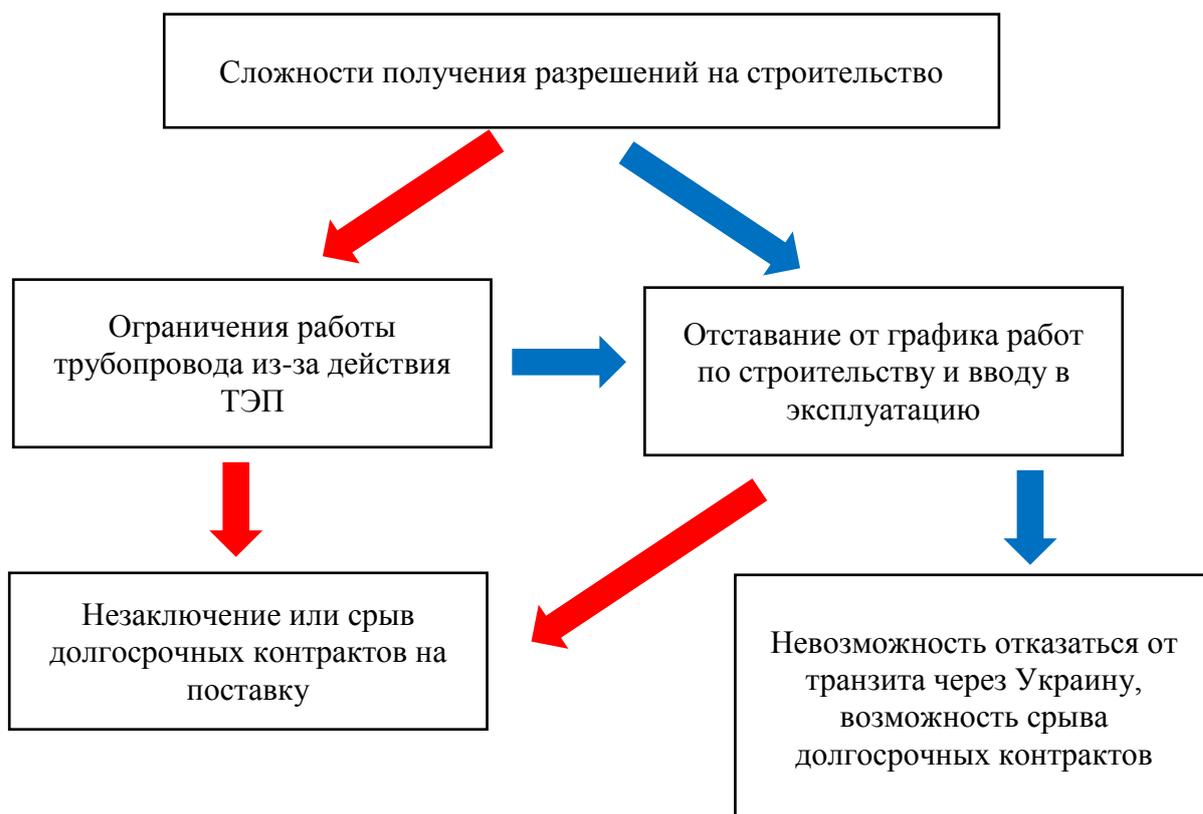


Рисунок 3. Дерево рисков для сроков строительства.

Строительные работы с высокой вероятностью будут прекращаться во время штормов. Их наибольшее количество в Балтийском море приходится на осенне-зимний период. Кроме того, зимой строительство в Финском Заливе, вероятно, будет осложнено из-за образования ледяного покрова.

Необходимо отметить, что в настоящее время в отношении России действуют санкции, которые существенно осложняют работу над реализацией данного проекта как с технологической стороны, так и с экономической. Российские компании не могут получать кредитные средства в иностранных банках и закупать или использовать в совместных предприятиях ряд технологий, которые не имеют отечественных аналогов. Кроме того, не следует исключать введение новых санкций, которые сделают строительство «Северного полюса-2» невозможным.

Третий кластер рисков показал, что основная угроза для реализации проекта лежит в политической плоскости и ее сложно оценить с высокой долей точности, но данные риски необходимо рассматривать как высокие.

Последним кластером рисков следует рассмотреть сроки реализации проекта. Проекта «Северный поток-2» может быть отменена в случае

отказа в разрешении на строительство или затягивании переговоров, как это произошло в случае «Южного потока». Данный сценарий представляется наиболее вероятным риском в данном кластере, но с критичным уровнем.

Среди других рисков можно отметить ужесточение санкций против России, резкое падение спроса на газ в Европе, отказ от участия существующих партнеров, но все они имеют довольно низкую вероятность на осуществление.

	Риск	Тип риска	Стадия		
			согласование	строительство	эксплуатация
1 кластер	Уменьшение ожидаемого спроса на газ в Европе	экон			
	Ограничения в соответствии с ТЭП	экон, полит			
	Рост конкуренции со стороны СПГ и других источников топлива	экон			
2 кластер	Нехватка ресурсной базы	техн, экон	-		
	Приоритет внутреннего рынка	полит, экон	-		
3 кластер	Отсрочка получения разрешения на строительство на 0-6 мес.	полит		-	-
	Отсрочка получения разрешения на строительство на 6 мес. и более	полит		-	-
	Сезонные запреты на строительство	эколог	-		-
	Погодные помехи	техн	-		-
	Невозможность получения доступа к необходимой технике	техн, экон	-		
	Существующие санкции в отношении России	полит, экон			
	Возможные новые санкции в отношении России	полит, экон			
	Сложности в преодолении негативной позиции ряда европейских стран	полит			

4 кластер	Отказ в разрешении на строительство	полит		-	-
	Катастрофы и аварии	техн, экон, экол	-		
	Существенный урон окружающей среде	техн, экон, экол	-		

Таблица 3. Распределение рисков проекта по типам риска и стадиям строительства

Из Таблицы 3 видно, что основными рисками для проекта «Северный поток-2» являются политическими. Главным образом они связаны с существующими санкциями в отношении России и внешней и внутренней политики стран ЕС. Их минимизация с российской стороны возможна только косвенно, что представляет существенную угрозу для успешной реализации и функционированию проекта. Еще одним риском, не относящимся к политическим, является невозможность получения доступа к необходимым технологиям для строительства. Но в настоящее время он связан с существующими санкциями в отношении России. Оставшиеся экономические, экологические и технологические риски можно классифицировать как «крайне маловероятные» и не представляющие существенной угрозы для успешной реализации проекта.

«Северный поток-2» можно характеризовать как перспективный проект, который позволит повысить энергетическую безопасность Европейского союза, так как трубопроводные поставки являются наиболее надежными.

