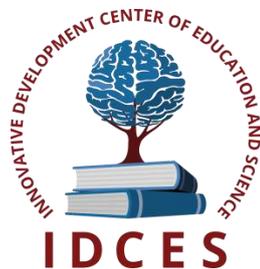


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Современный взгляд на проблемы экономики и
менеджмента**

Выпуск III

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

**г. Уфа
2016 г.**

Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента, / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г. Уфа, 2016. 128 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескорвайная С.А. (г.Москва), к.э.н., 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.э.н., доцент Дзюба А.В. (г.Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г.Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г.Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., 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.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г.Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалушкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г.Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г.Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), к.ф-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г.Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции «**Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента**», г. Уфа 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

СЕКЦИЯ №1.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	6
ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ Галкина Л.В., Корзоватых Ж.М.	6
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ Цхададзе Н.В.	14
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	36
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ КОНТЕНТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А.	36
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ Ганин А.Н.	40
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Печников А.Б., Красников А.В.	43
ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «НОВАЦИЯ», «ИННОВАЦИЯ», «ДИФФУЗИЯ» Синицин И.Д.	47
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ Филюшина К.Э., Гусакова Н.В., Добрынина О.И., Жарова Е.А., Меркульева Ю.А., Рунькова А.С. , *Минаев Н.Н.	49
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)	54
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ Золотарева М.С.	54
ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ Кусков В.М., Палатов В.Н.	58
PRIVATE INVESTMENT FOR THE AVERAGE RUSSIAN FAMILY Kuskov V.M., Palatov V.N.	59
УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, СТРАХОВАНИЕ И ЦЕННЫЕ БУМАГИ Рожкова И.В.	63
СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	69
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ Пермитина Л. В.	69

СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13).....	73
СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И ER-МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Субхангулова А.У.....	73
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14).....	77
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	77
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ БАНКА: КЛАССИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА, УПРАВЛЕНИЕ	
Бобыль В. В.	78
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	85
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	85
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	85
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	85
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	85
СЕКЦИЯ №13.....
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	86
СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ.....	86
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	86
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	86
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	86
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА	86
РЕАЛИЗАЦИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МАШИНОСТРОЕНИИ РОССИИ	
Ивашина С.А.	86
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА.....	91
МОДЕЛИРОВАНИЕ РАВНОВЕСИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА	
Петров П.Ю.	91
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	101

СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	101
МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИИ: ДОСТИГНУТЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ	
Горлов А.В.	101
ОЦЕНКА ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ НА ТЕРРИТОРИИ АГЛОМЕРАЦИИ С УЧЕТОМ СВЯЗАННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	
Данилова М.Н., Волчкова И.В., Подопригора Ю.В., Селиверстов А.А., Уфимцева Е.В., Шадейко Н.Р.	109
ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОДЕЛИ ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ С СОХРАНЕНИЕМ ЕГО РАЗВНОВЕСИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ	
Новосадов С.А.	115
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	121
ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ 44-ФЗ	
Ильченко С.В.	121
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	125
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	125
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД	126

**СЕКЦИЯ №1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)**

**ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ
ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Галкина Л.В., Корзоватых Ж.М.

ФГОУ ВПО «Государственный университет управления», г. Москва

Ключевые слова: ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, МЕДИЦИНСКИЕ ПРЕПАРАТЫ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, ЛЕКАРСТВЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Одним из основных направлений социальной политики Российской Федерации является повышение уровня жизни населения, обеспечение доступности и высокого качества медицинской помощи, что напрямую зависит от эффективности и доступности лекарственного обеспечения.

Организация лекарственного обеспечения должна рассматриваться не только как возможность обеспечить высокое качество медицинской помощи, но и как один из важных факторов, влияющих на человеческий капитал государства и сохранение трудового потенциала государства.

Современная система здравоохранения Российской Федерации сталкивается со следующими трудностями, которые в значительной степени влияют на объемы лекарственного обеспечения и необходимость поиска возможных путей сокращения связанных с ним издержек:

- а) увеличение продолжительности жизни и старение популяции;
- б) отсутствие стабильности в мировой экономике;
- в) усиление степени воздействия человеческого фактора на развитие экономики и общества – здоровый квалифицированный работник рассматривается как главный источник инноваций, обеспечивающих повышение конкурентоспособности;
- г) переход к новой системе лекарственного обеспечения, в основе которой лежат нанотехнологии, информационные и коммуникационные технологии;
- д) необходимость привлечения инвестиций в систему здравоохранения.

Рассмотренные выше трудности лекарственного обеспечения говорят об актуальности вопроса снижения затрат на приобретения медицинских препаратов и повышения его экономической эффективности.

Целью исследования, проведенного в данной статье, является выявление основных направлений в повышении экономической эффективности лекарственного обеспечения населения и описание возможных методов ее оценки.

При исследовании способов повышения экономической эффективности лекарственного обеспечения использовался системный подход анализа законодательства и научных публикаций, освещающих данный вопрос. Использовались статистические данные и информация о государственных закупках.

Значительный вклад в повышение эффективности лекарственного обеспечения населения внесли работы Воробьев П.А., Авксентьева М.В., Юрьев А.С., Сура М.В., Нургожин Т.С., Ведерникова О.О., Кучаева А.В., Кошель М.С., Кузнецов Д.А., в которых были рассмотрены как способы снижения затрат на закупку медицинских препаратов так и методы анализа их результатов. Направления проведенных исследований указанных авторов отражены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Исследования в области повышения экономической эффективности лекарственного обеспечения

Анализ указанных выше публикаций показал, что основными способами повышения экономической эффективности обеспечения населения лекарственными средствами является использование более дешевых аналогов и проведение тендеров на государственные закупки лекарственных средств. Основной проблемой остается доступность лекарственных препаратов для лечения редких заболеваний из-за отсутствия четких положений, регламентирующих регистрацию биоаналогов, что усложняет процесс вывода на рынок отдельных препаратов после истечения срока патентов и снижению стоимости фармацевтических средств.

Особенности лекарственного обеспечения как экономической категории представлены на рисунке 2.

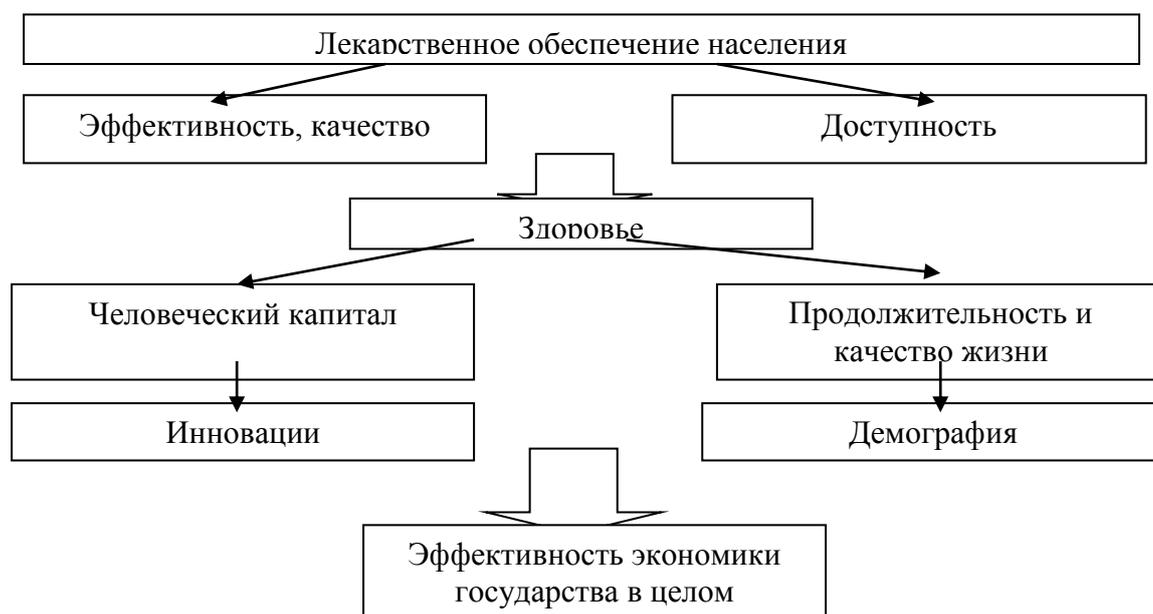


Рисунок 2 – Экономические аспекты лекарственного обеспечения населения

Лекарственное обеспечение населения выполняет экономическую функцию в двух аспектах: обеспечении качества медицинских услуг и их доступности. Учитывая специфику лекарственных препаратов и особенностей их товарообращения категории качества и доступности не должны быть взаимоисключающими или обратозависимыми. Снижение цены на медицинские препараты должно достигаться не за счет качества на их аналоги, а за счет снижения себестоимости их производства в составе постоянных расходов: повышения эффективности управления фармацевтическими заводами, использования энергосберегающих технологий и альтернативных источников энергии, а также снижения транспортно-заготовительных расходов при поставке сырья или их закупке.

Структура производства медицинских препаратов фармацевтическими предприятиями Российской Федерации представлена в таблице 1 [12].

Таблица 1 – Динамика объемов производства отдельных категорий медицинских препаратов, млн. ампул

Препараты	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Для лечения сердечнососудистых заболеваний	238	279	270	242	176
Для лечения онкологических заболеваний	0,8	2,1	3,1	1,2	0,9
Для лечения психоневрологических заболеваний	111	102	119	108	110
Для лечения сахарного диабета	449	541	421	3650	13868
Для лечения дисбактериоза	513	455	468	475	431
Для лечения глазных заболеваний	53,7	55,2	55,7	40,1	48,1
Для лечения болезней эндокринной системы, органов пищеварения и других заболеваний	123	121	128	91,9	111
Болеутоляющие, жаропонижающие и противовоспалительные средства	428	371	368	349	328
Кровезаменители и плазмозамещающие	27,5	35,5	37,5	22,6	10,2
Противотуберкулезные	10,6	6,8	8,7	5,4	7,3

Анализ динамики производства отдельных видов медицинских препаратов показал увеличение объемов производства препаратов для лечения сахарного диабета и сокращения объемов изготовления препаратов для лечения сердечнососудистых заболеваний и кровезаменителей. Изменения в объемах производства говорят о необходимости государственного регулирования лекарственного обеспечения при лечении сахарного диабета и сердечнососудистых заболеваний: использование качественных препаратов отечественного производства и ввоз препаратов, которых не хватает. Повысить экономическую эффективность таких закупок можно путем проведения тендеров на поставку медикаментов и снижения себестоимости производства и реализации.

Способы повышения экономической эффективности лекарственного обеспечения целесообразно рассматривать на каждом отдельном этапе снабжения медицинскими препаратами.

Процесс лекарственного обеспечения представлен на рисунке 3.

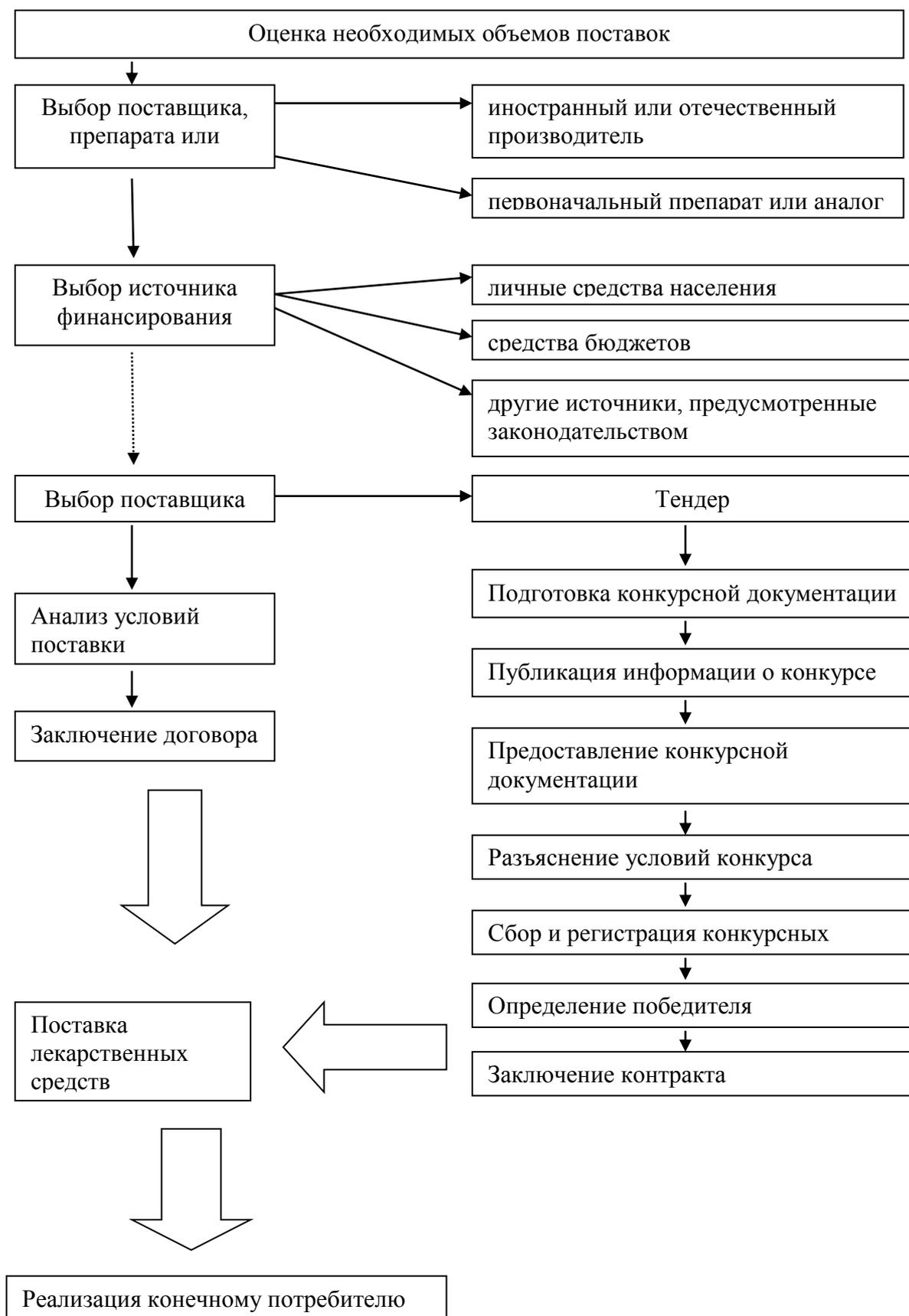


Рисунок 3 – Этапы лекарственного обеспечения населения

На начальном этапе лекарственного обеспечения важно достоверно оценить необходимый объем лекарственных средств на текущий год. Наиболее эффективным методом перспективной оценки расходов медицинских препаратов является ABC/VEN-анализ. Проведение ABC/VEN-анализа обеспечивает объективную оценку затрат, понесенных государством на лекарственное обеспечение, и предоставляет возможность свести к минимуму расходы на закупку.

ABC-анализ позволяет выявить наиболее дорогостоящие статьи затрат посредством распределения медицинских препаратов на 3 класса, в зависимости от объемов их потребления на протяжении определенного периода:

а) класс А – медицинские препараты, на которые расходуется основной объем - 80 % бюджета;

б) класс В – затраты составляют 15 % всех расходов;

в) класс С – оставшаяся часть ассортимента - 5 % от суммы расходов.

Совместно с ABC - анализом можно проводить VEN-анализ. Он позволит оценить рациональность расходования средств и соотношение групп использованных препаратов. Для этого все выписанные пациентам лекарственные средства делят на 3 категории:

а) V (vital) – жизненно важные;

б) E (essential) – дополнительные;

в) N (non+essential) – вспомогательные [6, с. 125, 8].

Анализ структуры необходимых медицинских средств позволит повысить эффективность распределения выделенных ресурсов на их приобретение и позволит избежать ненужных остатков на складах.

Источником финансирования обеспечения лекарственными средствами являются средства федерального и региональных бюджетов, средства системы орфальных медицинских средств, личные средства граждан, другие источники, предусмотренные законодательством.

Соотношение бюджетных и личных средств населения, направленных на приобретение лекарственных средств, составляет 30% и 70%.

Регулирование распределения средств, предназначенных для приобретения медицинских препаратов, осуществляется согласно с программами: государственных гарантий предоставления бесплатной медицинской помощи, добровольного медицинского страхования.

При поиске путей повышения экономической эффективности системы лекарственного обеспечения следует принимать во внимание низкую вероятность увеличения страховых взносов в ПФР, ФСС, ФФОМС, как основного финансового

источника. Полноценная работа системы обязательного медицинского страхования в таком случае должна финансироваться за счет дополнительных ресурсов.