## Список литературы

1. Газовый рынок Европы: утраченные иллюзии и робкие надежды / Под ред. В.А.Кулагина, Т.А.Митровой; НИУ ВШЭ-ИНЭИ РАН, Москва, 2015
2. Гудков И.В. Третий энергетический пакет Европейского союза// Нефть, газ и право. – №3. – 2010. – С.58-66.
3. Дорожная карта энергетики ЕС 2050, 2011, Европейская комиссия; Перспективы мировой энергетики, МЭА, 2011г.
4. Дорожная карта энергетического сотрудничества России и ЕС до 2050 г. Март 2013 г.
5. Кавешников Н. Политика Европейского союза в области энергосбережения // Вестник МГИМО-Университета, 2014, № 4, сс. 109–115.
6. Конопляник А.А. Уменьшить риски и неопределенности третьего энергопакета ЕС // Нефтегазовая вертикаль. № 7. – 2012.
7. Макаров, А. А. Газовая промышленность в энергетической стратегии России до 2020 г. / А. А. Макаров, Т. Е. Макарова, Л. М. Шевчук // Газ и энергоэффективность. 2000. - № 11. - С. 35 – 42;
8. Макаров, А.А. Симптомы глобального энергетического кризиса / А. Макаров // Вестник Российского газового общества. 2003 — Спецвыпуск. – С. 4 – 7; Ю.В. Синяк, А.А. Бесчинский. Возможная роль российского природного газа в социально-экономическом развитии евразийского пространства в XXI в.
9. Митрова Т.А. Угрозы трансформации европейского рынка газа// ТЭК. - 2002. - №3. - С. 112-114.
10. Общие подходы к подготовке дорожной карты энергетического сотрудничества России и ЕС до 2050г., Брюссель, 24 февраля 2011г.
11. Официальный сайт Европейской Комиссии. Режим доступа: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-932\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-932_en.htm)

12. Официальный сайт ОАО «Газпром». Режим

доступа: <http://www.gazprom.ru/>

## **СЕКЦИЯ №11. МАРКЕТИНГ**

## **СЕКЦИЯ №12. PR И РЕКЛАМА**

**СВЯЗИ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ В КОММЕРЧЕСКОЙ СФЕРЕ ( НА  
ПРИМЕРЕ АГЕНТСТВА МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ PROMOART)**

**Берневага С.И., Шеклеина С.С.**

Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина

На сегодняшний день отечественные бизнес-компании ещё не в полной мере демонстрируют понимание важности информационной составляющей в деятельности структур по связям с общественностью, что зачастую приводит к фрагментарному, отрывочному и хаотичному использованию их возможностей для связи бизнеса и общества.

В бизнесе перед связями с общественностью стоят две основные задачи: установить и поддерживать контакты, обеспечивать необходимый уровень взаимоотношения между стратегическими «группами влияния»: клиентами, акционерами и персоналом; содействовать продвижению товаров и услуг компании в конкретной среде.

Появление и популяризация социальных сетей изменила динамику коммуникаций, они обеспечили оперативность двусторонней связи. Новые технологии открывают специалистам большие возможности для налаживания отношений с общественностью.

Завоевание специалистами по связям с общественностью территории социальных сетей привело к этизации и демократизации PR как

профессиональной отрасли, поскольку социальные платформы обеспечивают широкое участие общественности и привлекают потенциальных потребителей к обсуждению продукции компании. Ещё одним плюсом такого пристального внимания и интенсивного использования стало обобщение знаний о социальных сетях и их возможностях, систематизация методов и развитие инструментария их использования. Поэтому выявление наиболее эффективных средств связей с общественностью в продвижении бизнеса стало нашей целью в исследовании. Объектом исследования мы выбрали агентство массовых коммуникаций «PromoArt».

Агентство массовых коммуникаций «PromoArt» - это комплексное предприятие, занимающееся разработкой и продвижением рекламной продукции. Оно может проводить как полный цикл рекламной кампании, так и отдельные его виды.

Основной офис компании находится в городе Сыктывкар, но география самого агентства довольно обширна. Это города Республики Коми: Сыктывкар, Ухта, Усинск, Воркута, Инта. Также есть возможность работы во всех остальных населённых пунктах Республики. В городах Архангельской области: Северодвинск, Архангельск, Новодвинск, Шенкурск. Менее развито, но всё же присутствует возможность использовать услуги агенства у жителей Ненецкого автономного округа (г. Нарьян-Мар и пос. Искателей).

Агентство существует с 2014 года и на данный момент предоставляет весь комплекс услуг в области маркетинга, рекламы и PR по 22 направлениям.

Несмотря на то, что «PromoArt» - предприятие, работающее на территории Республики Коми, Архангельской области и Ненецкого автономного округа, что основными клиентами фирмы являются крупные предприятия, учреждения городов, а также частные клиенты, что функциями агентства на сегодняшний день являются все виды PR-услуг и продвижения, сказывается отсутствие у агентства массовых коммуникаций «PromoArt» эффективного позиционирования в социальных сетях. Нет

разработанной чёткой концепции заполнения социальных сетей, отсутствует сайт организации. В условиях стремительно возрастающей конкуренции, а также при желании агентства выйти на новый рынок, установить доверительные отношения с целевой аудиторией и общественностью такое отсутствие в социальных сетях и на просторе Интернета непростительно. Именно поэтому необходимо было разработать общую концепцию контента в социальных сетях, продумать его основные элементы и создать сайт агентства.

Перед началом процесса разработки контента, создания и ведения группы в социальной сети было проведено исследование для выявления основной направленности, тематики ведения групп агентств массовых коммуникаций в социальных сетях. Другой целью анализа стало определение основных инструментов взаимодействия с клиентами-подписчиками агентств массовых коммуникаций через социальные сети и реакционная активность подписчиков. Для выявления наиболее распространённой формы представительства и контакта с потребителем для PR-агентств в сети Интернет был проведён следующий анализ.

Поиск PR-агентств в городе Сыктывкар проводился через поисковую систему «Яндекс» и справочник организаций «2GIS». Нами было проанализировано 10 PR-агентств, которые были найдены в ходе поиска по запросу «PR-агентства в Сыктывкаре», занимающиеся не только размещением рекламы и оказанием полиграфических услуг. Было выявлено, что из десяти агентств имеют сайт только семь. Один из сайтов находится в нерабочем состоянии. Зарегистрированы в социальных сетях только пять компаний, и лишь одна из них имеет группы на нескольких площадках: Вконтакте, Одноклассники, Facebook. Это агентство массовых коммуникаций «PromoDay». И три компании не имеют никакого представительства в Интернете, кроме адреса и выходных данных для связи.

Анализ показал также, что в основном группы в социальных сетях создавались во второй половине 2014 года. Контент в группах имеет по

большой части рекламную направленность своих услуг, либо в новостных лентах размещаются ссылки на официальный сайт компании. Лишь в одной группе «PROКонсалт» присутствует разнообразный контент и рубрики, связанные с PR-деятельностью и рекламой. Из пяти групп сыктывкарских агентств коммуникаций две заброшены, либо обновляются не чаще, чем раз в месяц. Некоторые ограничиваются выкладкой выполненных работ или предоставляемых услуг. И не одна группа не проводит опросы и розыгрыши призов через различные приложения.

Раздел обсуждения, который напоминает стандартный форум, есть не во всех группах. В основном в этом разделе присутствуют такие стандартные темы, как вопросы, отзывы, пожелания. В некоторых присутствуют темы: услуги и стоимость.

Как видно из анализа, не все сыктывкарские PR-агентства справились с ведением групп: две группы оказались заброшенными, а некоторые компании даже не стали их заводить.

Ведение группы в социальных сетях — это скрупулёзный подбор нужного контента, постоянное взаимодействие с подписчиками и поддержание темпа интернет-жизни посредством конкурсов, опросов, мероприятий и акций.

Внедрение проекта продвижения для агентства массовых коммуникаций «PromoArt» в группе Вконтакте началось с обновления её оформления. Правило «Встречают по одежке» относится также и к компаниям, ведь именно по «одежке» - составным элементам фирменного стиля - потребители могут идентифицировать товар или услугу. Именно фирменный стиль помогает покупателям и клиентам быстрее принимать решения в магазине в пользу товара или услуг, а в Интернете за счёт быстрого узнавания продукта. Без единого стилевого решения тут не обойтись.

Совместно с дизайнерским отделом агентства был разработан обновлённый логотип, а также меню группы. Основные требования, предъявляемые к оформлению группы, были следующими: логотип должен

оставаться узнаваемым, а меню должно быть удобным и простым в навигации и состоять из 6 разделов: Наши услуги, Акции, Фотоотчёты, Наши клиенты, О нас, Контакты.

В июне 2016 года группа была закрыта на некоторое время для обновления меню, логотипа, создания нового контента на стене группы, после чего доступ в группу будет открыт для всех. Ядро целевой аудитории — люди в возрасте от 25 до 50 лет, которые занимаются собственным бизнесом или предпринимательской деятельностью.

Ядро подписчиков в группе агентства массовых коммуникаций «PromoART (Промо, визитки, листовки в Сыктывкаре)» — это работники агентства, студенты и друзья друзей. Осталась ещё одна задача — расширить аудиторию группы. Это можно было сделать несколькими способами. Нами были использованы только бесплатные методы, поскольку эта задача не является приоритетной и была нашим желанием.

Личные приглашения в группу администратор от своего имени вручную рассылает владельцам аккаунтов социальной сети Вконтакте. Причём рассылка идёт не массовая, так как Вконтакте предоставляет массовую рассылку приглашений о вступлении в группу только платно. Приглашение отправляется через личные сообщения, а значит, оно не должно носить яркого рекламного характера. Если сообщение чересчур настойчиво, то его, как правило, помечают как спам, .

Такой способ требует много времени, зато рассылка адресная: можно подобрать идеального кандидата для вступления в группу, полностью соответствующего целевой аудитории салона. Благодаря фиксации информации о пользователе при поиске людей, можно задавать различные фильтры: возраст, пол, место жительства, увлечения и много другое. С такой рассылкой можно быть уверенным, что в группе будет активная целевая аудитория.

Второй способ — обмен постами, то есть репостами записей со стены. Это не требует финансовых вложений, но расширяет и смешивает аудитории подписчиков групп.

Ещё один способ расширения аудитории — проведение розыгрышей среди подписчиков с помощью сервиса рандомного выбора. Механика данной активности очень проста: пользователь делает репост конкурсного поста с сообщества, вступает в сообщество, после чего методом слепой жеребьёвки с помощью сайта генерации случайных чисел выбирается победитель или победители конкурса.

Конкурс даёт возможность посетителям самим генерировать контент, тем самым увеличивая глубину их вовлечения, а также мотивирует делиться им со своими друзьями, что создаёт большой охват не только самого конкурса, но и группы в целом.

Временные рамки должны быть известны с начала конкурса и по времени занимать не более 2 недель, иначе участники розыгрыша потеряют к нему интерес.

Чтобы результат от конкурса был заметнее, его можно оформить в формате мероприятия. Главное — не запускать конкурс без рекламной поддержки, особенно если в сообществе менее 500 подписчиков.

Конечно, самый простой способ — разместить информацию о конкурсе в нескольких группах, посвящённых исключительно анонсам разнообразных акций, скидочным предложениям и викторинам. При условии, что у конкурса простая механика, достаточно будет 5-6 объявлений в подобных сообществах с большим охватом — и обеспечен постоянный приток участников и подписчиков до самого последнего момента проведения конкурса.

Однако сразу же после объявления победителей произойдёт довольно большой отток подписчиков группы. И всё по причине её наполнения «призоловами». Этим людям не всегда нужна продукция или услуги, они пришли исключительно за выигрышем.

В качестве приза агентство может предложить скидку на оформление (не менее 30%), месячное бесплатное размещение вашей наружной рекламы в городе, подарочный сертификат на определённую сумму и так далее.

Таким образом, группе агентства массовых коммуникаций «PromoArt» необходимо развиваться и наращивать подписчиков для наиболее эффективной работы с общественностью и использования всех возможностей социальной сети как инструмента PR.

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ  
ФОРМИРОВАНИЯ ИМИДЖА ВУЗА (НА ПРИМЕРЕ ИА VERBUM  
СЫКТЫВКАРСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ.  
ПИТИРИМА СОРОКИНА)

**Берневага С.И., Шоленко И.А.**

Сыктывкарский государственный университет имени Питирима Сорокина

Материал, посвящённый изучению СМИ высших учебных заведений, на сегодняшний день достаточно обширный. При этом едва ли не в каждой статье налицо как минимум два проблемных момента. Первый — признание самими авторами недостаточной изученности темы в отечественной науке. Второй — соотнесение СМИ вузов не к самостоятельным, а к корпоративным средствам коммуникации. Таким образом, СМИ вузов являются вторичными по отношению к главенствующей организации и направлены на решение не собственных задач, а задач вуза, при котором такое СМИ существует и действует. Действительно, множество научных работ о вузовских газетах, интернет-порталах, телевидении и радио имеют в своём заглавии такие слова, как «корпоративное», «имиджевое», «PR» и его производные, а также слово «бренд». Актуальность данной проблемы во многом обусловлена неясностью положения современного университетского издания между непосредственно СМИ и PR-службой.