Стратегией лекарственного обеспечения населения до 2025 года предусмотрены 3 варианта повышения экономической эффективности за счет использования дополнительных источников финансирования:

- а) смешанное бюджетно-страховое финансирование;
- б) обязательное страхование с фиксированным страховым взносом;
- в) накопительная система лекарственного обеспечения в рамках обязательного медицинского страхования.

Так же, на этапе поставки лекарственных средств большое значение имеет снижение транспортно-заготовительных расходов путем оптимизации размещения и выбора складов. С этой целью определяется план перевозок – указывается количество медицинских препаратов, которое должно быть доставлено в медицинское учреждение или аптечный пункт, так чтобы транспортные затраты были минимальными.

При оптимизации транспортных затрат можно использовать метод потенциалов, который заключается в следующем:

- а) составление исходного плана перевозок (метод северо-западного угла);
- б) определение потенциалов поставщиков – складов и потребителей – аптек и медицинских учреждений;
- в) построение улучшенного плана перевозок, при котором общие транспортные затраты будут меньше.

При повышении экономической эффективности на стадии реализации лекарственных средств конечному потребителю большое значение имеет ценовая политика государства.

Стратегией лекарственного обеспечения до 2025 года предусмотрено как использование свободных рыночных цен на медицинские средства, так и регулирование цен государственными ограничениями наценок.

Основными механизмами государственного регулирования цен являются:

- а) регистрация цен производителя в национальной валюте;
- б) установление фиксированной розничной цены.

Выбор оптимального способа установления цен сделает более доступным качественное терапевтическое лечение и позволит более рационально расходовать средства государственного бюджета.

Гарантии в области здравоохранения являются очень важным элементом социальной политики Российской Федерации, однако лекарственное обеспечение населения затрагивает и ряд экономических вопросов:

- а) выбор оптимального источника финансирования;
- б) определение структуры затрат на приобретение медицинских препаратов;
- в) установление эффективной системы ценообразования;
- г) снижение затрат, связанных с поставкой лекарственных препаратов.

С целью решения описанных выше задач была разработана государственная стратегия лекарственного обеспечения до 2025 года, предусматривающая различные варианты финансирования и ценообразования в сфере лекарственных закупок.

Стратегией лекарственного обеспечения до 2025 года предусмотрены следующие виды финансирования закупок медицинских препаратов:

- а) смешанное бюджетно-страховое финансирование;
- б) обязательное страхование с фиксированным страховым взносом;
- в) накопительная система лекарственного обеспечения в рамках обязательного медицинского страхования.

Важным моментом в снижении затрат также является проведение я ABC/VEN-анализа, который позволит разделить затраты по категориям лекарств и предоставит возможность свести к минимуму расходы на их закупку.

Таким образом, повышение экономической эффективности лекарственного обеспечения заключается с одной стороны в проведении ряда мероприятий, направленных на повышение качества лекарственных средств и увеличения степени их доступности для населения с целью сохранения трудового потенциала, с другой стороны – на сокращение государственных издержек по их приобретению.

Список литературы

1. Авксентьева, М.В. Как может быть использован клинико-экономический анализ для совершенствования программы дополнительного лекарственного обеспечения / М.В. Авксентьева, П.А. Воробьев / М.: Общество фармаэкономических исследований - 2011 – 350 с.
2. Воробьев, П.А. Клинико-экономический анализ / П. А. Воробьев, М. В. Авксентьева, А. С. Юрьев / М.: Ньюдиамед – 2008 – 256 с.
3. Кошель, М.С. Проблемы и перспективы лекарственного обеспечения населения

- России и Армении / М. С. Кошель, Н. В. Габриелян, С. А. Парфейников / Фармация и фармакология – 2014 - № 1.
4. Кузнецов, Д. А. Лекарственное обеспечение населения, как фактор экономической безопасности / Д. А. Кузнецов / Вестник новых медицинских технологий – 2010 – Т. XVII - № 1.
 5. Мосин, В.М. Правовое регулирование оборота лекарственных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс». (дата обращения : 15.07.2016).
 6. Нургожин, Т.С. К вопросу об использовании АВС и VEN анализов в научных исследованиях и практическом здравоохранении / Т. С. Нургожин, О. О. Ведерникова, А. В. Кучаева / Клиническая фармакология и терапия – 2004 – 374 с.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Формирование в России цивилизованного рынка микрофинансирования обуславливает необходимость соответствующего уровня государственного регулирования и контроля деятельности МФО, дальнейшего развития и совершенствования нормативно-правовой базы, адаптированной к мировым стандартам и учитывающей социально-экономическое значение микрофинансирования для экономики России в целом.

В условиях рыночной экономики основные приоритеты государственного регулирования заключаются в целенаправленном воздействии и обеспечении стабильности всех финансовых структур, создании благоприятной среды, способствующей конкуренции среди различных поставщиков финансовых услуг, содействию сохранению баланса между социальными и коммерческими целями микрофинансирования и поддержании макроэкономической стабильности в целом.

Изучение вопросов влияния государства на развитие отечественного финансового рынка позволило выделить две его составляющие: поддержку посредством создания стимулирующего законодательства (регулирование) и бюджетную поддержку. Первая носит более общий и фундаментальный характер, обеспечивая благоприятные условия для

развития рынка в целом. Вторая заключается в реализации необходимых рыночных механизмов и поддержке тех финансовых структур, которым существующие на рынке ресурсы недоступны. Однако любая государственная поддержка может быть эффективной только в том случае, если она отвечает долгосрочным целям и интересам развития рынка, последовательна и логична в части реализации основных концептуальных мер и имеет объективные критерии измерения эффективности.

Государство для реализации целей своей экономической политики использует комплекс мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые и образуют инструментарий государственного регулирования. Исходя из организационно-институциональных особенностей методы государственного регулирования можно разделить на правовые, административные и экономические, комплексное использование которых позволит обеспечить достижение конечных целей.

Функции государства как регулятора микрофинансового рынка заключаются, прежде всего, в разработке и установлении нормативно-правовых основ осуществления микрофинансовой деятельности и эффективном разделении полномочий по реализации государственной политики и мер законодательного, исполнительного и надзорно-контролирующего характера между уполномоченными государственными структурами.

Нормативно-правовая база и методы финансового надзора относятся к внешним факторам, оказывающим влияние на развитие рынка микрофинансирования в целом. При этом выделяют три варианта организации надзорного процесса микрофинансовой деятельности:

- 1) внешний надзор, осуществляемый государственными органами;
- 2) внутренний надзор, проводимый органами саморегулирования микрофинансовых организаций (СРО);
- 3) комбинация двух видов надзора в соответствии со степенью их интеграции и согласованности действий.

Грамотно построенная система законодательного регулирования должна предусматривать стимулирование микрофинансовой деятельности с учетом построения принципиально новой системы надзора и контроля, создание благоприятных экономических, финансовых и правовых условий деятельности МФО, способствуя всестороннему развитию системы микрофинансирования в целом.

Основная задача, стоящая перед органами регулирования микрофинансового рынка, заключается в обеспечении баланса между доступностью финансовых услуг, финансовой стабильностью, финансовой целостностью и защитой прав потребителей.

Российский опыт регулирования деятельности микрофинансовых организаций можно условно разделить на два вида:

- пруденциальное регулирование;
- непруденциальное регулирование.

К пруденциальному виду регулирования относятся регулирующие положения и надзор, направленные на защиту финансовой системы страны путем предупреждения ситуаций, при которых несостоятельность одной организации провоцирует несостоятельность других. Вопрос о пруденциальном регулировании микрофинансовых организаций возникает в случае, как только микрофинансирование перестает ограничиваться микрокредитованием.

Непруденциальное регулирование, именуемое также регулированием, которое регламентирует «порядок ведения бизнеса» и является наиболее актуальным для микрофинансирования, преследует, как правило, три основные цели: а) защиту прав потребителей финансовых услуг; б) создание благоприятных условий для деятельности МФО, предоставляющих финансовые услуги; в) проведение политики в области соблюдения микрофинансовыми организациями экономического, финансового и уголовного законодательства.

Общий принцип регулирования микрофинансового сектора заключается в том, чтобы для решения задач непруденциального характера не прибегать к использованию обременительных пруденциальных процедур, поскольку затраты на их реализацию оправданы лишь в том случае, когда существует риск для стабильности финансового сектора страны в целом.

В случае реализации как пруденциальных, так и непруденциальных регулирующих положений, формирование нормативно-правового поля, в рамках которого должна осуществляться деятельность микрофинансовых организаций, будет только способствовать увеличению объема финансовых услуг, расширению клиентской базы и в целом содействовать динамичному и эффективному развитию данного сектора финансового рынка.

Поскольку микрофинансирование, демонстрирующее в последние годы свою рыночную состоятельность, является встроенным компонентом всей финансово-кредитной системы страны, изменение и совершенствование законодательной базы и создание регулируемого нормативно-правового пространства должно осуществляться в первую очередь с учетом особенностей микрофинансового бизнеса.

Долгие годы деятельность микрофинансового рынка носила относительно стихийный и нерегулируемый характер, а его развитие в качестве эффективного

инструмента финансово-кредитной системы сдерживалось отсутствием соответствующей законодательной базы.

Основу для формирования системы государственного регулирования микрофинансовой деятельности заложило, как уже отмечалось ранее, принятие Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», нормативные положения которого были направлены в первую очередь на формирование системы правового регулирования микрофинансовой деятельности, создание механизмов защиты интересов и прав потребителей, обеспечение равных условий для осуществления предпринимательской деятельности на отечественном финансовом рынке [1]. В рамках Федерального закона были формализованы границы микрофинансового рынка, установлены основные параметры и правовые основы осуществления микрофинансовой деятельности: регламентированы размер, процедура и условия предоставления микрозаймов, определен порядок получения и утраты статуса МФО; установлены права и обязанности уполномоченного органа в сфере микрофинансовой деятельности. Еще одним трендом ратификации закона для микрофинансовых компаний, ориентированных на долгосрочное присутствие, стало добровольное получение независимых рейтинговых оценок, регистрация и вступление в государственный реестр МФО, проведение независимого аудита, присоединение к институту финансового омбудсмана и возможность использования других финансовых инструментов и критериев, подтверждающих их финансовую состоятельность и информационную прозрачность.

Закон установил два уровня регулирования деятельности микрофинансовых организаций:

-государственное регулирование, осуществляемое через соответствующие уполномоченные органы, на которые были возложены функции по выработке государственной политики, контролю и надзору в сфере микрофинансовой деятельности;

-саморегулирование, реализуемое через участие МФО в саморегулируемых организациях (СРО).

Очевидно, что принятие Закона явилось важным шагом к формированию комплексной системы надзора финансово-кредитного рынка, создало правовую основу для более эффективного регулирования микрофинансовой отрасли, а каждая из предлагаемых государством инициатив была в достаточной степени обоснована и направлена, в первую очередь, на очищение рынка от компаний, работающих по «серым» схемам, делая его более привлекательным для частных и институциональных инвесторов. Отмечая положительную динамику развития микрофинансового рынка и благоприятное

воздействие регулирующих инициатив на повышение его эффективности и качества, анализ действующей нормативно-законодательной базы, тем не менее, свидетельствует о том, что механизмы ее функционирования нуждаются в совершенствовании и серьезной доработке, а уровень контроля деятельности микрофинансового сектора остается недостаточным.

Закон не содержит исчерпывающих сведений, регламентирующих микрофинансовую деятельность, в нем существуют достаточно явные законодательные «пробелы», а степень разработанности отдельных положений закона и возможности его практической реализации наглядно иллюстрируют, что микрофинансирование еще не полностью вписалось в систему правового и государственного регулирования. Так, в действующем Законе недостаточно полно определена экономическая сущность микрофинансовой деятельности; достаточно широко трактуется понятие «микрофинансовая организация», для получения статуса которой достаточно зарегистрироваться в государственном реестре МФО; под понятие «микрозаем» попадают займы, которые ограничены суммой 1 млн руб., тогда как на практике данные суммы могут быть существенно выше при предоставлении залогового обеспечения; открытыми остаются вопросы регулирования конкретных направлений микрофинансовой деятельности на базе четкого разграничения компаний по их клиентскому сегменту и источникам финансирования. Не менее проблематичными являются вопросы взаимодействия микрофинансовых и банковских учреждений, актуальность которых обусловлена проводимой Банком России политикой по ужесточению требований к рынку потребительского кредитования. Не менее актуальными являются вопросы расширения источников финансирования МФО, которое на сегодняшний день осуществляется в основном за счет развития вертикальной инфраструктуры рынка. Законодательные ограничения на привлечение денежных средств от физических и юридических лиц, не являющихся акционерами (участниками) МФО, суммой не менее 1,5 млн руб. также следует отнести к одной из причин, ограничивающей формирование ресурсной базы микрофинансовой отрасли, в то время как привлекаемые денежные средства, могли бы явиться одним из самых доступных источников фондирования. Данное ограничение вместе с обязательными для соблюдения нормативами ликвидности и достаточности собственных средств дают возможность размещать средства только квалифицированным инвесторам в наиболее стабильные микрофинансовые компании. На сегодняшний день остаются нерешенными большое количество методологических вопросов, в первую очередь связанных с отсутствием единообразных показателей, характеризующих финансовую устойчивость и социальную эффективность микрофинансовых организаций.

Анализ действующего законодательства свидетельствует о том, что деятельность микрофинансового сектора существенно менее регламентирована по сравнению с банковским, что на момент принятия Закона было вполне оправдано. Однако востребованность микрофинансовых услуг и наблюдаемый рост активов микрофинансовых организаций обуславливает необходимость пересмотра базовых регулирующих принципов, ввиду чего микрофинансовый бизнес в последние годы находится в центре пристального внимания официальных государственных структур. «Новации в закон назрели не по желанию регулятора, а из-за того, что рынок, на котором работают МФО, активно меняется, и сейчас он должен становиться прозрачнее»[2], — отмечают участники финансового рынка.

В сложившейся экономической ситуации особенно важно сохранять оптимальный баланс между адекватным регулированием и контролем микрофинансового рынка при одновременном формировании базовых стандартов саморегулирования.

Комплексный подход к решению проблем, находящихся в сфере государственного регулирования микрофинансового рынка, должен заключаться в реализации следующих направлений:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регламентирующей все направления деятельности микрофинансовых институтов и законодательное закрепление регулятивных рычагов;

- стимулирование развития микрофинансовой деятельности с учетом построения принципиально новой системы контроля и совершенствование методов финансового надзора;

- внедрение единых стандартов и норм микрофинансовой деятельности; совершенствование действующих систем финансирования и бюджетной поддержки микрофинансового сектора, формирование собственной ресурсной базы и расширение источников фондирования для МФО;

- разработка и использование системы управления рисками в микрофинансовых организациях;

- синхронное развитие инфраструктурной поддержки микрофинансового сектора.

В настоящее время деятельность микрофинансовых организаций подвергается серьезной трансформации и кардинальным изменениям по причине масштабных изменений в области правового регулирования и введения государством ряда законодательных инициатив, направленных на формирование дееспособной нормативной базы, регулирующей правоотношения субъектов микрофинансового рынка и отношения с потребителями финансовых услуг.

В значительной степени этому способствует вступление в силу Федерального закона от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»[3], который является первым специализированным документом, регламентирующим правоотношения субъектов финансового рынка и отношения с потребителями финансовых услуг, положения которого распространяются на деятельность банков, микрофинансовых организаций, кредитных кооперативов, ломбардов, а также иных организаций, осуществляющих профессиональную деятельность по предоставлению потребительских кредитов и займов.

Основными ключевыми параметрами Закона «О потребительском кредите (займе)» являются:

- регулирование отношений по предоставлению потребительского кредита (займа) физическому лицу;

- установление порядка, способа и объема информации в целях информирования заемщиков об условиях финансовых услуг;

- законодательное определение основных понятий, фактически применяющихся на рынке;

- установление общих финансовых условий предоставления финансовых услуг: требования к заемщику, сроки получения и возврата кредита, периодичность платежей, способы предоставления, процентные ставки, виды иных платежей, диапазон полной стоимости кредита, суммы и порядок расчета неустоек;

- определение методики расчета полной стоимости кредита/займа по типам продуктов исходя из средневзвешенного рыночного уровня, рассчитанного не менее чем по 100 крупнейшим кредиторам, и установление возможного отклонения данного показателя не более чем на 30%;

- возложение на Банк России обязанности по расчету среднерыночного значения полной стоимости кредита/займа (ПСК) на ежеквартальной основе по категориям кредитов/займов по типам продуктов, сумме и сроку;

- установление Банком России категории кредитов с учетом суммы кредита, сроков, наличия обеспечения, типа продукта.

Представители крупнейших микрофинансовых компаний — участников рынка приветствуют введение законодательных инициатив в части ужесточения государственного регулирования и контроля, справедливо полагая, что их реализация позволит в значительной степени очистить рынок от компаний, дискредитирующих своей деятельностью статус МФО и наносящих серьезный урон репутации микрофинансового рынка в целом[5].