Имиджевый анализ публикаций на портале информационного агентства «VERBUM» СГУ имени Питирима Сорокина (далее – ИА VERBUM) позволило выявить особенности данного вузовского электронного издания как агента по продвижению и созданию имиджа университета, характерные черты и функции издания, разобраться с основными проблемами, характерными для него как студенческого СМИ.

Уточним термин «корпоративные издания», возникший в рамках нескольких западных теорий коммуникаций, которые развивались на протяжении десятилетий, и развивался в тесном взаимодействии с другими явлениями: феноменом «корпоративной культуры» и «корпоративной коммуникации». В отрыве эти понятия встречаются редко. Один из самых распространённых взглядов на корпоративные издания в рамках большинства теорий на Западе — корпоративная пресса является инструментом формирования корпоративной культуры и каналом корпоративной коммуникации с различными целевыми аудиториями. Будучи корпоративными, издания служат инструментом лоббирования интересов отрасли и корпорации как одного из представителей отрасли.

Термины «корпоративное издание» и «корпоративная пресса» довольно часто используется в различной литературе: научных трудах и публицистике. Но точное и достаточно полное определение мы нашли лишь на сайте научно-культурологического журнала широкого профиля «RELGA».

Годом появления VERBUM принято считать 1995 год: такое название носила студенческая газета. Это было печатное издание, публиковавшее новости университета «из первых рук», интервью с выдающимися студентами и преподавателями, научные и аналитические статьи, материалы об истории вуза, о людях, сыгравших важную роль в становлении университета, объявления, поздравления, а также развлекательные материалы.

Газета была двигателем новых идей, вносила существенный вклад в воспитание молодых специалистов, оказывала мощную организационную поддержку, и, главное, являлась некой летописью истории университета.

С сентября 2015 года VERBUM позиционирует себя как информационное агентство, основные площадки публикаций которого — группа «ВКонтакте» и официальный сайт [2].

Печатный вариант газеты продолжает существовать, хотя и претерпел большие изменения. Сейчас он представляет собой вкладыш газеты «Республика», выполненный двулистным разворотом в формате А3.

Вкладыш выходит в еженедельной газете раз в месяц с обозначением «Совместный проект газеты «Республика и СГУ имени Питирима Сорокина». К слову, тираж газеты «Республика» составляет 10 000 экземпляров при почти 240 тысячах населения по данным за 2012 год. При этом «Республика» по диапазону тем рассчитана на максимальный охват аудитории. Несмотря на преобладающий объём рубрик «Ваше здоровье» и «Спорт», в газете также освещаются культурные события, которые могут быть интересны молодёжному сегменту. Но подобные материалы, если они написаны не для вкладыша «VERBUM», а непосредственно для самой газеты, теряются среди преобладающих рубрик.

На сегодняшний день в редакторский состав информационного агентства VERBUM входят художественный, выпускающий, технический редакторы, руководитель студенческого телевидения. Руководителем редакции является преподаватель университета. Таким образом, редакция работает в разных направлениях: это и студенческое телевидение, и журналистская деятельность, и реализация различных проектов. В общем, здесь любой студент может найти себе занятие по душе.

Основной задачей издания, как и прежде, является предоставление информации о деятельности внутри вуза и - что стало ещё одним нововведением с осени 2015 года — о событиях, происходящих в городе Сыктывкар.

При позиционировании себя как информационной структуры, VERBUM, тем не менее, обрёл черты, более присущие PR-агентству.

Анализ тематических рубрик VERBUM свидетельствует о том, что раньше в поиске тем для вузовского издания являлось то, что материалы всегда базировались на специфике именно учебного учреждения. Сейчас — на расширении сферы деятельности информационного агентства до общегородского масштаба, корреспонденты-авторы и фотографы могут при желании осветить любое культурное или иное общественное событие в любой точке города.

Тема публикуемого материала должна быть актуальной, интересной, заметной для всего круга читателей.

Целью « VERBUM» прежде являлся поиск и освещение информации о СыктГУ, а конкретно об опыте подготовки специалистов о жизни коллектива студентов, преподавателей и сотрудников университета, об его истории и традиции.

Сейчас в «Verbum» рассказывается о праздниках, мероприятиях, акциях которых участвует университет. Кроме событий, связанных с Сыктывкарским Государственным Университетом, можно найти информацию о деятельности, проводимой другими учебными заведениями России.

Для студентов интереснее всего во время учёбы узнавать об основных событиях в вузе и в городе, знакомиться с основными идеями, проводимыми в жизнь руководством вуза, видеть портреты и зарисовки о себе и своих ровесниках, читать публикации о преподавателях, их жизненных принципах и интересных хобби. Так можно чувствовать себя неотъемлемой и значимой частью университета.

Тексты, публикуемые в «Verbum», выдержаны в едином информационно-новостном стиле, кроме, пожалуй, публицистических материалов, таких как эстетическая критика. В дополнение к текстам

публикуются фотографии, что должно способствовать поддержанию имиджа газеты среди рабочего коллектива университета и студентов.

Прежде постоянными являлись рубрики «Вопрос-ответ», «Будь профи!», «Актив», «Память», «Знай наших!», «Комиксверситет». В 2011-2012 годах на страницах также «Verbum» публиковалась «Летопись университета», содержанием которой являлась история становления университета, основные значимые даты в истории вуза. Эта рубрика оказалась очень познавательной для студентов, они могли лучше узнать университет, понять его идеологию.

С перезапуском в «Verbum» часть рубрик упразднили, а часть переименовали. Из прежних осталась только рубрика «Актив», в которой сообщается о различных мероприятиях или развивающихся проектах в рамках университета, организованными отдельными институтами, факультетами или группами студенческих активов, например, волонтерами. Иногда содержание этой рубрики дополняется комментариями студентов по поводу этих проектов.

Рубрика «Официально» посвящена событиям общеуниверситетского масштаба. В ней публикуются материалы, касающиеся административных сторон образовательного процесса и студенческой жизни, а также информации о значимых датах для университета.

Рубрика «Наука» охватывает студенческие достижения в научно-исследовательской сфере. В этой рубрике публикуются интервью с молодыми учёными, а также материалы об их научных работах и перспективах на будущее.

Контент рубрики «Спорт» составляют информационные статьи и фоторепортажи, освещающие спортивные мероприятия в университете. Также иногда сопровождающиеся интервью со студентами-спортсменами.

В рубрике «Творчество» материалы посвящены культурно-массовым мероприятиям, проходящим в университете, главным образом концертам. Кроме того, публикуются интервью с активными творческими деятелями как

из числа студентов университета, так и людьми, для которых СыктГУ в прошлом пройденный этап.

Рубрика «Учёба» представлена как информацией об учебном процессе непосредственно среди студентов, так и актуальным развлекательным материалом на темы сессии и дедлайнов.

Рубрика «Рекомендуем» инновационна для издания в смысле упомянутого расширения масштаба действия корреспондентов до общегородского. В рубрике публикуются статьи о проходящих в Сыктывкаре художественных и фотовыставках, а также критические статьи о спектаклях, кино, музыкальных концертах в филармонии и в Театре оперы и балета.

Отдельно публикуются материалы от редакторов в соответствующей рубрике. Это поздравления с общегосударственными праздниками и привлечение к мероприятиям, которые организывает VERBUM/

В VERBUM подробно освещаются история института, успехи, общественная жизнь, спортивные достижения и художественное творчество. Каждый номер подкреплён огромным количеством фотографий, первая и последняя страницы печатаются в цвете. Привлекают внимание также интересные заголовки и подписи.

Кроме текстовых и фотоматериалов, в компетенцию агентства входит создание и публикация продуктов трёх видеопроектов. Первый из них - «Студенческие новости», создаваемые «StudTV», видеоподразделением VERBUM. Студенческое телевидение основано по инициативе студентов направления «Журналистика» и является практикой для подготовки будущих телекорреспондентов и телеведущих. При всей серьёзности подхода к созданию каждого выпуска, тем не менее, не упускается из виду ориентированность проекта на студенческую аудиторию: новости лишены сухого изложения, а репортажи и выступления ведущих снабжены уместным юмором. Корреспонденты и ведущие уверенно держатся в кадре и в целом производят хорошее впечатление, как того требует компетенция.

Другой проект называется «Спрашивали?» Его можно назвать своеобразным корпоративным видеоблогом, где ведущий публично отвечает на заранее набранные вопросы от студентов университета. Вопросы касаются в основном учебного процесса и студенческой жизни.

Третий проект — это «Человек и микрофон». По своей сути то же самое «Спрашивали?» , но вопросы задаёт ведущий и не в студии, а непосредственно в местах тех или иных событий.

Особняком на сайте информационного портала держится рубрика «Интерактив», содержащая главным образом тесты на знание студентами истории вуза и студенчества вообще. Также для этой рубрики была разработана компьютерная игра «Happy Sorokin», что лишний раз доказывает направленность портала на электронный ресурс и создание интерактива в целях сближения с аудиторией.

Гораздо более грамотно и серьёзно проработан раздел «Инфографика». В нём наглядно и информативно отображены как актуальные данные: статистика поступивших и инфраструктура университета,- так и познавательные, к примеру, история Питирима Сорокина.

В целом, материалы VERBUM достаточно жанрово и тематически разнообразны и содержательны, и рубрики, по сравнению с периодом 1995 по сентябрь 2015, систематизированы. Однако самореклама, которой так не хватало изданию до перезапуска, очевидно, дошла до абсурда, что может быть чревато некоторым негативным отношением аудитории. Ещё одна проблема издания — в снизившемся качестве текстовых материалов по сравнению с предыдущим периодом. Это, к сожалению, неизбежный факт при отсутствии в составе редколлегии профессионалов-журналистов.

Тем не менее, налицо и определённый прогресс: «Verbum» активно ищет различные формы общения с аудиторией, проведения различных акций, презентаций, творческих проектов. Можно утверждать, что перезапуск информационного агентства, при всём наметившемся уклоне в PR-русло, может способствовать развитию и как студенческого корпоративного СМИ.

Реализация формирования каждого из компонентов имиджа университета в материалах ИА VERBUM, согласно Н.К.Моисеевой [1,77-81], свидетельствует о том, у ИА VERBUM как пиар-агентства налицо немало пробелов, связанных не только с продвижением СГУ имени Питирима Сорокина, но и с собственными. Ибо аудитория не будет серьёзно воспринимать пиар-структуру, неспособную представить в полной мере самую себя как инструмент и площадку для продвижения своей организации.

Исследование данных проблем позволяет, по нашему мнению, наиболее чётко представить существующую картину и провести глубокий анализ ситуации, что способствует подбору инструментов по формированию имиджа вуза. Роль таких работ заключается в том, чтобы сформулировать ряд представлений об имидже вуза, которые позволили бы сконструировать модель взаимодействия общества, государства и вуза с помощью средств паблик рилейшнз.

### **Список литературы**

- 1.Моисеева Н.К. Маркетинг // Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения.-1999.-№5.- С.77-81.
- 2.Официальный сайт ИА «VERBUM» <http://verbum.syktsu.ru/>

### **СЕКЦИЯ №13.**

#### **ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

### **СЕКЦИЯ №14.**

#### **ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ**

### **СЕКЦИЯ №15.**

#### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

**СЕКЦИЯ №16.  
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

**СЕКЦИЯ №17.  
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

**СЕКЦИЯ №18.  
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**СЕКЦИЯ №19.  
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА**

**СЕКЦИЯ №20.  
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА**

**СЕКЦИЯ №21.  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ  
БАШКОРТОСТАН И САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ НЕФТЕХИМИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА)**

**Чертопятов Д.А.**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Самарский государственный экономический  
университет»

Реализация кластерной политики в последнее время набирает обороты, поскольку кластеры как территориальная форма взаимодействия предприятий, объединенная технологическим процессом или технологией, показывает хорошие экономические результаты во многих странах мира [1, 2]. Вместе с тем, российская практика кластерных инициатив пока не реализуется в полной мере[3].

В связи с этим представляет интерес рассмотреть достигнутые результаты кластерной политики в регионах России.

Выбор для анализа Самарской области и Республики Башкортостан не является случайным. Самарская область и Республика Башкортостан являются одними из основных центров концентрации нефтехимического производства в России. Согласно данным Росстат РФ Приволжский федеральный округ (далее - ПФО) располагает наибольшим объемом мощностей для добычи переработки нефти, Республика Башкортостан и Самарская область занимают первое и второе место соответственно по объему располагаемых мощностей по добыче нефти в ПФО (таблица 1).

Таблица 1

Региональное распределение мощностей по переработке нефти

Регион ПФО	Мощности по переработке (млн.тонн)	Уд. Вес в общем объеме, %
Республика Башкортостан	33,3	28,340
Самарская область	23,4	19,915
Нижегородская область	19	16,170
Республика Татарстан	15	12,766
Пермская область	12,4	10,553
Оренбургская область	6,6	5,617
Саратовская область	6,5	5,532
Республика Марий Эл	1,3	1,106
Итого	117,5	100

В 2014 г. по данным Росстат продукция топливно-энергетического комплекса и химической промышленности занимает основной удельный вес в структуре экспорта как Республики Башкортостан (91,4%, или 12584,7 млн.долл. США), так и Самарской области (88,3%, или 8768,7%). Важность нефтехимической отрасли подчеркивается также и тем, что это один их секторов, показавший устойчивую позицию в период введения экономических санкций против нашей страны [4].