Дальнейшее развитие микрофинансового рынка в соответствии с вводимыми законодательными инициативами должно осуществляться по следующим направлениям:

- введение требований к минимальному размеру уставного капитала;
- переход на общую систему налогообложения;
- введение запрета на нерегулируемое кредитование: МФО, которые не входят в государственный реестр, не могут осуществлять профессиональную выдачу займов, под которой подразумевается выдача более четырех потребительских ссуд в течение года;
- проведение обязательного ежегодного аудита отчетности по российским стандартам учета;
- возможность для МФО формировать резервы как на потери основного долга, так и требования по процентам, которые снижают налоговую базу;
- требования по предъявлению в Бюро кредитных историй информации по всем заемщикам, независимо от их согласия;
- выделение банковских МФО в отдельный сегмент для более точного расчета ПСК;
- установление условий взыскания просроченной задолженности и правил работы коллекторских агентств.

Введение ограничений процентных ставок по займам является одним из ключевых факторов, определяющих дальнейшее развитие рынка микрофинансирования, и, в частности, его самого многочисленного сегмента — «займов до зарплаты». В рамках реализации мер по ограничению процентных ставок по микрозаймам регулятором инициирован вопрос по установлению предельно возможной суммы долга, которая не должна превышать четырехкратного размера полученных заемщиком средств[6]. Банк России вполне обоснованно считает, что данная мера позволит снизить социальные риски увеличения задолженности в категории «займов до зарплаты», отмечая, что данный продукт опасен для клиентов даже не из-за высокой процентной ставки, а вследствие быстро растущей суммы долга, которая не ограничена «сверху». При этом следует отметить, что многие участники рынка не разделяют данную позицию регулятора, полагая, что основным мотивом для своевременного погашения задолженности должны служить штрафы и начисления процентов по долгу, в то время как ограничения, устанавливаемые на сумму долга, будут стимулировать заемщиков к несвоевременному погашению задолженности[6].

Одновременно с принятием Закона «О потребительском кредите (займе)» были внесены многочисленные изменения более чем в 40 Федеральных законов, направленные на реформирование системы надзора и регулирования на финансовых рынках, среди которых следует особо выделить:

-изменения, внесенные в Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе», которыми устанавливается запрет рекламы услуг по предоставлению потребительских займов лицам, не осуществляющим профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов в соответствии с Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)», в том числе микрофинансовым организациям;

-изменения, внесенные в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ, уточняющие ряд норм, предусматривающих ответственность за нарушение законодательства о микрофинансовой деятельности;

-изменения в Федеральный закон от 28.06.2014 № 189-ФЗ «О кредитных историях», предусматривающие новые правила составления кредитных историй и предоставления информации о заемщиках в Бюро кредитных историй;

-Федеральный закон от 02.11.2013 № 301-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», положениями которого законодательно закреплена возможность МФО создавать резервы как на потери основного долга, так и требования по процентам, снижающим налоговую базу; отменена возможность применения упрощенной системы налогообложения для МФО; введен запрет на выдачу займов и проведение рекламной кампании организациям, не включенным в государственный реестр;

-Федеральный закон от 13.07.2015 № 231-ФЗ, устанавливающий требования по обеспечению электронного документооборота между МФО и Банком России;

-Федеральный закон от 29.12.2015 № 407-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации», который вносит радикальные изменения в основной закон о микрофинансовой деятельности в части увеличения размера микрозайма для юридических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, до 3 млн руб.; закрепления порядка ликвидации микрофинансовых компаний по инициативе Банка России (принудительная ликвидация) и определения условия выхода компаний из реестра МФО по собственной инициативе, которое должно осуществляться при условии удовлетворения в первую очередь требований кредиторов микрофинансовой компании суммой возмещения до 3 млн руб. Законом вводится разграничение микрофинансового рынка на два сегмента: микрофинансовые компании (МФК), для которых установлен минимальный размер собственного капитала 70 млн руб. и обязательно соблюдение установленных нормативов, предоставлено право на привлечение инвестиций от физических лиц и доступ к дополнительным источникам фондирования; и микрокредитные компании (МКК), которым не устанавливаются

требования по размеру уставного капитала и для которых введен запрет на привлечение средств от частных инвесторов и доступ к источникам финансирования.

Предполагается, что реализация указанных законодательных инициатив и формирование новых стандартов работы отрасли позволят существенно ограничить долю «серых» компаний на микрофинансовом рынке. Следует отметить, что лидеры микрофинансового рынка в своем большинстве соответствуют планируемым нововведениям, однако основная масса МФО понесет существенные издержки для соблюдения этих требований. В сочетании с ростом среднерыночного значения уровня дефолтности по портфелю выданных займов это потребует от них либо продажи своих активов крупным игрокам, либо привлечения дополнительных инвестиций, либо сворачивания бизнеса, что приведет к частичному уходу с рынка менее устойчивых игроков. В первую очередь это относится к компаниям, которые изначально не позиционировали микрофинансирование в качестве основного направления бизнеса. Очевидно, что в рамках этого сценария уход с микрофинансового рынка компаний, не соответствующих новым регулятивным требованиям, компенсируется перемещением клиентов из «теневое» сектора к крупным игрокам, в результате чего прогнозируется рост доли легального бизнеса на 40–50%. Одновременно с воздействием новых регулятивных требований уходу с рынка части игроков будет способствовать постепенное увеличение проблемных долгов на их балансах, что приведет к росту рыночной концентрации. Поддерживать достаточный для работы уровень рентабельности способны только крупные игроки, обладающие доступом к рыночному фондированию и возможностью получения финансовой поддержки учредителей. Ожидаемый рост концентрации рынка приведет к увеличению доли портфеля микрозаймов крупных компаний.

Важнейшей инициативой в рамках усиления контроля в микрофинансовой сфере явилась консолидация Банком России функций Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР), с возложением на него полномочий надзора и регулирования в сфере банковских, небанковских финансовых организаций и финансовых рынков[7]. В рамках создания финансового мегарегулятора ему также были переданы полномочия Минфина РФ и Правительства РФ, заключающиеся в нормативном регулировании финансовых секторов, в том числе право законодательной инициативы[8]. Для реализации поставленных задач Банк России располагает передовыми методиками оценки финансовой устойчивости кредитных организаций и их заемщиков, обширной статистической базой по финансовому и нефинансовому рынкам, современными подходами к анализу финансовой отчетности и инструментами рефинансирования. На

первом этапе создания регулятора в компетенцию Банка России были переданы следующие функции:

- контроль и надзор в сфере микрофинансовой деятельности посредством территориальных подразделений службы по финансовым рынкам;

- ведение государственного реестра микрофинансовых организаций и саморегулируемых организаций (СРО);

- проведение проверок микрофинансовых организаций;

регистрация МФО и выдача лицензий на осуществление микрофинансовой деятельности;

- осуществление пруденциального надзора посредством контроля соблюдения двух обязательных нормативов: норматива достаточности собственных средств и норматива текущей ликвидности;

- осуществление непруденциального надзора в части защиты прав потребителей финансовых услуг, по заявлениям которых могут проводиться проверки МФО на соответствие требованиям действующего законодательства;

контроль предоставления отчетности о микрофинансовой деятельности и персональном управленческом составе участников рынка.

Функции по реализации проводимой государством политики по регулированию микрофинансового рынка остались в компетенции Министерства финансов Российской Федерации. К ним относятся:

- выработка государственной политики в сфере микрофинансовой деятельности;

- правовое регулирование рынка микрофинансирования;

- разработка методологии контроля деятельности микрофинансового рынка с целью повышения его прозрачности для потребителей и инвесторов;

- поддержание постоянного диалога с основными участниками рынка и саморегулируемыми организациями;

- совместная работа с СРО по улучшению государственной политики, осуществляемой в отношении участников микрофинансового рынка;

- определение возможности передачи части функций саморегулируемым организациям.

Как отмечают участники финансового рынка, «мы живем сегодня совершенно в других условиях, нежели три года назад. 2014 год стал судьбоносным для микрофинансового сектора. Во-первых, изменилась система регулирования, во-вторых, появились законодательные и нормативные изменения в Налоговом и Гражданском кодексах, в расчете полной стоимости кредита, рекламе»[9;10].

Дальнейшие перспективы развития микрофинансового рынка во многом определяются эффективностью мер, реализуемых регулятором, в части осуществления надзорных функций в сфере микрофинансовой деятельности.

Вопросы влияния инициативы по созданию финансового регулятора на перспективы развития микрофинансовой отрасли — тема, в последнее время активно обсуждаемая финансовыми экспертами, аналитиками и участниками рынка. Достаточно интересными в этой связи представляются результаты проведенного интерактивного голосования участников XII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности, на которой при ответе на вопрос: «Как вы думаете, приведет ли создание регулятора к повышению качества надзора и сокращению объемов «серого» кредитного рынка?» голоса разделились следующим образом: «да» — 27%; «нет» — 18%; «это будет зависеть от действий регулятора» — 55%[11]. Большинство участников рынка единодушно в своем мнении, что эффективность контроля деятельности микрофинансового рынка и перспективы его дальнейшего развития должны в первую очередь определяться не статусом подразделения, а эффективностью вводимого регулятивного инструментария и тем, как будет организован надзор в рамках проведения финансовых реформ.

Механизм разграничения регулирующих и контрольно-надзорных функций базового регулятора находится в стадии разработки, и основные опасения участников рынка связаны с тем, что регулирование микрофинансового рынка будет осуществляться Банком России по аналогии с банковским, без учета особенностей микрофинансовой отрасли, имеющей определенные отличия с точки зрения бизнес-модели, институциональной структуры и формата оказания услуг. Регулирование микрофинансового сектора должно строиться по-другому: надзор должен базироваться не столько на финансовой устойчивости, сколько на рыночной дисциплине. Формальный же перенос стандартов банковского регулирования на микрофинансовый рынок будет способствовать уходу части игроков в «теневой» бизнес[12].

Отмечая, что «с момента создания единого регулятора микрофинансовая деятельность вошла в жизнь Банка России глубоко и надолго», заместитель председателя ЦБ РФ в своем выступлении на XIII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности подчеркнул, что «рынок микрофинансирования обладает очень большим потенциалом, однако его регулирование и надзор — это не простой процесс, поскольку регулятор привык работать с кредитными организациями, бизнес которых крупнее и больше, чем у МФО. На каком-то этапе в

Центральном банке смотрели на деятельность микрофинансистов свысока, но прошло время и ситуация значительно поменялась»[13].

В качестве основных принципов работы, положенных в основу регулирования и надзора микрофинансового рынка, который должен стать «прозрачным, полезным и безопасным»[14], Банк России определил следующие:

микрофинансовая индустрия должна развиваться эффективно, «плохо, когда мы имеем тот сегмент рынка, в котором проблем больше, чем развития»[15];

-микрофинансовый сектор должен выполнять минимальные стандарты и требования;

-регулирование микрофинансового рынка должно базироваться на принципах пропорциональности.

В рамках взаимодействия микрофинансовых структур и Банка России обозначен комплекс первоочередных мер, направленных на создание сбалансированного и регулируемого микрофинансового рынка, среди которых необходимо выделить:

1) установление и жесткое соблюдение запрета на осуществление микрофинансовой деятельности компаниям, не входящим в реестр МФО; введение запрета на дополнительные виды деятельности, не связанные с микрофинансированием;

2) обеспечение информационной прозрачности и «очистка» рынка посредством установления строгого надзора за соблюдением общепринятых норм и введение штрафных санкций против компаний, нарушающих требования действующего законодательства;

3) поддержка инициативы по развитию института саморегулирования, реализация законодательно закрепленного требования об участии микрофинансовых организаций в СРО, создание единых стандартов корпоративного управления и повышение уровня раскрытия информации;

4) регулирование процентных ставок по микрозаймам, осуществляемое с учетом специфики ценообразования и минимизации рисков в микрофинансовом секторе;

5) разработка и внедрение стандартов взаимоотношений банков и микрофинансовых организаций, позволяющих строить отношения между двумя сегментами финансового рынка на взаимовыгодной и прагматичной основе;

6) развитие инструментов и разработка механизмов предоставления доступа микрофинансовым компаниям к дополнительным источникам фондирования.

Отмечая, что «количество микрофинансовых компаний — это еще не показатель их качественной работы»[16], свою основную задачу Банк России видит в «очистке» микрофинансового рынка и обеспечении его информационной прозрачности посредством

установления строгого надзора за соблюдением общепринятых норм и введения штрафных санкций компаниям, нарушающим действующее законодательство или несвоевременно выполняющим принятые в их адрес предписания. У Банка России уже накоплен определенный опыт работы с правоохранительными органами по очистке рынка от «черных кредиторов». Отмечая, что в реальной жизни работает намного меньше микрофинансовых компаний, чем зарегистрировано в государственном реестре, в Банке России подчеркивают: «Нам не нужны в реестре “мертвые души”. Нам бы хотелось, чтобы на рынке функционировали те компании, кто готов соблюдать минимальные требования и стандарты»[16].

Одной из важнейших инициатив регулятора, направленной на оптимизацию количества игроков на микрофинансовом рынке, явилось введение норм резервирования под проблемную задолженность для небанковских организаций, занимающихся выдачей краткосрочных необеспеченных ссуд, и возможность учета резервов в налоговом учете. Это ставит МФО в один ряд с кредитными организациями и обеспечивает объективную финансовую отчетность, что должно позитивным образом сказаться на повышении инвестиционной привлекательности сектора. Центробанк определил плановый переход МФО на рельсы резервирования, а ближайшая перспектива должна показать эффективность принятых мер.

Реализация требования по предоставлению информации о заемщиках в Бюро кредитных историй на регулярной основе приведет к ужесточению требований к заемщикам со стороны микрофинансовых организаций. На уровне регулятора рассматривается инициатива по формированию на базе СРО единого централизованного Бюро кредитных историй, база данных которого будет создаваться на основе кредитных историй клиентов, полученных от каждой легально действующей микрофинансовой организации. Данная мера позволит заемщикам МФО улучшать свою кредитную историю и впоследствии получить возможность перехода к банковским кредитным продуктам.

Контроль полной стоимости кредита на ежеквартальной основе прогнозируемо будет способствовать снижению процентных ставок на рынке МФО, что существенно повысит финансовую доступность микрозаймов для потребителей. При этом для объективного расчета полной стоимости займа в зависимости от типа предлагаемого кредитного продукта достаточно обоснованным представляется разграничение сегментов микрофинансового рынка по типу заемщиков (физические или юридические лица) и источникам фондирования, предоставляемым различным типам микрофинансовых учреждений (частные и банковские МФО). Очевидно, что законодательное оформление отдельных правил регулирования для разных сегментов рынка должно быть различно.

В качестве одной из инициатив регулятора следует отметить предложение по выделению системно значимых микрофинансовых организаций, которые будут находиться под пристальным надзором центрального аппарата регулятора, тогда как остальные микрофинансовые организации будут распределены между территориальными управлениями Банка России по месту их регистрации. Основные законодательные инициативы по регулированию и поддержке микрофинансового рынка, направленные на усиление социальной роли микрофинансирования, следует обсуждать и внедрять, начиная с крупных и успешных участников рынка.

Исключительно своевременной и актуальной является инициатива Банка России по введению двухуровневой системы надзора на микрофинансовом рынке [17], что органично вписывается в концепцию формирования в перспективе трехуровневой банковской системы. Это связано с тем, что на рынке действуют очень разные микрофинансовые организации: как крупные компании, работающие в большинстве регионов России, так и совсем небольшие организации, выдающие займы в пределах одного населенного пункта. Подход, заключающийся в использовании идентичных принципов их регулирования, в ЦБ РФ считают не совсем правильным, так как для крупных компаний действующее регулирование недостаточно, в то время как для мелких, напротив, избыточно. Двухуровневая система предоставит крупным компаниям возможности для дальнейшего развития, а небольшие — освободит от излишнего давления. Основным критерием разделения компаний является размер капитала: к микрокредитным компаниям (МКК) требования по размеру капитала предъявляться не будут, тогда как статус микрофинансовой компании (МФК) теперь смогут получить только компании с капиталом не менее 70 млн руб. Запрет на привлечение средств физических лиц, устанавливаемый для микрокредитных компаний, впрочем, не станет сильным сдерживающим фактором для рынка, поскольку небольшие компании и сейчас не готовы привлекать средства граждан в объеме, достаточном для ведения бизнеса. Крупным микрофинансовым компаниям сохраняется право на привлечение средств физических лиц, выпуск облигаций, секьюритизацию портфеля займов и использование других источников фондирования.

Предполагается, что разделение рынка на микрофинансовые и микрокредитные компании позволит увеличить объемы фондирования от частных инвесторов в наиболее финансово устойчивые и крупные МФО, которые, согласно одной из инициатив регулятора, с 2016 г. должны будут соблюдать до шести обязательных нормативов вместо двух действующих. Расширение каналов финансирования, в конечном итоге, должно отразиться на снижении стоимости размещения средств.