Кластерная политика представляет собой систему целей, направлений, методов стимулирования предприятий к взаимодействию в рамках территориальных кластерных образований. На современном этапе ключевой движущей силой реализации кластерной политики является деятельность органов исполнительной власти в регионах на основе комплекса нормативно-правовых документов федерального и регионального уровня. Целью статьи является проведение сравнительного анализа основных элементов кластерной политики в двух регионах Приволжского федерального округа, где активно проводится работа по формированию и развитию нефтехимических кластеров.

Для экономики Самарской области и Республики Башкортостан, как и для всей экономики страны, кластерная политика является новым инструментом повышения конкурентоспособности регионов, эффективность которого пока трудно оценить.

В Таблице 2 представлена основная нормативно-правовая база развития кластеров в области нефтехимии Республики Башкортостан и Самарской области.

Таблица 2

**Нормативно-правовая база развития кластеров в области нефтехимии  
Республики Башкортостан и Самарской области**

Республика Башкортостан	Самарская область
Постановление Правительства РБ от 10.03.2011 N 55 (ред. от 07.08.2015) "О государственной программе "Стимулирование инновационной деятельности в Республике Башкортостан"	Закон Самарской области от 11.02.2004 N 10-ГД "О промышленной политике в Самарской области" (с изменениями) «Стратегия развития нефтехимического комплекса Самарской области на период до 2015 года»
Постановление Правительства Республики Башкортостан от 30.09.2009г. N370 «Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020г.»	Постановление Правительства Самарской области от 14 ноября 2013 года № 622 «Об утверждении государственной программы Самарской области "Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области" на 2014 - 2018 годы»

В Республике Башкортостан к формированию кластера приступили в 2012 году. Одной из причин создания нефтехимического кластера в Республике Башкортостан стало сокращение базы углеводородного сырья.

Так, в Постановлении Правительства Республики Башкортостан от 30.09.2009г. N370 «Стратегия социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020г.» отмечено, что основная доля нефтяных месторождений характеризуется высокой степенью выработанности и находится на поздней стадии разработки. Динамика добычи нефти в регионе имеет отрицательную тенденцию.

В настоящее время основу специализации нефтехимического кластера Республики Башкортостан составили «разработка спектра технологий нефтепереработки и нефтехимии (от подготовки и первичной переработки до комплекса вторичных процессов), проектирование нефтехимических комплексов, предоставление инжиниринговых услуг, производство нефтехимической продукции»[5]. Территориально в состав кластера входя профильные предприятия Уфы, Ишимбая, Октябрьского, Стерлитамака, Салавата. Нефтехимический комплекс Башкортостана представлен известными в стране и мире предприятиями: «Уфа-нефтехим», Уфимский нефтеперерабатывающий завод, «НОВОЙЛ», «Газпром нефтехим Салават», «Полиэф», «Сода», «Каустик», «Каучук» и др. Кроме собственно добычи и переработки нефти предприятия кластера осуществляют внедрение биотехнологий в производство, а также выпуск связанной инновационной продукции биотехнологии.

Для повышения эффективности использования ресурсов малого бизнеса в отрасли был создан Центр коллективного доступа на базе ГУП "Институт нефтехимпереработки Республики Башкортостан" как механизм обеспечения предпринимательства научно-аналитическими услугами. Преимуществом данного центра является его трехблочная система, замыкающая процесс от создания технологии до апробации и внедрения в опытное производство, что существенно облегчает процесс создания высокотехнологичной нефтехимической продукции.

На современном этапе для дальнейшего развития нефтехимического кластера предусмотрены следующие мероприятия: повышение

квалификации, переподготовка, стажировка на отечественных и зарубежных предприятиях для работников – участников кластера; подготовка и сопровождение инновационно-инвестиционных проектов в нефтехимии; развитие на территории объектов инженерной, транспортной, энергетической, инновационной, образовательной инфраструктуры.

В Самарской области практическая деятельность по созданию кластеров была начата в 2010 году: разработана система экономического, организационного, нормативно-правового сопровождения создания и функционирования кластеров в регионе.

Ядро нефтехимического кластера Самарской области составляет ОАО «Самаранефтегаз», на долю которого приходится более 70,0% всей добычи порегиону. В кластер входят также такие предприятия, как ОАО «Куйбышевский НПЗ», ОАО «Новокуйбышевский НПЗ», ОАО «Сызранский НПЗ», ОАО «КуйбышевАзот», ОАО «Тольяттиазот», ООО «Тольяттикаучук», ОАО «Промсинтез» и другие [6]. В апреле 2011 года ООО «Самараоргсинтез», ЗАО «Нефтехимия» и ЗАО «Новокуйбышевская нефтехимическая компания», крупные предприятия нефтегазохимии и органического синтеза новокуйбышевской химической площадки, были объединены в интегрированный химический холдинг «Самаранефтеоргсинтез» (САНОРС). Уровень конкурентоспособности САНОРС характеризует то, что данный холдинг по некоторым видам продукции в России и Восточной Европе является единственным производителем.

Первоначально кластеры Правительством Самарской области рассматривались в качестве инструмента поддержки местных производителей, укрепления занятости и развития трудового потенциала в ключевых секторах области.

Для практической реализации кластерной политики в регионе были созданы основные элементы системы кластерной поддержки. Так, для объединения и координации деятельности законодательной и

исполнительной власти региона, потенциальных участников кластеров было создано Государственное автономное учреждение «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» Самарской области (ГАУ "ЦИК СО"). Для популяризации кластеризации на правительственной информационной платформе была создана страница, посвященная кластерной политике, ежегодно проводится тематический форум «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики», объединяющий представителей науки и практики не только из России, но и зарубежных стран. В рамках методического обеспечения был разработан комплекс типовых документов для организаций-потенциальных участников кластера.

В настоящее время на территории Российской Федерации Правительством утвержден перечень из 26 инновационных территориальных кластеров. В соответствии с отраслевой спецификой все указанные кластеры отнесены к определенным направлениям технологической специализации. Одним из таких направлений является химия и нефтехимия. В правительственном перечне из 26 кластеров к специализации химия и нефтехимия на сегодня отнесен лишь один кластер – это Нефтехимический территориальный кластер Республики Башкортостан.

Несмотря на то, что Самарская область является одним из первых в России регионов, начавших изучение и использование кластерного подхода в управлении региональным развитием, долгое время на территории области функционировало 8 объединений предприятий, которые можно было бы отнести к понятию «территориальный кластер», относящиеся как к добывающим, так и к обрабатывающим отраслям.

Предприятия химии и нефтехимии Самарской области до сих пор не объединены в организационном плане в нефтехимический кластер Самарской области. Однако в данном направлении предпринимаются определенные меры в основном административного характера, что является недостатком. В частности, в качестве своеобразной объединительной меры

предусматривалось укрепление функции надзора контрольно-надзорных органов (Ростехнадзора, Росприроднадзора, Роспотребнадзора и др.) за процессом добычи нефти в регионе. Одной из мер рассматривалось разработка специальной программы обеспечения промышленной безопасности, усиление взаимодействия органов государственной власти Самарской области с правоохранительными органами, направленного на пресечение незаконной предпринимательской деятельности в области нефтедобычи и нефтепереработки. В частности, проблемой для региона являются незаконные врезки в нефтепроводы, незаконный оборот нефти и нефтепродуктов, нарушение требований к качеству нефтепродуктов и т.д.

Если на первоначальном этапе реализации кластерной политики, кластеры рассматривались, прежде всего, как собственно инструменты поддержки бизнеса региона, то в настоящее время федеральные ориентиры на инновационное развитие обусловили внесение изменений в стратегические и программные документы Самарской области и Республики Башкортостан, в которых четко закрепляется ориентированность развития кластеров на инновационной основе. Так, в Постановлении Правительства РБ от 10.03.2011 N 55 (ред. от 07.08.2015) "О государственной программе "Стимулирование инновационной деятельности в Республике Башкортостан" прямо отмечается одной из целей «увеличение выручки организаций - участников нефтехимического территориального кластера Республики Башкортостан от продаж инновационной продукции собственного производства, а также инновационных работ и услуг, выполненных собственными силами» [5].

Подводя итог, сформулируем следующие выводы:

Результаты реализации кластерной политики в Республике Башкортостан в настоящее время выше, чем в Самарской области. Предприятия Самарской области пока не считают необходимым объединяться в кластеры, поскольку не видят в этом смысла для развития своего бизнеса.

Отметим, что кластеры при условии использования эффективных организационных механизмов, вполне может выступить действенным инструментом социально-экономического развития региона. К сожалению, и в Самарской области, и в Республике Башкортостан пока не уделяют должного внимания вопросам мотивации и стимулирования развития кластеров. Зачастую подходят формально к проблемам производителей. Безусловно, предприятия нефтехимии – это в основном крупные предприятия. Однако развитие кластеров способно придать импульс развитию малого предпринимательства в основной и смежных отраслях. Считаем, что основной задачей в современных условиях является разработка и реализация действенных организационно-экономических механизмов кластерной политики, которые позволят вывести нефтехимический комплекс России на новый уровень инновационного развития. Для реализации инновационных приоритетов в развитии нефтехимического кластера необходимо и в дальнейшем развивать инновационную инфраструктуру регионов: технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны [7, 8,9].

### Список литературы

1. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ.: - М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
2. Первушина А.С. Зарубежный опыт развития нефтехимических кластеров // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015. № 1 (123). С. 42-47.
3. Новая концепция развития региональной экономики: кластерная основа. Агаева Л.К., Анисимова В.Ю., Безлепкина Н.В., Альбитер Л.М., Бекмансурова О.А., Васяйчева В.А., Гарькина Н.Г., Гоман И.В., Горчакова Е.В., Данилова С.В., Иваненко Л.В., Исупов А.М., Кисельников Е.А., Кононова Е.Н., Курносова Е.А., Манукян М.М., Мельников М.А., Мокина Л.С., Невзоров О.Ю., Подборнова Е.С. и др. Самара, 2014.

4. Хмелева Г.А., Зверева И.В. Факторы влияния на развитие нефтехимической промышленности Самарской области в условиях экономических санкций // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2016. № 1-2. С. 32-36.
5. Постановление Правительства РБ от 10.03.2011 N 55 (ред. от 07.08.2015) "О государственной программе "Стимулирование инновационной деятельности в Республике Башкортостан".
6. Абаева Е.С., Ерошевский С.А. Инвестирование в нефтехимический кластер Самарской области: современное состояние и перспективы // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2015. № 1. С. 3-6.
7. Дырдонова А.Н., Стародубова А.А., Андреева Е.С. Формирование инновационной системы региона на основе кластерного развития экономики // Вестник Казанского технологического университета. 2012. Т. 15. № 17. С. 246-250.
8. Хмелева Г.А. Направления развития кластерной политики в условиях инновационного развития регионов // Основы экономики, управления и права. 2014. № 3 (15). С. 17-22.
9. Иода Е.В., Булавко О.А., Хмелева Г.А., Иода Ю.В. Модернизационные механизмы формирования нового технологического уклада. Самара, 2013.

## ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

**Эльшаммари Х.Ф.М.**

АОНО ВО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов», г. Воронеж

Инновация (нововведение) — это конечный результат творческой деятельности, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке, или нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Основу процесса создания и внедрения инноваций составляет инновационная деятельность, связанная с трансформацией идей, результатов научных исследований и разработок в новый (усовершенствованный) продукт. Для осуществления инновационного процесса человек, предприятие, регион или страна должны обладать определенными ресурсами и способностями, особенностями деятельности и развития. В комплексе их характеризует инновационный потенциал. Инновационный потенциал включает материальную и информационную составляющие, однако важнейшим его аспектом является человеческий фактор. Мы считаем правомерным учитывать и оценивать инновационный потенциал человека или группы людей; в частности, для регионального уровня - инновационный потенциал региона в целом и трудовых ресурсов этого региона.

Экономическая категория «трудовой потенциал» была сформирована в 70-ые года XX века для выражения обобщающей оценки персонала, учитывающей не только фактические его характеристики, но и резервы, и потенциальные возможности. Наиболее развернуто под трудовым потенциалом предприятия понимается основанная на профессиональных знаниях, практических навыках, личностных и психофизиологических

характеристиках работников, способность вносить требуемый вклад в реализацию целей предприятия, при надлежащем материально-техническом, информационном и организационном обеспечении процесса труда.

На основании этого определения можно вывести понятие инновационного потенциала трудовых ресурсов как одной из важнейших составляющих характеристик трудового потенциала. Инновационный потенциал трудовых ресурсов – это основанная на профессиональных знаниях, практических навыках, опыте и креативном потенциале личности способность осуществлять инновационную деятельность.