Немаловажную роль в рамках реализации мер по повышению защищенности инвесторов — физических лиц играет изменение порядка очередности выплат гражданам, которым в случае банкротства МФО при объеме требований до 3 млн руб., денежные средства должны будут возвращаться в первую очередь. Принимая во внимание, что в соответствии с вводимыми законодательными требованиями добровольно выйти из реестра МФО без контроля со стороны Банка России невозможно, инвестиции в микрофинансовый сектор станут еще более привлекательными для частных инвесторов.

В рамках реализации надзорных функций Банк России приступил к широкомасштабному проекту по проведению обследования микрофинансового рынка посредством сбора аналитических показателей работы микрофинансовых организаций, согласно которому микрофинансовые организации должны предоставлять в департамент финансовой стабильности Банка России информацию о своей деятельности путем заполнения специальной опрос-анкеты в электронном формате.

Банком России будет продолжена работа по разработке критериев исключения микрофинансовых организаций из государственного реестра. Действующая практика исключения из реестра компаний, допустивших два нарушения в год, является явно не дееспособной. Необходимы анализ и дифференцированный подход к видам нарушений и их причинам, поскольку не все нарушения, по мнению участников рынка, могут служить основанием для исключения из государственного реестра.

В рамках реализации мер, косвенно направленных на снижение стоимости кредитных ресурсов, регулятором рассматривается вопрос об увеличении коэффициента риска по необеспеченным займам, что должно позитивно сказаться на снижении среднерыночного уровня дефолтности. Предполагается, что банки в такой ситуации будут ограничивать предложения, что приведет к увеличению потока потенциальных клиентов в микрофинансовый сектор. Это позволит при сохранении текущих темпов роста отрасли более избирательно подходить к качеству заемщиков. Среди причин — сложности с переводом банковских активов в МФО, в то время как пассивов, которые контролируются со стороны Центрального банка и формируются преимущественно из банковских вкладов, будет недостаточно для обслуживания большого количества пользователей. Микрофинансирование располагает собственными источниками формирования пассивов, которые не запрещены на законодательном уровне: облигации, кредиты, средства квалифицированных инвесторов и акционеров. Портфели МФО могут увеличиваться посредством указанных источников, однако по отношению к банковскому сектору участники микрофинансового рынка всегда будут взаимодополняющими. По

оценкам экспертов, группы пользователей услуг микрофинансовых и банковских организаций пересекаются в настоящее время только на 25% [18].

Одной из социально ориентированных инициатив регулятора явилось создание весной 2014 г. при Банке России Службы по защите прав потребителей, основными функциями которой является рассмотрение обращений граждан, оценка состояния регулирования финансовой сферы с точки зрения защиты прав потребителей, определение основных рисков, разработка и реализация программ повышения финансовой грамотности. Только за III квартал 2014 г. в Службу поступило около 900 жалоб на МФО, большинство из которых связаны с высокими процентными ставками и незаконными мерами по взысканию задолженности [19]. Отмечается, что число обращений в адрес микрофинансовых компаний увеличивается в связи с расширением масштабов бизнеса и деятельностью большого числа недобросовестных участников, накладывающих негативный отпечаток на репутацию микрофинансового рынка в целом.

Обозначив главные приоритеты развития микрофинансового рынка, в числе наиболее приоритетных направлений повышения его эффективности следует особо выделить развитие системы саморегулирования (СРО), которая, по мнению участников рынка, «является ключевой вехой, на которой должна быть построена вся концепция надзора» [20].

В этой связи одной из ожидаемых законодательных инициатив является разработка и принятие Федерального закона «О саморегулировании на финансовых рынках», предусматривающего обязательность членства МФО в саморегулируемых организациях с требованием соблюдения базовых стандартов деятельности. Создание института саморегулирования, который должен стать хорошей площадкой по организации взаимодействия микрофинансовых структур и Банка России, позволит передать часть функций регулятора на уровень участников рынка и внедрить эффективные механизмы регулирования посредством реализации следующих задач:

-защита интересов и оказание поддержки участникам рынка, в том числе в отношениях с государственными органами; содействие в решении вопросов, возникающих при взаимодействии с регулятором финансового рынка;

разработка и внедрение стандартов ведения бизнеса и правил корпоративной этики для участников рынка;

-осуществление контроля деятельности участников рынка в соответствии с действующим законодательством в сфере микрофинансирования;

участие в разработке нормативно-правовой базы, лоббирование интересов микрофинансовых организаций и донесение до государственных органов позиции профессиональных участников рынка;

-помощь в приведении внутренней документации в соответствие с требованиями нормативно-правовых актов и оказание правовой поддержки в ходе проведения проверок;

-содействие повышению информационной прозрачности микрофинансового рынка и доверия к членам СРО;

защита прав потребителей на рынке микрофинансовых услуг, в том числе с привлечением финансового омбудсмана для разрешения возникающих спорных и конфликтных ситуаций.

Очевидно, что конечным результатом реализации новых законодательных инициатив в части ужесточения контроля финансового рынка должны стать резкое сокращение теневого кредитного рынка, рост доверия потребителей и инвесторов, повышение доступности финансовых услуг при сохранении стабильности всей финансовой системы.

Ситуация, складывающаяся на отечественном микрофинансовом рынке, как и тенденции, наблюдающиеся в банковском секторе, должны рассматриваться в комплексе, а реализация законодательных инициатив должна осуществляться при участии, поддержке и одобрении всех участников рынка, с учетом особенностей и специфики деятельности микрофинансовой отрасли. Важно, чтобы между МФО, другими участниками рынка финансовых услуг и регулятором было достигнуто единое понимание перспектив развития финансового рынка и найден разумный и оптимальный баланс между обязанностями и возможностями, между регулированием и развитием.

Учитывая текущую ситуацию на финансовых рынках, обусловленную геополитическими проблемами и ухудшением внешнеэкономических условий на фоне начавшегося в предыдущие годы исчерпания традиционных источников экономического роста, что стало серьезным вызовом для российской экономической политики в целом и денежно-кредитной политики в частности, а также последние законодательные инициативы регулятора, требования которых распространяются на сектор микрофинансирования, участники микрофинансового рынка (СРО НП «МиР») вышли с предложением к Банку России о рассмотрении и реализации следующих мер поддержки микрофинансовой отрасли, являющихся исключительно актуальными на текущий момент[21]:

-исключить МФО из состава организаций, на которые распространяется применение Указания Банка России от 07.10.2014 № 3073 –У (об осуществлении наличных расчетов);

-отложить введение в действие Указания Банка России от 09.07.2015 № 3719-У «Об отчетности некредитных финансовых организаций об операциях с денежными средствами» до середины 2016 г.;

-включить облигации МФО в ломбардный список Банка России;
увеличить лимиты кредитования МФО по программе МСП-Банка с сохранением текущего уровня процентных ставок;

-временно разрешить нарушение норматива достаточности капитала МФО в случае, если оно возникло в результате убытка от переоценки валютных обязательств, появившегося после 1 октября 2014 г.;

-пересмотреть нормы резервирования на кредиты банков микрофинансовым компаниям;

-включить МФО в перечень компаний, по которым не будет ухудшаться группа риска (в случае если финансовое положение МФО ухудшилось в связи с форс-мажорными обстоятельствами, в частности, по причине выдачи займов малому и среднему бизнесу, пострадавшему от введения внешних санкций);

-внести изменения в Положение Банка России от 20.03.2004 № 254-П, предоставляющие банкам, кредитующим микрофинансовые организации, возможность не создавать дополнительные резервы при пролонгации (реструктуризации) выданных кредитов, если эта пролонгация (реструктуризация) обусловлена необходимостью МФО пролонгировать займы, выданные субъектам малого и среднего бизнеса;

-существенно уменьшить размер или полностью отменить резервы по реструктурированным займам с целью стимулирования диалога МФО с проблемными заемщиками.

Рассматривая вводимые законодательные меры, направленные на устойчивое развитие микрофинансового рынка и увеличение социальной значимости деятельности микрофинансовых организаций, следует отметить острую необходимость реализации специальных программ, направленных на системное развитие и поддержку всего микрофинансового сектора. «Если есть программы поддержки банковского сектора, которому в достаточно больших объемах предоставляются различные бюджетные ресурсы, то почему бы не быть аналогичным программам развития сектора микрофинансирования?»[22]. Это означало бы, с одной стороны, признание самостоятельной ценности и значимости институтов микрофинансирования, с другой, —

реальную поддержку тех высоких ожиданий, которые связывают с возможностями этого социально ориентированного сегмента финансово-кредитного рынка.

В этой связи считаем вполне закономерным, что реализация функций государственного регулирования и контроля микрофинансового сектора экономики должна сочетать в себе, наряду с регламентирующими и контрольно-надзорными аспектами, разработку комплекса мер по государственной поддержке сектора микрофинансовых услуг, которые должны осуществляться в следующих направлениях:

- разработка эффективных механизмов бюджетного субсидирования микрофинансовых организаций и предоставление возможности привлечения дополнительных ресурсов посредством их участия в закрытых денежных беззалоговых аукционах Министерства финансов РФ по размещению временно свободных средств федерального бюджета;

- включение микрофинансовых организаций в перечень претендентов на размещение средств страховых компаний и страховых взносов Пенсионного фонда РФ;

- включение облигаций МФО, удовлетворяющих повышенным требованиям к финансовой устойчивости, в ломбардный список Банка России;

создание и внедрение системы страхования займов физических лиц, разработанной по аналогии с банковской системой;

- поддержка развития инфраструктуры микрофинансового рынка.

Реализация комплекса мероприятий по государственному регулированию и контролю микрофинансового рынка в сочетании с мерами по поддержке МФО позволят микрофинансовому бизнесу упрочить свои позиции в финансово-кредитной системе страны, способствуя популяризации финансовых услуг и делая их более доступными для субъектов малого предпринимательства и широких слоев населения.

Полагаем, что в краткосрочной и среднесрочной перспективе для сегмента микрофинансирования будут характерны следующие тенденции:

- сохранение достаточно высоких темпов роста на фоне снижения темпов потребительского банковского кредитования;

- расширение территориальной инфраструктуры и усиление конкуренции среди участников микрофинансового рынка, что положительно скажется на повышении доступности и качества финансовых услуг;

- специализация микрофинансовых институтов и структурирование заемщиков;

- усиление регулятивной деятельности Банка России и саморегулируемых организаций;

- расширение инструментов фондирования микрофинансовых организаций;

-нормативное ограничение ставок размещения ресурсов, которое приведет к снижению рыночных ставок выдаваемых займов;

-повышение финансовой грамотности населения и накопление обществом опыта небанковского кредитования.

Перспективы для эффективного развития рынка микрофинансовых услуг очевидны и причин тому несколько:

-во-первых, высокая действенность микрофинансового инструмента в расширении доступа к внешнему финансированию субъектов малого предпринимательства;

-во-вторых, высокий и реально существующий спрос на микрофинансовые услуги; эффективность и финансовая устойчивость организаций, работающих в этом сегменте;

-в-третьих, активные процессы по институционализации микрофинансового рынка и формированию единых стандартов деятельности.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.07.2010 г. № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
2. Материалы совещания участников института Финансового омбудсмана, 30.11.2011 г. – URL: <http://banker.ru/novosti/s/kredit-doveria-na-chas-10012086/>
3. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».
4. Будущее рынка микрофинансирования. Материалы пресс-конференции. Санкт-Петербург, 25 марта 2014 г. СПб., 2014.
5. Займам до зарплаты урежут процент. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2614563>
6. Снижение до зарплаты: Микрофинансовые займы неожиданно подешевели [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/2669205>
7. Федеральный закон от 23.07 2013 № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков».
8. Указа Президента Российской Федерации от 25.07.2013 № 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации».
9. Материалы заседания Попечительского совета НАУМИР. Москва, 18 декабря 2014 г. . – URL: <http://www.rmcenter.ru/about/news/detail.php? ID =4477>
10. Становление и эволюция рынка в условиях мегарегулирования. Материалы XIII

- Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности. Санкт-Петербург, 19–21 ноября 2014 г. М., 2014.
11. Инновации и защита прав потребителей – фокус на клиенте. Материалы XII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности. Москва, 23–25 октября 2013 г. М., 2013.
 12. Инновации и защита прав потребителей – фокус на клиенте. Материалы XII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности. Москва, 23–25 октября 2013 г. М., 2013.
 13. Становление и эволюция рынка в условиях мегарегулирования» Материалы XIII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности. Санкт-Петербург, 19–21 ноября 2014 г. СПб., 2014.
 14. Мамута М. Как занять до получки и не попасть в кредитную кабалу. – URL: [banki.ru>news/bankpress/? id=8590232](http://banki.ru/news/bankpress/?id=8590232)
 15. Становление и эволюция рынка в условиях мегарегулирования» Материалы XIII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности. Санкт-Петербург, 19–21 ноября 2014 г. СПб., 2014.
 16. Инновации и защита прав потребителей – фокус на клиенте. Материалы XII Национальной конференции по микрофинансированию и финансовой доступности. Москва, 23–25 октября 2013 г. М., 2013.
 17. Микрофинансовые организации будут регулироваться по-разному // Российская Бизнес-газета. 2015. № 986 (7).
 18. Деятельность микрофинансовых организаций под надзором ЦБ России. – URL: [CreditCase.ru.page/2013-09-21-20-10-37](http://CreditCase.ru/page/2013-09-21-20-10-37)
 19. Интервью руководителя Службы Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров И.А. Кочеткова журналу «Деньги» 8 декабря 2014 года. – URL: http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/Kochetkov_08122014.htm&pid=press_itm
 20. Материалы заседания Попечительского совета НАУМИР. Москва, 18 декабря 2014 г. . – URL: [http://www.rmcenter.ru/about/news/detail.php? ID =4477](http://www.rmcenter.ru/about/news/detail.php?ID=4477)
 21. Письмо СРО НП «МиР» в ГУ рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности ЦБ РФ от 19.12.2014 г. Исх. № 175/01-01
 22. Мамута М. Государственная поддержка микрофинансирования: принципы и перспективы. Банковское дело, 21.06.2010 г. . – URL: http://www.finansy.ru/st/post_1277096479.html
 23. 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.

24. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: Монография/Н.В.Цхададзе. - М.: Русайнс, 2015.- 168 с.
25. Цхададзе Н.В. Использование микрофинансирования в решении социальных задач: зарубежный опыт. В сборнике научных трудов «Перспективы развития экономики и менеджмента».- г. Челябинск, 2016.- С.29-43.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРОЦЕССЕ СОЗДАНИЯ КОНТЕНТА СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Московский государственный университет печати имени Ивана Федорова

Устойчивый процесс создания качественно новых медиапродуктов становится важной и сложной задачей для средств массовой информации (СМИ). Реализация инновационного подхода должна относиться не только к процессу создания контента. Инновации могут включать: изменение стандартных продуктов (например, переход на более компактный формат газеты или запуск видео дополнения к газете), совершенствование процесса (внедрение системы автоматизации телевизионного вещания и управления технологическими процессами), а также создание новых бизнес-моделей, которые позволили бы заполнить функциональные пробелы, образовавшиеся в традиционных медиа с появлением цифровых предложений.

При разработке собственной инновационной стратегии СМИ должны решить, каково будет процентное соотношение эксклюзивно созданного контента и заимствованного из внешних источников. А во-вторых, как лучше управлять инновационным процессом, связанным с созданием контента [1].

Существует большая разница между сегментами медиаиндустрии, создающими собственный контент или приобретающими его из внешних источников. Газеты и журналы относятся к первой категории; основная роль в данном случае отводится

редакторам. Телевизионные каналы традиционно сильно зависят от приобретенных медиапродуктов. Однако с ростом популярности местного контента телеканалы все чаще расширяют свою деятельность в плане создания собственных медиапродуктов на основе местных новостей. Музыкальная индустрия находится на противоположном конце шкалы и практически полностью зависит от внешних источников.

Учитывая ту важную роль, которую будет играть уникальный контент в будущем, а также важность обладания всеми авторскими правами на него, СМИ возвращаются к интеграции и созданию (или приобретению) собственных организаций, занимающихся созданием контента [2]. Аргументы в пользу вертикальной интеграции очевидны: собственная студия по производству контента, например, позволит телевизионным сетям гораздо эффективнее реализовывать свою контентную политику в отношении как зрительской аудитории, так и рекламодателей. К тому же им будет намного проще создавать медиапродукты, которые выходят за рамки отдельно взятой платформы, могут использоваться через различные площадки и обеспечивают продвижение бренда. Однако и здесь есть свои недостатки: сильная зависимость от одного источника контента рискованна. Кроме того, учитывая, что создание контента – это создание множества вариантов, СМИ могут упустить из вида продукты, пользующиеся у аудитории огромной популярностью.