Инновационный потенциал возможно измерять на общенациональном уровне, однако в таком случае показатель будет мало информативным из-за большей степени усредненности. Очевидно, что население разных регионов страны обладает существенно различающимися характеристиками, в том числе и в разрезе способности и склонности к инновационной активности, не говоря о персонале отдельных предприятий.

Помимо этого саму инновационную активность можно рассматривать в широком и узком смысле. В узком смысле к инновационной деятельности следует относить только генерирование новшеств: научные исследования, опытно-конструкторские работы, испытания, создание ноу-хау и т.п. Оценка такой деятельности, в том числе количественная, сравнительно более доступна, так как на уровне регионов и страны в целом ведется статистический учет количества отдельных показателей создания и внедрения новых разработок, например, количество регистрируемых патентов, численность работников, занятых в научно-исследовательских и внедренческих предприятиях и т.п. Однако в широком смысле к инновационной деятельности можно отнести не только разработку, но и внедрение новшеств, а также их оценку, консультирование по проблемам освоения, изучение потребностей в инновациях, обучение персонала, защиту интеллектуальной собственности и ее легальное распространение и другие

сферы деятельности. Трудовой потенциал характеризуется совокупностью компонентов, среди которых выделяют [1]:

- количественные компоненты (численность персонала; показатели текучести кадров; состав работающих по категориям; половозрастной состав персонала; стаж работы; потери рабочего времени и т.д.);
- качественные компоненты (образовательный уровень; квалификационный уровень; объем общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений работников; показатели состояния здоровья; личностные характеристики персонала: ответственность, социальная зрелость, способность к творчеству, коммуникабельность, этика поведения, стиль общения, тип характера, организованность в процессе труда, качество результатов труда, ответственность, исполнительность, инициативность, морально-психологическая устойчивость).

При характеристике инновационного потенциала трудовых ресурсов региона показатели также можно делить на количественные и качественные, причем часть последних вообще не может быть измерена иначе, как методами балльных оценок и иных аналогичных.

На наш взгляд, при разработке и внедрении системы показателей оценки инновационного потенциала как личности, так и совокупности трудовых ресурсов важно выделять две их принципиально различающиеся группы: показатели активности и показатели потенциала. Для разработки первых можно брать за основу следующие показатели инновационной активности:

- количество исследовательских, разрабатывающих и других научно-изыскательских или внедренческих структур в регионе, а также относительный показатель – число таких структур в расчете на 10 000 человек трудоспособного населения;
- количество новых проектов, обычно – документально подтвержденных, а также два относительных показателя: количество проектов на 10 000 человек

трудоспособного населения и на 100 человек сотрудников исследовательских и внедренческих организаций;

- объем производства инновационной продукции;
- объем оказания консультационных и инжиниринговых услуг;
- средняя продолжительность подготовки производства нового продукта по предприятиям региона.

Гораздо более спорными являются показатели второй группы – показатели потенциала. Для того, чтобы сформировать систему таких показателей, необходимо прежде всего определить, какие именно характеристики человека дают ему возможность заниматься инновационной деятельностью. Если понимать таковую в широком смысле этого слова, то становится очевидным, что любой работник может участвовать в инновационных процессах – если не в генерировании идей и разработке продукта либо технологии, то в их внедрении, распространении, подготовительных операциях.

Тем не менее, можно выделить определенные признаки, которые делают участие конкретного человека в инновационном процессе более вероятным и более успешным, а затем измерить их применительно к определенной группе, например, к трудовым ресурсам региона. Среди таких признаков и показателей можно выделить следующие:

1. Образовательный уровень, измеряется долей грамотного населения, индексом образования, структурой трудовых ресурсов по уровням образования.
2. Степень склонности к новшествам, косвенно можно оценить по половозрастной структуре (известно, что молодежь более склонна к восприятию нового, чем люди старшего возраста, а мужчины – более чем женщины), а также по параметрам географической и отраслевой мобильности трудовых ресурсов.
3. Творческий потенциал, измерить который достаточно сложно, однако можно предположить, что если он заложен в личности, он так или иначе

будет реализовываться. Кроме того, он требует развития. Следовательно, косвенно можно оценить его по количеству различных творческих объединений и проявлений. Они достаточно полно учитываются, особенно для детской и молодежной среды.

Данный перечень показателей не может считаться исчерпывающим. Часть из них могут представляться трудно измеримыми, однако при необходимости можно подобрать группу показателей, достаточно глубоко и объективно характеризующих инновационный потенциал трудовых ресурсов региона.

### Список литературы

1. Бухалков М. И. Управление персоналом: развитие трудового потенциала: учеб. пособие / М. И. Бухалков. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 192 с.
2. Сабетова Т.В. Проблемы стимулирования инновационной активности / Т.В.Сабетова // Нормирование и оплата труда в промышленности. - 2015. - №5-6. – С. 22-28.
3. Сабетова Т.В. Роли работников в инновационных процессах и усиление их инновационной активности / Т.В.Сабетова // Инновационные технологии и технические средства для АПК: материалы Международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов. – Воронеж, ВГАУ, 2014. - С. 32-38.
4. Сабетова Т.В. Значение активизации и мотивирования инновационной деятельности работников / Т.В.Сабетова // Проблемы инновационного развития современной российской экономики: материалы II Всероссийской научно-практической конференции 13 мая 2014 года. – Воронеж, Научная книга, 2014. – С. 162-166.
5. Сабетова Т.В. Стимулирование инновационной активности работников / Т.В.Сабетова // Перспективы развития национальных агропродовольственных систем в условиях ВТО: материалы Международной научно-практической конференции. - 2014. - С. 313 – 317.

6. Федулова И.Ю. Тенденции и результаты инвестирования в инновационную деятельность / И.Ю.Федулова, Н.М.Шевцова // Стратегия устойчивого развития регионов России. - 2015. - № 27. - С. 70-74.

7. Шевцова Н.М. Comparison of central black-soil area regions in terms of competitiveness / Н.М.Шевцова, Т.В.Сабетова // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: Сборник статей Международной научно-практической конференции. - Уфа, 2015. - С. 217-220.

#### **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.**

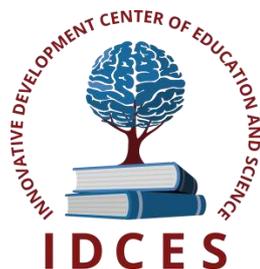
**III Международная научно-практическая конференция «Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

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.izron.ru](http://www.izron.ru) (раздел «Экономика и менеджмент»).**

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



**Экономика и менеджмент: от теории к практике**

**Выпуск III**

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

**г. Ростов-на-Дону  
2016 г.**

Печатается в авторской редакции  
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.08.2016.  
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 15,8  
Тираж 250 экз. Заказ № 82.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»  
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58