В рамках реализации инновационного подхода существует три общих характеристики, присущих успешным инноваторам [1]: у них есть ясное понимание направления вектора развития, они открыты новым идеям, у них есть четкие методы реализации стратегии. Создание вектора развития тесно связано с ясной контентной политикой СМИ. Процесс создания контента может быть представлен в виде следующих трех этапов: появление идеи, ее развитие и выпуск готового продукта. Ключевые факторы успеха включают генерирование «прорывных» идей, фокус на наиболее перспективных идеях, пилотные выпуски/пилотные модели, строгий мониторинг и контроль за развитием успеха нового медиапродукта.

На начальной стадии обсуждения идеи разработчикам новых продуктов следует обеспечивать открытость и внимание ко всем оригинальным идеям, и сужение горизонтов по мере продвижения к конечному результату. В медиабизнесе генерирование как можно большего количества идей еще на ранней стадии в процессе «мозгового штурма» является наиболее важным условием. Для тех медиапродуктов, которые продвигаются за счет правильной маркетинговой стратегии, инновации на данном этапе означают искусное копирование или адаптацию, поскольку конкурентным преимуществом этих медиапродуктов является инновационная форма, а не содержание.

Первый шаг в процессе генерации инновационной идеи – определение белых пятен в продуктовом портфолио организации или на рынке в целом [1-3]. Отслеживание изменений, которые постоянно происходят в обществе, технологиях поможет расширить инновационное пространство. Основная задача заключается в том, чтобы уделить потенциально успешным новым проектам достаточно внимания еще до того, как они поступят в разработку. Возможность выбора из большого числа идей на начальном этапе разработки медиапродукта необходима организации, чтобы на выходе получить несколько «звездных» проектов. Однако принципиально важно, чтобы как до, так и во время стадии разработки проходил процесс тщательного отбора. Это необходимо для обеспечения продуктовой идеи, инновационного формата или новых талантливых личностей надлежащим вниманием и бюджетом, которые необходимы, чтобы в полной мере реализовать потенциал новых продуктов после их выпуска на рынок. Попытка одновременного развития слишком большого количества продуктов может сказаться на объеме ресурсов, выделенных на разработку каждого отдельного продукта, что в свою очередь уменьшает шансы на успешное завоевание рынка.

Еще один важный момент – концентрация усилий, так как рынок обычно имеет свои ограничения по количеству медиапродуктов любой категории, которые он может воспринять [3]. Это относится к форматам, которые продвигаются на рынке за счет грамотной маркетинговой стратегии, так как интерес потребителей вызывают лишь те медиапродукты, которые выходят на рынок первыми и задают тон. Интерес зрителей к «клонам» этих передач моментально угасает. Таким образом, необходимо определить идеи, которые можно применить к различным рынкам.

Основная цель данного этапа заключается в том, чтобы гарантировать, что решения о выборе идей, которые поступят в разработку, основаны не просто на личном мнении персонала, но отражают множественные перспективы. Еще до выхода пилотного выпуска медиаработчики должны обладать значительной информацией об обратной реакции рынка как со стороны потребителей, так и со стороны рекламодателей [1].

Когда начинается стадия производства медиапродукта, то следует придерживаться тактики «меньше, да лучше»: медиаигрокам следует сосредоточиться на нескольких потенциально успешных инновационных продуктах. Таким образом, основная задача состоит в объединении как можно большего числа оригинальных идей на начальном этапе с испытанием наиболее перспективных идей реалиями рынка.

Как только новый медиапродукт выпущен на рынок, организации необходимо провести мониторинг его успешности, что даст возможность принять решение о дальнейшем развитии, адаптации либо приостановке выпуска. Постоянное измерение

качества инновационного процесса является важным фактором успеха. Ключевые индикаторы, такие как количество выпущенных новинок, тиражирование, а также стоимость медиапродукта на разных этапах своего жизненного цикла должны применяться ко всему портфолио организации, что гарантирует адекватные требованиям рынка инновации и изменения. Более специфичные показатели, относящиеся к конкретному продукту, включают затраты на разработку продукта, скорость пилотного выпуска, относительная доля аудитории/рынка, количество (новых) подписчиков, а также уменьшение оттока клиентов. Вертикально интегрированные СМИ, т.е. те, которые заняты как производством контента, так и вещанием/издательством, обладают дополнительными преимуществами, поскольку у них есть возможность оценить перспективы дистрибуции еще до начала производства, а также возможность провести собственное тестирование реального рынка, например, на небольших рынках с более ограниченным взаимодействием с аудиторией/рекламодателями, и использовать эту информацию для улучшения продукта.

Список литературы

1. А. Айрис, Ж. Бюген. Управление медиа компаниями. – М.: Университетская книга, ШКИМБ, 2010. – 560 с.
2. В.А. Бирюков. Контент-инжиниринг как инновационный инструмент получения дохода средствами массовой информации // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2015. – № 2. – С. 111 – 119.
3. 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.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ САНКЦИЙ

Ганин А.Н.

ФГАОУВО «Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского», г. Нижний Новгород

Модернизация радиоэлектронной промышленности (РЭП) Российской Федерации (РФ) осуществляется в соответствии с Программой [1], в которой предусмотрены государственные инструменты, регулирующие систему льгот, относящихся к таможенным и налоговым и иным сферам.

Государственное регулирование процессов модернизации отечественной РЭП в условиях международных санкций следует совершенствовать на нижеследующих направлениях деятельности.

Направление 1. В условиях членства РФ в ВТО и последующих санкций ЕС на импорт высокотехнологичной продукции двойного назначения следует совершенствовать правовые условия, которые повысят экономическую эффективность разработки, производства и реализации продукции отечественной РЭП [2].

Направление 2. При модернизации крупных системообразующих интегрированных структур в рамках отраслевой корпоративной политики необходимо совершенствовать механизмы участия государства для стимулирования технологических и инновационных процессов [3].

Направление 3. Благоприятные условия социально-экономического развития будут сформированы на основе определения приоритетов и координации государственной инвестиционной деятельности при создании новых рабочих мест и при совершенствовании системы подготовки квалифицированных кадров, при разработке передовых технологий и производств [1].

Направление 4. Следует обеспечить госгарантии РФ по кредитам, которые привлекаются отраслевыми предприятиями на осуществление инвестиционных проектов и на модернизацию производства [3].

Направление 5. Предлагается оказывать непосредственную господдержку предприятиям отрасли, основываясь на следующих принципах:

– если предприятия РЭП проводят передовые исследования и осуществляют производство высокотехнологичной продукции военного назначения, путем выделения им целевых дотаций из бюджета;

если предприятия РЭП приобретают основные средства, то основная их часть подлежит списанию в начале их эксплуатации, не позже морального износа основных средств, за счет использования нелинейных или прогрессирующих шкал амортизационных списаний;

при использовании ускоренных амортизационных списаний путем сохранения финансовых результатов деятельности предприятий РЭП за счёт уменьшения прибыли, подвергаемой налогообложению;

при установлении и применении правил полной капитализации затрат на научные исследования с учетом закупки лицензий и патентов, позволяющих поставлять продукцию отрасли помимо госзаказа;

в процессе стимулирования привлечения в отрасль трудовых ресурсов на основе совершенствования системы переподготовки, обучения и привлечения молодых специалистов, способных работать по новым технологиям в контрактной системе отношений;

при внесении организациями РЭП платежей за страховые взносы включение их в сметы инновационных проектов в качестве платы за риски в ходе их реализации;

при закреплении прав организаций РЭП на использование результатов своих научно-технологических достижений, которые с помощью государства будут доведены до промышленных изделий.

Ожидается, что указанными мерами возможна активизация инновационной деятельности и защита научно-технологического потенциала предприятий отрасли РЭП [1].

Направление 6. Предлагается осуществить следующие преобразования структуры отечественного рынка и повлиять на конъюнктуру внешних рынков радиоэлектронной продукции [2]:

развивать различные формы производственно-финансовой интеграции, в том числе, кластеры и интегрированные отраслевые структуры РЭП с привлечением зарубежных компаний;

развивать крупные научно-производственные комплексы для концентрации научного и производственного потенциала предприятий РЭП полного цикла;

формировать и стимулировать платежеспособный спрос на товары и услуги, которые создаются предприятиями РЭП;

оказывать протекционистскую поддержку по продвижению конкурентоспособной продукции РЭП на мировых рынках.

Направление 7. Предлагается совершенствовать следующие инструменты с непосредственным госучастием, способствующие развитию ключевых предприятий отрасли РЭП [3]:

формирование кредитных возможностей, в том числе, с привлечением зарубежных инвестиций по закупке иностранного оборудования и технологий РЭП, отсутствующих в РФ;

закупка на бюджетные средства и передача передовым предприятиям РЭП лицензий на передовые технологии с отсрочкой оплаты до получения прибыли после их внедрения или на иных договорных условиях;

стимулирование создания технологий двойного назначения и решение проблемы утилизации разрабатываемого оборудования и изделий.

Направление 8. Регулирование и реализация инструментов, связанных с выполнением перспективных инвестиционных проектов, которые финансируются, том числе, за счет внебюджетных поступлений [1]:

формирование условий по установлению порядка, который гарантирует предприятиям РЭП, которые владеют критическими и ключевыми технологиями, определенный процент от прибыли от их использования при создании на их базе продукции, используемой высоко рентабельными коммерческими организациями;

создание совместных с иностранным капиталом предприятий и развитие иных форм взаимодействия с целью технического перевооружения и реконструкции производства с использованием инноваций;

решение вопросов оптимизации товарных запасов и площадей на государственных предприятиях РЭП путем предоставления им самостоятельности при реализации излишних материальных ресурсов;

совершенствование действующей процедуры банкротства основных предприятий РЭП для сохранения сложившейся в отрасли технологической кооперации;

введение налоговых каникул для предприятий отрасли при задержке оплаты за выполненный государственный заказ;

на принципах самокупаемости формирование структуры центров информации и внедрения инноваций для продвижения новых технологий на отечественных предприятиях других отраслей;

выведение из производственных процессов отрасли неэффективных (энерго- и ресурсоемких или опасных для экологии технологий) технологий.

В результате реализации вышеперечисленных мер при взаимодействии со всеми научными, испытательными, производственными, кредитными и торговыми организациями РЭП и смежных отраслей различных форм собственности будут созданы необходимые организационно-экономические условия, которые позволят достичь рубежных значений показателей [1, 3] предприятиями и организациями радиоэлектронной промышленности, несмотря на международные санкции.

Таким образом, в данной статье рассмотрены основные направления модернизации радиоэлектронной промышленности России в условиях международных санкций.

Список литературы

1. О федеральной целевой программе «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники» на 2008-2015 годы (в редакции от 19.08.2014). Постановление Правительства РФ от 26.10.07г. № 809. Режим доступа: <http://base.garant.ru/192396/>. (дата обращения 25.07.2016).
2. Об утверждении отраслевого плана мероприятий по импортозамещению в радиоэлектронной промышленности. Приказ Минпромторга РФ от 31.03.15г. № 662. Режим доступа: <http://pro-spo.ru/news/4994-prikaz-31-marta-2015-goda-662-qob-utverzhdenii-otraslevogo-plana-meropriyatij-po-importozameshheniyu-v-radioelektronnoj-promyshlennosti-rossijskoj-federacziiq>. (дата обращения 25.07.2016).
3. Об утверждении стратегии развития электронной промышленности России на период до 2025 года. Приказ Минпромэнерго РФ от 07.08.07г. № 311 Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/91853/>. (дата обращения 25.07.2016).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Печников А.Б., Красников А.В.

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,
г. Ставрополь

Теория «изъянов рынка» предполагает создание некоммерческих организаций потому что рынок не может реализовать имеющийся спрос на товары и услуги из-за

отсутствия информации о качественных и количественных характеристиках и не всегда может распределить финансовую нагрузку среди пользователей [6]. Описывая изъяны рынка, экономисты приводят в пример свет маяка, и как определить на сколько он полезен не морякам, а водителям и пешеходам, которые не платят портовую пошлину. Американский экономист Бертон Вейсброт выдвигая теорию «общественных благ» предположил, что некоммерческие организации эффективней государства и бизнеса отстаивают состояние чистого воздуха, услуг образования, здравоохранения и культуры, национальной обороны, общественной безопасности [2]. Интересен пример необходимости создания казачьих некоммерческих организаций.

Казачьи организации начинают создаваться на закате существования Советского союза конца 80-х начала 90-х годов. Эти процессы проходят повсеместно, сначала на юге страны, а за тем охватывают все территории компактного проживания казаков. Постепенно проходит начало возрождения всех 11 казачьих войск до революционной России Донское, Кубанское, Терское, Астраханское, Уральское, Оренбургское, Семиреченское, Сибирское, Забайкальское, Амурское, Уссурийское. Астраханское, Симиреченское, Амурское и Уральское заменяются на Волжское, Енисейское, Иркутское и Центральное. Государство определяет казакам форму объединения именно некоммерческая организация (Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях"), хотя в последствии и выделяет отдельный статус, казачье общество (статья 6.2. Казачьи общества введена Федеральным законом от 03.06.2009 N 107-ФЗ) [7]. Литература, описывающая события тех лет не отражает экономических мотивов в действиях казаков при учреждении юридических лиц. Но, как и во всем мире «третий сектор» подчиняется своим законам и существуют экономические аспекты возникновения некоммерческих организаций. Наиболее изученными из них являются: теория «общественного блага», теория «изъянов рынка», теория «субсидий», теория «потребительского контроля» и теория «социального происхождения» [6].

Казачьи организации довольно активно занимаются контролем качества и созданием общественных благ. По данным Комитета по делам национальностей и казачества Ставропольского края, Ставропольское окружное казачье общество Терского войскового казачьего общества курирует работу 212 казачьих классов, выходит с законодательными инициативами и уделяет качеству образования огромное внимание. Казаками организовывается систематическая кружковая волонтерская работа со школьниками и детьми, посещающими детские сады.

Такая же ситуация с национальной обороной и общественной безопасностью. В силу исторической привычки казаки проходят воинскую службу в казачьих соединениях в

Ставропольском крае это 247 Казачий кавказский Десантно-штурмовой полк и 205 Казачья отдельная мотострелковая бригада и охраняют свои населенные пункты в составе добровольных народных дружин. В случае с охраной правопорядка казачьи общества участвуют в создании общественного блага, к тому же это снижает издержки государства [5].

Обращая внимание на проблемы не редко возникает вопрос как эффективно регулировать отношения в сфере землепользования. Противоречивые мнения использования земли часто возникают, особенно на востоке Ставропольского края. Что будет полезней для населения, что принесет больший социальный эффект иногда вызывает споры. Казачьи организации выступают в этом вопросе и как субъект правоотношений (фермерское хозяйство) и как посредник между властью, бизнесом и населением. Субсидии выступают одним из мотивов существования казачьих обществ. Во многих регионах приняты целевые программы по развитию казачества. Так Государственная программа Краснодарского края «Казачество Кубани» предполагает выделение 3111018,1 тыс. руб., в рамках Ставропольской краевой целевой программы «Государственная поддержка казачьих обществ в Ставропольском крае на 2012 - 2015 годы» реализовано за четыре года 63800 тыс. руб. и некоторые муниципалитеты субсидируют расходы казачьих обществ, направленные на принесение социальной пользы [5]. Город Ставрополь финансирует казаков целевой программой «Развитие казачества в городе Ставрополе на 2014 - 2018 годы» принятой постановлением администрации г. Ставрополя от 31.10.2013 N 3829 [4]. Стратегия развития казачества до 2020 года нацеливает казачьи организации на вступление в государственный реестр, а субсидии используются как инструмент мотивации и упорядочивания этого процесса. Нельзя сказать, что субсидии служат причиной учреждения казачьей организации, хотя в некоторых ситуациях этот нюанс может быть основным при принятии решения.

Теория «потребительского контроля» автора А. Бен-Нера предполагает создание таких организаций как ТСЖ (товарищество собственников жилья), ТОС (территориальное общественное самоуправление) и другие [3]. Казачьи общества часто выступают инициаторами решения проблем ремонта дорожного полотна, водоснабжения, свала и вывоза мусора, электрификации и многого другого. Например, жители поселка Кугуты Петровского района Ставропольского края не однократно обращаются в казачье общество с просьбой решить проблему водоснабжения. Даже рассматривают вопрос создания казачьего общества, не смотря на небольшое количество проживающих казаков, для решения этой проблемы.

Теория «социального происхождения» разрабатывалась Д. Эсприн-Андерсен и Д. Мур [1]. Они считают, что создание некоммерческих организаций определяется прежде всего сложившимися в обществе традициями и стереотипами в отношении создателей общественных благ. В казачьей культуре создателем общественных благ всегда выступала община или союз общин (войско), если вопрос касался крупных военных компаний. Это и строительство мостов, образовательных учреждений и охрана правопорядка, и продовольственная безопасность на неурожайный год и многое другое. Этот мотив выступает причиной создания казачьего общества так как соборность является одной из казачьих традиций.

Таким образом, в казачьем обществе наблюдаются все элементы экономических аспектов возникновения некоммерческих организаций. Разносторонний характер деятельности казаков говорит о том, что экономические мотивы всегда присутствуют при учреждении казачьего общества, что добавляет активности ее членам и приносит пользу обществу.

Список литературы:

1. Бунеева Р.И. Теоретические аспекты развития некоммерческих организаций – монография.: Москва: ЭФ МГУ, 2010. – 103 с.
2. Вейсброт Б. Некоммерческая экономика - Кембридж.: Гарвардский Унив. Пресс, 1994. 75 с.
3. Крутиков В.К., Якунина М.В., Дорожкина Т.В. Некоммерческий сектор экономики и инновационное развитие региона – монография.: Калуга: ООО «Полиграф-Информ», 2013. — 236 с.
4. Официальный сайт Администрации города Ставрополя // [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://Ставрополь.рф/regulatory/zakonodatelnaja_karta/48847/
5. Официальный сайт Комитета Ставропольского края по делам национальностей и казачества // [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://stavcomnat.it-sphere.su/2010-06-17-18-31-32/160--1-2009-2011-r>
6. Пономаренко Е. В., Исаев В. А. Экономика и финансы общественного сектора - учебник.: Москва: ИНФРА-М, 2009. – 77 с.
7. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] // Компания «Консультант Плюс».

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ «НОВАЦИЯ», «ИННОВАЦИЯ», «ДИФФУЗИЯ»

Синицин И.Д.

Санкт-Петербургский Государственный экономический университет, г. СПб

Одной из важнейших проблем современности является необходимость обеспечения полноценного развития экономики. Решение этой проблемы невозможно без гармоничного взаимодействия науки, техники и человека.

Для решения этой проблемы было проведено большое количество исследований и большинство современных исследователей пришли к выводу, что происходящие на сегодняшний день инновационные преобразования не только изменяют производительные силы общества, а так же являются центральным звеном в системе социально-экономических процессов. Наблюдается все более крепкое взаимодействие и связь науки, техники и производственных процессов, что, в результате, повлекло за собой превращение науки в основную движущую силу.

В результате своих наблюдений ученые выделили следующие отличительные моменты развития науки:

- раньше наука была как самостоятельный социальный институт, но постепенно стала проникать во все сферы жизни общества;
- наука стала ведущей силой прогресса и существенно обогнала развитие техники;
- наука сменила направление развития с техники а на развитие человеческого потенциала, т.е. всестороннее и целостное развитие самого человека.

Переход цивилизации в индустриальную эпоху привел к следующим достижениям. В то время была распространена ручная технология, но она перестала соответствовать спросу на ткани, в результате этого была изобретена прядильная машина, механизация процессов прядения повлекла за собой потребности изобретения нового источника энергии не зависящего от сил природы. Так была изобретена паровая машина и первая прядильная паровая фабрика. Фабрика уже вмещала в себя большее количество станков и это послужило росту спроса на металл и способствовало развитию металлургии. Развитие металлургии способствовало быстрому развитию каменноугольной промышленности и возникновению новой отрасли – машиностроению.

Таким образом, в середине двадцатого столетия произошло укрепление взаимосвязи науки и техники. Ранее, очень не многие были заинтересованы развитием науки, к технике же отношение было вообще исключительно прикладным. Но в середине XX века широкую популярность получили оба эти направления.

Из чего следует вывод, что в триаде «наука – техника – человек» науке принадлежала лишь вспомогательная роль, но с рубежа XX веков, наука стала опережать развитие техники и постепенно, став лидером в этой триаде.

В настоящий момент техника и технология очень наукоемки. Технологии, которые применяются сегодня, выводят производство на принципиально новый уровень.

Из научных исследований и практического опыта можно сделать вывод, что новизна продуктового нововведения во многих случаях обусловлена новым способом производства. Проще говоря, невозможно улучшить качественные характеристики продукта и получить продуктовую инновацию, не изменив способ производства (не внедрив процессную инновацию). Из этого следует, что новизна – это результат технологической, или процессной, инновации.

В настоящее время отечественные и зарубежные ученые формируют множество определений понятия инноваций, отражающих взгляды их авторов на данное явление.

Слово «инновация» очень многогранно и может быть рассмотрено с множества позиций. Следует выделить три основных подхода к его трактовке:

1. Подход определяет инновации как процесс реализации новшества, ориентированного на конечный результат. Этому подходу придерживаются такие ученые, как: Джоан Маунт, Чарльз Белангер, Б.Твисс, Поль Мэджит, Б. Санто, Э.И. Крылов, А. Лоренсов, О. Хомерики, М. Поташник.

2. Подход рассматривает инновации как различные виды деятельности (инновационной, творческой, интеллектуальной), направленные на совершенствование процесса деятельности или его результатов. Этот подход к понятию «инновации» был отражен трудах таких ученых: П.Н. Завлина, В.А. Авиновой, Л.Э. Миндели, Ю.А. Карповой, А.К. Казанцева, а также в кратком терминологическом словаре.

3. Подход инновации – это новшество, нововведение, новый продукт (актив) хозяйственной деятельности организации, а также процесс его внедрения. Данный подход к термину инновация поддерживают такие авторы, как Г.Г. Азгальдов, Н.Н. Карпова, И. Шумпетер, П. Друкер, Т.Г. Философова, Э. А. Уткин, А. Суринов, А.Л. Суворова, Н.М. Авсянникова, В.Г. Медынский и другие.

Из высказываний авторов можно сделать вывод, что новация это что новое (открытие, явление, изобретение, метод удовлетворения общественных потребностей), которого не было раньше. Новация становится инновацией только тогда, когда она успешно внедрена и начала приносить пользу.

После того, как инновация успешно внедрена, ее распространяют в обществе среди потенциальных потребителей. Имя этому процессу - диффузия инновации. В результате

происходит увеличение производителей и потребителей, повышаются качественные характеристики.

Для того, чтобы понимать различие между инновациями и перечисленными выше понятиями, нередко уточняется что инновация позволяет создать дополнительную ценность, и связана с внедрением.

Список литературы

1. Иванова Н.И., Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М.: Наука, 2002. – 244 с.
2. Секерин, В.Д. Инновационный маркетинг: Учебник / В.Д. Секерин. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 238 с.
3. Татарских Б.Я. Стратегическое развитие промышленных предприятий на инновационной основе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2011. № 4.
4. Туккель, И.Л. Управление инновационными проектами: учебник / И.Л. Туккель, А.В. Сурина, Н.Б. Культин / Под ред. И.Л. Туккеля. – СПб: БХВ-Петербург, 2014. – 416 с.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

**Филюшина К.Э., Гусакова Н.В., Добрынина О.И., Жарова Е.А.,
Меркульева Ю.А., Рунькова А.С. , *Минаев Н.Н.**

ФГБОУ ВО «Томский государственный архитектурно-строительный университет»,
г. Томск;

*ФГАОУ ВО "Национальный исследовательский Томский политехнический
университет", г. Томск

Строительный комплекс является одним из основных сегментов экономики. Мероприятия по развитию жилищного комплекса включают весь цикл строительства жилья от подготовки земельных участков, выделенных для жилищного строительства, обеспечением их документацией по планировке территории, оснащением инженерной инфраструктурой, организации процесса строительства с использованием современных

энергоэффективных и экологических материалов и технологий, до стимулирования платежеспособного спроса на первичном рынке жилья [1].

Статистические данные о вводе жилья в Уральском федеральном округе демонстрируют положительную динамику общего ввода жилья. (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 1 – Годовой объем ввода жилья, млн. кв.м.

Регион	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Курганская область	0,25	0,3	0,4	0,3
Свердловская область	1,87	1,8	2,4	2,5
Тюменская область	2,56	2,8	3,2	3,4
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	1,02	1	1,1	1
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,2	0,2	0,3	0,3
Челябинская область	1,68	1,8	2	1,8
Курганская область	0,25	0,3	0,4	0,3
Всего по федеральному округу	7,58	7,9	9,4	9,3

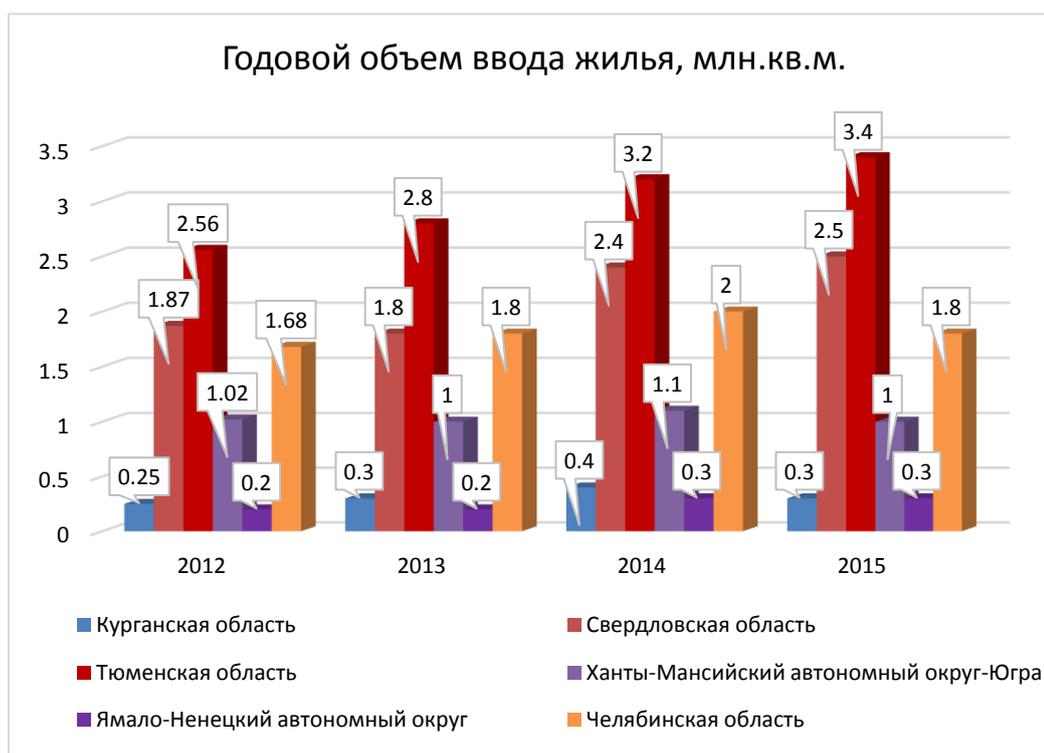


Рисунок 1 – Динамика годового объема ввода жилья по регионам Уральского федерального округа

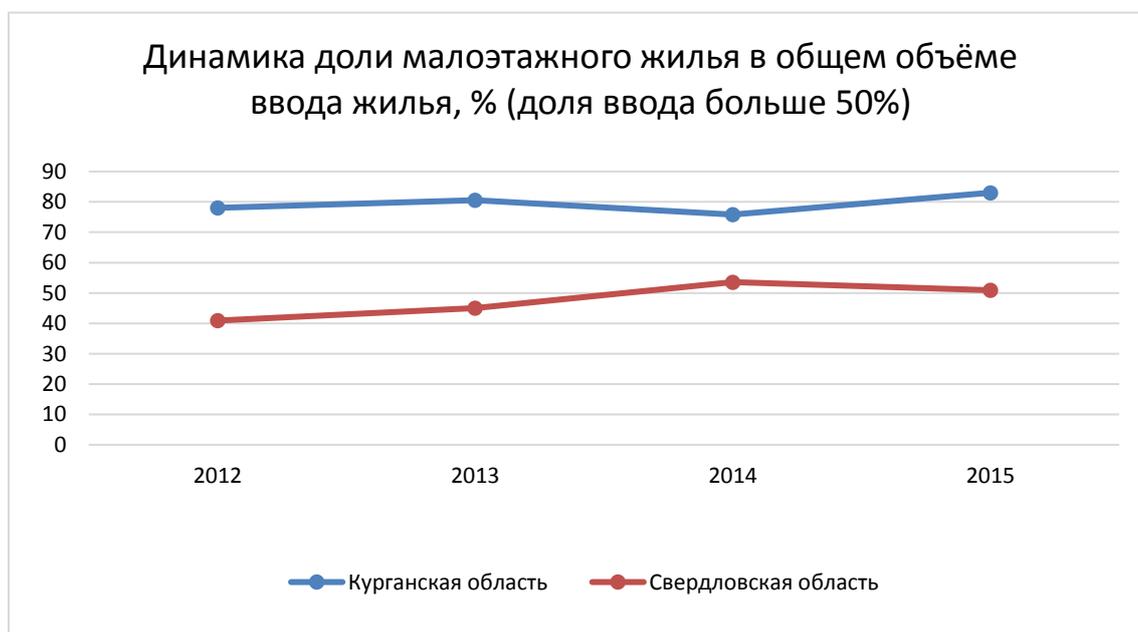
Как показывает график не во всех регионах происходит ежегодное увеличение объема ввода жилья. Стабильное увеличение отмечается только в Тюменской и Свердловской областях, в остальных регионах объем ввода ежегодно остается, примерно, на одном уровне. Из всех представленных регионов программу развития строительного комплекса имеют только Свердловская и Тюменская области, что и объясняет стабильное

увеличение объема ввода жилья. В других регионах представлены иные программы по развитию жилищного строительства: программа «Развитие жилищного строительства» в Курганской области, государственная программа Ямало-Ненецкого автономного округа «Основные направления градостроительной политики на 2014 - 2020 годы», государственная программа Челябинской области "Обеспечение доступным и комфортным жильем граждан Российской Федерации" на 2014 - 2020 годы [2].

Отдельно стоит выделить долю ввода в эксплуатацию малоэтажного жилья в общем объеме ввода жилья в регионах (рис. 2).

Таблица 2 – Доля ввода малоэтажного жилья в общем объеме ввода жилья, %

Регион	2012	2013	2014	2015
Курганская область	78	80,6	75,82	83,01
Свердловская область	40,9	45	53,58	50,86
Тюменская область	31,8	37,6	38,37	36,76
Тюменская область (без автономных округов)		39,5	42,64	40,78
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	25,8	31,2	29,28	24,91
Ямало-Ненецкий автономный округ	72	52,7	47,88	46,46
Челябинская область	29,5	38,9	43,58	49,05
Уральский федеральный округ	35,7	41,7	46,08	45,56



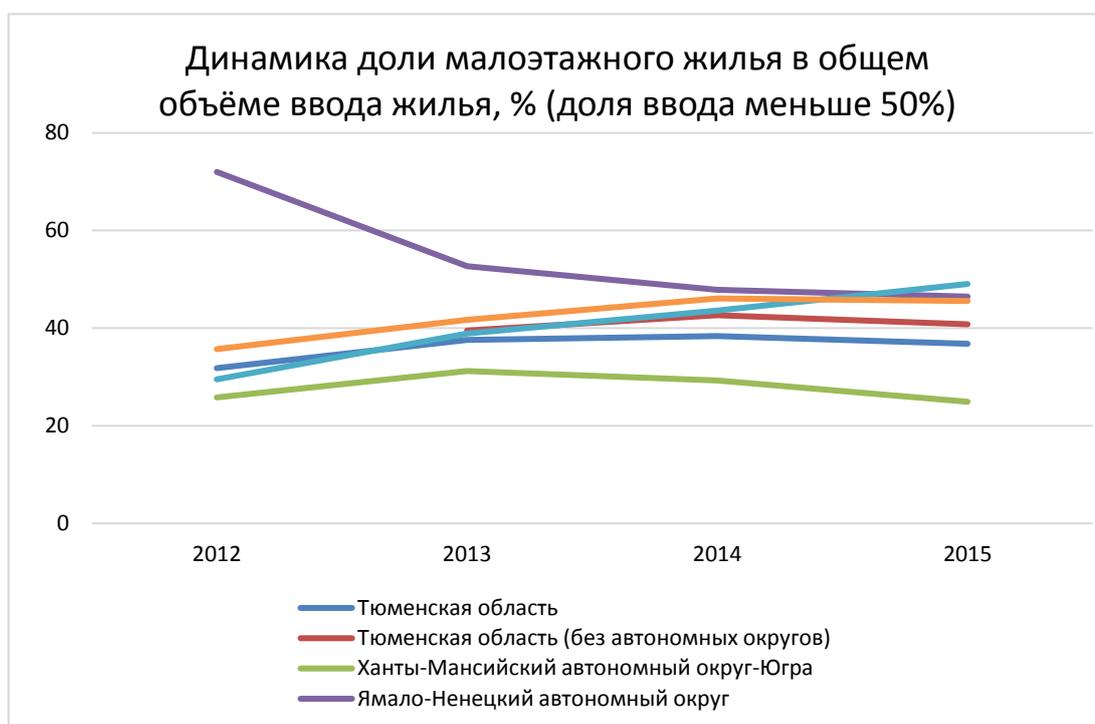


Рисунок 2 – Динамика доли малоэтажного жилья в общем объеме ввода жилья, в %

Общей тенденцией практически для всех регионов Уральского федерального округа является незначительное снижение к 2015 году доли малоэтажного жилья, за исключением Челябинской и Курганской областей. Также, стоит отметить, что в большинстве регионов этот показатель находится на уровне ниже 50%.

На основе анализа региональных Программ развития строительного комплекса можно выделить ряд проблем, которые являются общими для всех регионов и препятствуют развитию в частности малоэтажного жилищного строительства [3, 4]. К таким проблемам относятся:

1. Нехватка земельных участков для жилищного строительства в границах населенных пунктов, особенно в городах. Наиболее остро данная проблема проявляется в административных центрах, на территории которых в значительной степени исчерпан ресурс земель для жилищного строительства, что снижает темпы строительства и влечет увеличение стоимости жилья [5, 6].

2. Дефицит кадров. Сегодня эта проблема связана с ростом объемов строительных работ и недостаточным качеством профессионального образования строительных кадров, несвоевременным прохождением курсов повышения квалификации. Заметна нехватка по профессиям: арматурщик, бетонщик, каменщик, маляр, монтажник, штукатур, что свидетельствует о потребности в увеличении выпуска данных специалистов [7].

3. Монополизация предприятий строительных материалов. В такой ситуации возможность снизить себестоимость строительства становится крайне малой, расходы на доставку строительных материалов составляют немалую долю [8].

Список литературы

1. Государственная программа «Реализация основных направлений государственной политики в строительном комплексе Свердловской области до 2020 года».
2. Евсюков Д.С. Моделирование очередности строительства объектов в малоэтажном коттеджном строительстве / Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2009. № 3. С. 281-284.
3. Пригарин С.А. Основные методологические положения развития управления малоэтажным жилищным строительством / Вестник Московского университета МВД России. 2011. № 3. С. 45-47.
4. Филюшина К.Э. Управление рисками при реализации инвестиционно-строительных проектов в регионе на основе государственно-частного партнерства / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. Санкт-Петербург, 2012.
5. Филюшина К.Э. Модели государственно-частного партнёрства в строительном комплексе региона / Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2012. № 28. С. 180-182.
6. Формирование региональной модели управления процессами повышения энергоэффективности малоэтажного жилищного строительства / Минаев Н.Н., Филюшина К.Э., Гусаков А.М., Гусакова Н.В., Жарова Е.А. // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 46 (421). С. 34-41.
7. Formation of a regional process management model for energy efficiency of low-rise residential construction / Zharova E.A., Minaev N.N., Filushina K.E., Gusakov A.M., Gusakova N.V. // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2015. Т. 6. № 3. С. 155-160.
8. The concept of increasing energy efficiency of low-rise construction in the context of technical regulation / Minaev N., Filushina K., Jarova E. // В сборнике: IOP Conference Series: Materials Science and Engineering Advanced Materials in Construction and Engineering. Сер. "International Scientific Conference of Young

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ БАНКОВСКОЙ
СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЕЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

Золотарева М.С.

магистрант ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный технический университет»

Банковская система имеет большое значение для развития экономического потенциала страны. Величина и структура финансовых активов оказывают влияние на направления развития реального сектора экономики. В свою очередь на эволюцию банковской системы оказывает значительное воздействие комплекс формальных институтов, в создании и поддержании которых особая роль принадлежит регулятору - центральному банку страны.

С точки зрения институциональной теории, центральный банк является организацией, выполняющей следующие функции: спецификация и защита прав собственности в банковской сфере; создание каналов обмена информацией; разработка стандартов, структурирующих деятельность банков, упрощающих процедуру оценки качества предоставляемых услуг; создание каналов и механизмов, обеспечивающих функционирование платежного оборота; защита от оппортунистического поведения участников финансового рынка.

Для обеспечения защиты от несовершенств рынка центральный банк использует различные инструменты: рефинансирование банков, [политику](#) обязательных резервов, изменение процентных ставок по операциям центрального банка, операции на открытом рынке - с государственными ценными бумагами, валютные операции. Воздействуя с помощью инструментов денежно-кредитной [политики](#) на основные условия развития банковской системы, он в значительной степени определяет эффективность ее развития. [3].

Банковскую систему Российской Федерации как целостное образование можно представить в виде следующих блоков и их частей:

- I. Фундаментальный блок: банк (его сущность и функции, целевая ориентация, роль) и его деятельность, принципы банковской деятельности.
- II. Организационный блок: виды банков и небанковских кредитных организаций; организационная основа банковской деятельности; банковская инфраструктура
- III. Регулирующий блок: государственное регулирование банковской деятельности; банковское законодательство; нормативные положения Банка России; инструктивные материалы, разработанные банками в целях регулирования их деятельности [1].

Кроме того, институциональную структуру банковской системы можно представить в виде совокупности формальных и неформальных институтов банковской системы. Институциональное развитие банковской системы – это изменение институциональной структуры банковской системы, ведущее к повышению её эффективности. Соответственно институциональная деградация предполагает такое изменение институциональной структуры, которое ведёт к снижению эффективности банковской системы. [5].

Под «институционализацией» понимается процесс формирования институтов и их последующего объединения в институциональную среду, включая и механизм внедрения соответствующих институтов в отношения экономических субъектов, подчинения последних правилам, образующим институты и – далее - институциональную среду. [2].

Формальные банковские институты должны соответствовать и поддерживаться неформальными порядками, присущими банковской среде. Такое институциональное регулирование банков будет наиболее эффективным и будет способствовать реализации и общих, и частных институциональных интересов в банковском секторе. Если же формальные и неформальные правила находятся в противоречии, то необходимо либо отменять формальные правила, либо приспособлять их к неформальным институтам с целью влияния на последние, для дальнейших изменений в соответствии с общим институциональным интересом. Институциональное регулирование банковской деятельности должно создавать институциональную среду, чтобы избежать вариантов параллельного действия противоречащих друг другу формальных и неформальных институтов в разных направлениях. Это ведет к нестабильности банковской системы, уходу в теневую экономику, к возникновению коррупции и криминала. Примерно к таким же неприемлемым последствиям может привести институциональное регулирование, основанное на установлении формальных норм, противоречащих неформальному порядку, образу мыслей, существующим в банковском сообществе

Сегодня в российской банковской системе приобрели силу неформальные институты, ориентированные, прежде всего, на реализацию узкогрупповых частных экономических интересов (спекуляция, коррупция и ее формы: взяточничество, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп и т.д.) В этом случае целью институционального регулирования является ослабление подобных правил поведения. С другой стороны, находятся в полуразрушенном, забытом состоянии те нормы, которые создают условия для реализации общих интересов, направленных на увеличение благосостояния общества за счет удовлетворения потребностей субъектов экономики в банковских услугах и продуктах (экономическая культура, этика бизнеса, экономические знания населения, система национальных и религиозных ценностей). В данном случае целью институционального регулирования является возвращение и превращение этих правил в значимые общественно-экономические институты. [4].

Теоретические положения об устойчивости банковской системы, анализ современного состояния российской банковской системы, выявленные недостатки, проблемы и направления ее модернизации, позволяют определить оптимальную модель устойчивого развития банковской системы России, состоящую из следующих основных блоков: институционального; инфраструктурного; регулирующего; функционального.

I. Институциональный блок включает систему кредитных институтов. Его модернизация должна обеспечивать оптимальное соотношение между универсальными и специализированными кредитными институтами, расширение круга специализированных кредитных организаций, работающих как на национальном, так и на региональном уровне (инвестиционные банки и банки развития).

Важным направлением развития институционального блока является создание сектора малых институтов кредита (городских кредитных обществ, кредитных товариществ, обществ взаимного кредита и т.д.), что позволит привлечь к депозитному, кредитному и расчетному обслуживанию предприятий малого бизнеса физических лиц с низким уровнем доходов, включить их денежные накопления в активное производительное использование через кредитную систему. Не менее важно расширение сберегательных учреждений, включающих универсальные сберегательные банки, строительные сберегательные кассы, почтовые сберегательные учреждения, работающие в самых разнообразных регионах страны. Наконец, развитие данного блока связано с формированием современной развитой региональной банковской системы, позволяющей полноценно обеспечивать потребности клиентов регионов в широком ассортименте банковских продуктов и услуг.

II. Инфраструктурный блок включает нормативно-правовую базу и научно-аналитическое обеспечение деятельности банка. Модернизация этого блока должна пойти по линии изменения организации исследований состояния банковской системы, содержать инновационные меры в сфере банковского законодательства, в том числе разработку новых законов и существенное изменение действующих. К числу новых законов, требующих разработки и принятия, можно отнести: законы, регулирующие непосредственно банковский сектор (о кредите, депозитах, специализированных банках, региональных банках, развитии сберегательного дела в РФ и др.); ☒ федеральные законы, регулирующие смежные сферы финансового сектора (о коллекторских агентствах, об инновационных фондах, о кредитной кооперации и др.). Существенной переработке должны подвергнуться также действующие федеральные законы: «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности», «О кредитном портфеле», «О залоге», «Об ипотеке (залоге недвижимости)» и т.д.

III. Регулирующий блок. Данный блок должен затронуть денежно-кредитную политику и эффективный банковский надзор. В денежно-кредитной политике в большей мере должна проявить себя концепция, ориентирующая ее на содействие развитию экономики, оценку эффективности применяемых Банком России методов достижения макроэкономических целей развития.

Повышение эффективности банковского надзора как инструмента регулирования банковской деятельности может быть достигнуто за счет: дальнейшего развития методологической и методической базы надзора; устранения элементов формализма в его осуществлении; изменения пруденциальных норм и требований к кредитным организациям в части регулирования рисков производных инструментов; совершенствования организации дистанционного и контактного надзора с учетом новых явлений в банковской сфере; ускорения разработки стандартов качества банковской деятельности; повышения требований к профессиональному уровню аналитиков Банка России; усиления контактов между инспекторами и аудиторами.

IV. В функциональном блоке, охватывающем банковские продукты, технологии и менеджмент, целесообразно предусмотреть модернизацию: ☒ продуктовой линейки в количественном и качественном аспектах, развитие ее в соответствии с задачами экономического развития, потребностями различных групп клиентов, мировыми стандартами; ☒ банковских технологий в направлении:

1) повышения эффективности методов кредитования с позиции банка и клиента, потребностей экономического развития,

- 2) формирования информационной базы, обеспечивающей качественный менеджмент с позиции устойчивости банковской системы,
- 3) автоматизации сбора информации,
- 4) повышения качества рейтинговых услуг и функционирования бюро кредитных историй. [1].

Таким образом, совершенствование институциональных основ банковской системы Российской Федерации на основе соответствия формальных и неформальных институтов будет способствовать ее устойчивому развитию во всех блоках: функциональном, организационном, инфраструктурном, регулирующем.

Список литературы

1. Банковская система в современной экономике : учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. проф. О.И. Лаврушина. - 2-е изд., стер. - М. : КНОРУС, 2016. - 360 с.
2. Залетный А.А. Банки в современной России: институциональный анализ инвестиций. - М. : ТЕИС, 2013. - 192 с.
3. Малкина М.Ю., Иванова А.Ю. Анализ институтов регулирования банковской системы Российской Федерации. institutiones.com/general/1185-analiz-institutov-regulirovaniya.html
4. Михайлов А.М., Белова Л.В. Формальные и неформальные институты в банковской сфере // Вопросы экономики и права. 2015. № 10
5. Петрова Т.И. Институциональное развитие банковской системы России.

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДЛЯ СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКОЙ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ

Кусков В.М., Палатов В.Н.

Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Ключевые слова: РФ, частные инвестиции, личные финансы.

Аннотация: Одной из приоритетных задач государственной инвестиционной политики в РФ является улучшение уровня жизни россиян. В настоящее время на российском рынке существует множество банков, инвестиционных компаний, а также фирм-посредников, оказывающих профессиональные консультационные услуги по вопросам личных финансов.

PRIVATE INVESTMENT FOR THE AVERAGE RUSSIAN FAMILY

Kuskov V.M., Palatov V.N.

(Kuskov Vyacheslav Mikhaivovich candidate of economic sciences, professor
of Samara state economic university;

Palatov Vladislav Nikolaevich undergraduate of Samara state economic university)

Samara state economic university, Samara

Keywords: the Russian Federation, private investment, personal finance.

Annotation:

One of the priorities of the state investment policy in the Russian Federation is to improve the level of life in Russia. Currently, there are many banks, investment companies and intermediary firms in the Russian finance market, providing professional consulting on personal finance.

Одной из приоритетных задач государственной инвестиционной политики в РФ является улучшение уровня жизни россиян, повышение их доходов, роста покупательной способности. Увеличение доли среднего класса позволит сгладить социальную напряженность в обществе в период кризиса и создаст потенциал для экономического роста. [4]

На сегодняшний момент в РФ для эффективного использования личных финансов существует множество банковских и небанковских организаций, предоставляющих широкий спектр инвестиционных продуктов, инструментов и услуг. Денежные средства россиян должны быть направлены в российскую экономику, в данном случае выигрывают все экономические субъекты: государство, сектор финансовых институтов, сектор домашних хозяйств.

К финансовым институтам, занимающимися сберегательной и, соответственно, инвестиционной деятельностью в России относятся: [1]

- коммерческие банки;
- небанковские финансовые организации;
- страховые компании;
- хеджевые, взаимные, паевые, трастовые инвестиционные, пенсионные и др. фонды;

Выбор финансовой организации всегда остается за частным инвестором, консультанты могут дать только рекомендации по преимуществам финансового института. Также возможен комплексный подход, при котором денежные средства инвестируются в различные организации/в различные активы, в том числе, в материальные и нематериальные.

Финансовые институты в РФ предлагают для частного инвестирования следующие виды инвестиционных инструментов: [3]

- банковские/небанковские депозиты;
- акции, облигации;
- драгметаллы, недвижимость;
- структурированные продукты (инвестиционный портфель).

Ключевым моментом является определение целевого назначения инвестиций, разработка личного финансового плана инвестирования, формирование инвестиционного портфеля, контроль расходов инвестора и его семьи, возврат налогового вычета.

Разумеется, самостоятельно можно сделать все или почти все, преимущество профессиональных финансовых консультаций заключается в следующем: [2]

- 1) экономия времени;
- 2) порядок в финансовой отчетности;
- 3) профессиональная оценка формируемых активов, аналитика;
- 4) рекомендации по инвестированию;
- 5) профессиональные консультации по текущей ситуации на финансовых рынках;
- 6) все остальные вопросы по доверительному управлению финансами.

Теперь остановимся более подробно на финансовых институтах и инструментах.

Самым популярным у населения институтом в данном рейтинге по-прежнему являются коммерческие банки и банковские депозиты, предназначенные для инвестирования или просто хранения собственных сбережений. Депозиты бывают различными по срокам, по типам пополнения, по объемам вложенных денежных средств и т.д. Процентные ставки в 2016 по вкладам в рублях от 5% до 12% годовых (в иностранной валюте еще ниже), общее правило - должны покрывать уровень инфляции. [1]

Преимущества: [5]

- доступная для населения услуга хранения сбережений;
- надежность (Агентство по страхованию вкладов возвращает 100% суммы по вкладам до 1 млн. 400 тыс. руб.);
- инструмент для инвестирования личных денежных средств;

- большинство россиян предпочитают хранить резервный фонд семьи именно в банках (так называемая «подушка безопасности»).

Рейтинг банковских процентных ставок доступен в открытом доступе, например, сайт «Banki.ru» систематизирует депозиты в зависимости от уровня процентной ставки, здесь же можно прочитать подробную информацию о самом банке, других его продуктах. Большинство официальных сайтов коммерческих банков в интернете предоставляют услугу «Личный кабинет», чтобы открыть счет в понравившемся банке не нужно выходить даже из дома.

При выборе банка следует обратить внимание на следующие пункты: [1]

- частичное или полное снятие денежных средств без потери процентов;
- особенности пополнения личного депозита;
- депозит с различной (по времени) капитализацией или без;

Выбор инвестор осуществляет самостоятельно, ориентируясь на собственные инвестиционные цели, руководствуясь собственными критериями и принципами. Таким образом, депозит создает дополнительную статью дохода, накопления, например, на образование детей или страхования семьи от возможных финансовых рисков.

Страховые компании предоставляют различные программы страхования, проценты сравнимы с банковскими или выше:[2]

- страхование жизни;
- страхование всех видов имущества от различных рисков;
- накопительное страхование, например, на пенсию;

Преимущества:

- страховая защита от различных случаев жизни (рисков);
- надежность системы гарантирует государство;
- выплаты и страховые взносы варьируются (т.е., клиент может подобрать из различных программ оптимальную для себя);
- при страховании на дожитие клиент гарантированно получает всю накопленную сумму;

В России страховая система недостаточно развита, ввиду незнания населения своих дополнительных возможностей для накопления и инвестирования личных финансов. (Надежный инвестиционный инструмент)

Инвестиционные фонды бывают различные: хеджевые, взаимные, паевые, трастовые, пенсионные и др. Доходность в них выше банковской и страховой.

Суть всех фондов сводится к следующему: инвестиционная компания управляет инвестиционным фондом собранных денежных средств различных инвесторов, выпускает

собственные ценные бумаги, доли и, соответственно, прибыли инвесторы получают пропорционально вложениям. Инвестиционная компания направляет денежные средства в реальный бизнес, ценные бумаги и т.д., точнее, создается диверсифицированный инвестиционный портфель. [4]

Наиболее привлекательными с точки зрения надежности являются фонды недвижимости, трастовые фонды и пенсионные фонды, фонды облигаций. (Доходность в РФ от 12% до 20% годовых) Если брать критерий доходности, то это фонды акций, фонды валютного рынка, венчурные (высокотехнологичные) фонды. (Доходность может достигать 100%, но возможен риск потери капитала) [5]

Преимущества:

- доходность выше банковской и страховой;
- инвестиции в фонды не требуют большой суммы денежных средств;
- инвестиционный портфель формирует управляющая компания;
- возможность продажи паев в любое время по курсу компании;
- профессиональный контроль работы ваших личных финансов.

В целом, инвестиционные фонды являются привлекательным инвестиционным инструментом для большинства частных инвесторов.

На основе проведенного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. На сегодняшний день в РФ для накопления и частного инвестирования существует множество финансовых институтов, доступных инвестиционных инструментов и возможностей.

2. Для повышения дохода частного инвестора, дохода среднестатистической российской семьи следует использовать только самые надежные инвестиционные инструменты, причем в комплексе (т.е., создание портфеля).

3. Не следует самостоятельно вкладывать личные денежные средства в высокорисковые инструменты, например, акции, валютные операции, операции с драгметаллами. (Возможен риск потери семейного капитала) Для этого уже есть профессиональные финансисты и финансовые инвестиционные компании.

4. Повышение доходов россиян зависит от самих россиян, точнее, от уровня финансовой грамотности населения. Государству остается только развивать систему финансовых институтов, повышать финансовую культуру населения.

Список литературы

1. Банковское дело: управление и технологии: Учебное пособие для вузов/ Под ред. проф. А.М Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 326 с.

2. Финансы: учебник/ коллектив авторов; под ред. Е. В. Маркиной. – 3-е изд-е, стер. – М.: КНОРУС, 2015. – 433 с.
3. Экономика и финансы предприятия/ под ред. Т.С. Новашиной. – М.: Синергия, 2014. – 344 с.
4. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник/ К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2015. – 368 с.
5. Офиц. сайт Издательский дом «Коммерсантъ» [электронный ресурс] - <http://www.kommersant.ru/>

УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ, СТРАХОВАНИЕ И ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Рожкова И.В.

к.э.н., доцент кафедры Российский экономический университет
им. Г.В. Плеханова

Аннотация

К концу 2014 года в экономике Российской Федерации произошли серьезные изменения. На фоне продолжающегося с 2012 года экономического спада, обусловленного преимущественно факторами структурного характера, нарастание геополитических рисков, применение экономических санкций – привели к ограничению доступа российских банков и предприятий к внешнему финансированию, массивному оттоку капитала из отечественной экономики, изменению конъюнктуры внутреннего валютного рынка и массивной девальвации российского рубля.

Эти изменения негативно повлияли на динамику российского рынка акций за счет ухудшения положения эмитентов ценных бумаг и общеэкономической ситуации, которая оказывает влияние на поведение инвесторов. В этой связи представляется **актуальным** исследование проблем функционирования рынка акций в экономике России и направлений его развития в сложных современных условиях, что и предопределило выбор темы данной статьи.

Ключевые слова: экономика, рынок ценных бумаг, рынок акций, биржевая торговля, приватизация, формирование российского рынка акций

История развития российского рынка акций

Развитие российского рынка акций, прежде всего, тесно связано с историей развития рынка ценных бумаг в России.

История становления российского фондового рынка началась гораздо позже, чем история других иностранных рынков ценных бумаг, например, таких как рынок ценных бумаг США и Великобритании. Первая фондовая биржа в России появилась в 1703 году в Санкт-Петербурге, но сразу она не прижилась и в течении многих последующих лет влачила жалкое существование, а затем, с наступлением Первой мировой войны прекратила своё существование, как и все существующие на тот момент биржи в России. После войны биржевое дело вновь стало развиваться, но вскоре с переходом к плановой экономике вся биржевая торговля прекратилась, поскольку на бирже формировалась конкурентная равновесная цена под влиянием спроса и предложения, что противоречило фиксированным ценам планового хозяйства.

Биржевая торговля возобновляется лишь с 1990-1992 года с принятием положения "О выпуске и обращении ценных бумаг и о фондовых биржах в РСФСР", идёт процесс формирования бирж, коммерческих банков и законодательства российского рынка ценных бумаг, также, устанавливается порядок лицензирования и аттестации. В 1990 году принимается постановление "Об утверждении Положения об акционерных обществах", появляются новые акционерные общества, осуществляющие эмиссию своих акций, а также биржи, на которых идут торги этими акциями¹.

В период с 1993 года по 1995 государством выпускались приватизационные чеки и раздавались бесплатно гражданам, их можно было обменять на акции приватизируемых компаний или продать на биржевом или внебиржевом рынках. Это послужило базой для начала функционирования рынка акций, поскольку с введением программы приватизации увеличилось количество акционерных обществ, а, следовательно, и количество акций, которые стали торговаться на биржах.² Приватизация сопровождалась законом РСФСР от 3 июля 1991 года "О приватизации государственных и муниципальных предприятий" и постановлением Верховного Совета РСФСР от 2 июня 1992 г. "Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации на 1992 год". С появлением приватизационных чеков, в те времена они также назывались ваучерами, стали появляться различные финансовые институты, направленные на работу с населением и по своей структуре напоминавшие финансовую пирамиду. Большинство таких организаций в итоге отказывались от выполнения своих обязательств, а их участники разорялись, как например пострадавшие от широко известной пирамиды АО «МММ». Процесс появления финансовых пирамид был

¹Батяева ТА., Столяров И.И. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 304 с.

² Батяева Т. А., Столяров И.И. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 304 с.

достаточно масштабен и нанёс большой вред экономике, подорвав доверие населения к финансовому рынку и рынку ценных бумаг.

Период приватизации государственных и муниципальных предприятий завершился к 1995 году и не смотря на то что он породил волну компаний, пытающихся обманным путём заработать как можно больше денег, этот период также стал толчком для формирования фондового рынка в России, в том числе рынка акций.

На следующем этапе формируется рынок крупных инвесторов и посредников. Для рынка акций была характерна борьба за собственность, наблюдалось стремление приобрести контрольный пакет акций фирм, которые являлись высокодоходными, либо представляли стратегические интересы как для зарубежных, так и для отечественных компаний.

Первичное размещение акций приватизируемых компаний было не продолжительным по времени и за ним последовали вторичные операции купли-продажи акций, что привело к изменению состава собственников предприятий. Таким образом рынок акций выступил как инструмент перераспределения прав собственности.

В ходе вторичных сделок с акциями или в ходе покупки акций дополнительных эмиссий инвесторы приобретали доли в капитале компаний, что являлось наиболее перспективным способом участия в капитале приватизированных компаний. Дополнительный выпуск акций вёл к изменению структуры акционерного капитала, но несмотря на это служил практически единственным способом привлечения финансирования.

После приватизации основная масса населения имела слабое представление о том, что такое акции и, что с ними делать, поэтому акции распределялись среди населения по заниженным ценам, что послужило основой для возникновения спекуляции на рынке акций, стали появляться инвестиционные институты, нацеленные на получение спекулятивной прибыли.

С усилением притока иностранного капитала в Россию в 1994-1997 гг. наблюдался устойчивый рост фондового рынка, в этот период Россия с помощью депозитарных расписок впервые вышла на мировой фондовый рынок. Данный этап сменился кризисом, характеризовавшимся дефицитом бюджета, снижением производства, большим внешним и внутренним государственным долгом, вследствие чего рынок акций сильно упал.

Период форсированного создания российского рынка акций (1992-1997 гг.) послужил базой для формирования отечественного рынка ценных бумаг, были сформулированы правовые, организационные и экономические основы для функционирования этого рынка, в том числе:

- появилось множество профессиональных участников фондового рынка с опытом работы и командой аттестованных специалистов;

- создана нормативная правовая база по рынку ценных бумаг;

- начала своё развитие инфраструктура рынка ценных бумаг;

- сформировалась государственная структура регулирования рынка ценных бумаг.

В период с 1992 по 2011 год сформировались две ведущие российские биржи, на которых было сконцентрировано большинство торгов - ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российская торговая система).

Биржа ММВБ была основана в 1992 году и больше была предназначена для торговли валютой, чуть позднее на ней начались торги товарными активами, а впоследствии на бирже открылась торговая площадка, где велись торги акциями российских эмитентов. В отличие от ММВБ, биржа РТС, основанная в 1995 году, специализировалась на работе с нерезидентами - иностранными компаниями, которые могли покупать российские активы, номинированные в валюте.

С приходом новых технологий, интернет систем и торговых площадок, использующих сеть интернет к 2000 году появилась возможность проводить торги акциями из любой точки мира. С появлением таких технологий начинает своё существование полноценная интернет торговля в России, когда каждый (юридические и физические лица) могут осуществлять покупку или продажу активов на бирже в режиме реального времени. Все торги происходят в обезличенном виде с помощью специальных программ, предлагаемых брокерами - участниками биржевых торгов. Так, например, биржа РТС применяла торговое и расчётное обеспечение смоделированное на основе технологий, применяемых биржей NASDAQ, а позднее площадка внедрила собственную систему.

Следующим знаменательным этапом в истории развития российского рынка акций и других ценных бумаг стал 2011 год, когда две основные биржи (ММВБ и РТС) объединились в одну, получившую название ПАО "Московская биржа ММВБ-РТС" (сокращённое название - Московская биржа).

На Московской бирже осуществляется торговля всеми основными категориями активов, такими как, акции, облигации, валюта, производные финансовые инструменты, инструменты денежного рынка и товары.

Целями объединения были:

- продвижение планов России по превращению Москвы в международный финансовый центр;

- создание общей платформы для участников рынка ценных бумаг: эмитентов, инвесторов и посредников;

- уменьшение количества организаций с пересекающимися функциями;

- упрощение торговли и минимизация транзакционных издержек;

- оптимизация и усовершенствование российского фондового рынка.

Ожидалось, что созданная путём объединения Московская биржа станет одной из ведущих мировых фондовых бирж.

Московская биржа имеет возможность оказывать полный цикл торговых и пост-трейдинговых услуг своим клиентам за счёт того, что в состав группы "Московская Биржа" входит клиринговый центр (Банк "Национальный клиринговый центр"), который на рынках выполняет функции центрального контрагента и центральный депозитарий (НКО ЗАО "Национальный расчётный депозитарий")³.

В 2013 году Московская биржа провела на собственной торговой площадке первичное публичное размещение своих акций под торговым кодом MOEX и привлекла 15 миллиардов рублей. Это IPO в те времена считалось одним из крупнейших, проводимых в Москве. Спрос на акции биржи примерно вдвое превысил предложение, акционерами биржи стало множество российских и международных инвестиционных фондов, доля частных инвесторов в общем объёме размещения была мала и составила всего 3%. Стоимость самого крупного пакета составила 80 миллионов долларов, остальные пакеты были существенно меньше⁴.

Фондовый рынок Московской биржи делится на две части: рынок акций и паёв, где проводятся торги российскими и иностранными акциями, инвестиционными паями ПИФов и депозитарными расписками и рынок облигаций, где идут торги облигациями федерального займа (ОФЗ), российскими корпоративными облигациями (номинированными в рублях и иностранной валюте), региональными и муниципальными облигациями, а также корпоративными еврооблигациями.

На срочном рынке Московской биржи обращаются фьючерсные контракты на индексы, российские и иностранные акции, нефть, сахар, валютные пары и ОФЗ.

Валютный рынок Московской биржи разнообразен, на нём торгуется множество валют разных стран, например, доллар США, евро, британский фунт, украинская гривна, китайский юань, гонконгский доллар и другие.

³ Официальный сайт ПАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» [Электронный ресурс] // <http://moex.com/>

⁴ Официальный сайт информационного агентства «РБК» [Электронный ресурс] // <http://quote.rbc.ru/>

Доля акций Московской биржи, находящаяся в свободном обращении, составляет примерно 57%, остальные акции принадлежат крупнейшими акционерам, указанным в таблице 1.

Таблица 1

- Крупнейшие акционеры Московской биржи

Наименование акционера	Процент акций, принадлежащих акционеру
Центральный банк РФ	11,77
ПАО "Сбербанк России"	9,99
Государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)"	8,4
Европейский банк реконструкции и развития	6,06
ООО "РФПИ Управление инвестициями-б"	5,26

Появление Московской биржи способствовало экономическому росту российской экономики, расширило возможности компаний по привлечению капитала, сформировало надёжную и прозрачную инвестиционную среду для российских и зарубежных инвесторов.

Список литературы

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года N39-ФЗ в ред. От 13.07.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс» по состоянию на 13.07.2015
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. N 329 «Об утверждении Положения о Министерстве финансов Российской Федерации» в ред. от 28.09.2015 // Справочная правовая система «Консультант плюс» по состоянию на 28.09.2015
3. Батяева Т. А., Столяров И.И. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 304 с.
4. Батяева Т. А., Столяров И.И. Рынок ценных бумаг. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 304 с.
5. Практикум по дисциплине «Профессиональная деятельность на рынке

ценных бумаг» / сост.: И.В. Рожкова, Ю. А. Логвиненко. – Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2013. – 112 с.

6. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2015 году / Ситуация на финансовых рынках и состояние финансового сектора. – М.: Минэкономразвития РФ, 2016. – 206 с. //

7. Анализ развития российского финансового рынка: дисбалансы финансовой системы / Материалы научного семинара под руководством Е.Ясина. – Фонд «Либеральная миссия», 25.02.2016 [эл. ресурс] // Режим доступа: <http://www.liberal.ru/articles/6985>

8. Российский Фондовый рынок 2015: события и факты [эл. ресурс] // Режим доступа: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2015.pdf>

9. Коепке, Robin. 2015. “What Drives Capital Flows to Emerging Markets? A Survey of the Empirical Literature.” IIF Working Paper. –ИИФ, 2015. –41 pp.// Доступно в эл. виде, режим доступа: http://mpa.ub.uni-muenchen.de/62770/1/MPRA_paper_62770.pdf

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

Пермитина Л. В.

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

В рационе питания населения Российской Федерации хлебобулочные изделия традиционно занимает одно из первых мест. Именно поэтому хлеб и хлебобулочные изделия относятся к продовольственным товарам первой необходимости.

В соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности деятельность предприятий, производящие хлеб и хлебобулочные изделия в Российской Федерации относятся к обрабатывающим производствам и имеют ОКВЭД 15.8 «Производство прочих пищевых продуктов». Предприятия, выпускающие хлеб, относятся к группировке ОКВЭД 15.81 «Производство хлеба и мучных изделий

недлительного хранения» и включает: производство свежесдобитого хлеба, бубликов, булочек; производство мучных кондитерских изделий недлительного хранения: пирожных, тортов, пирогов и т.п.[4].

В зависимости от того, выпускают предприятия хлебобулочные изделия длительного или недлительного хранения, различна и организация производственного учета. Например, те предприятия, которые выпускают изделия хлебобулочные длительного хранения, изделия хлебобулочные пониженной влажности, полуфабрикаты хлебобулочные имеют остатки готовой продукции. А предприятия специализирующиеся на выпуске хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения реализуют продукцию в течение суток и остатков готовой продукции не имеют. Это также оказывает влияние на методику учета производства, реализации продукции, определения прибыли и других показателей.

Хлеб и хлебобулочные изделия подразделяются на:

- изделия хлебобулочные недлительного хранения;
- изделия хлебобулочные длительного хранения, изделия хлебобулочные пониженной влажности, полуфабрикаты хлебобулочные;
- хлеб и изделия хлебобулочные, прочие.

Изделия хлебобулочные недлительного хранения традиционно занимают наибольший удельный вес в общем объеме производства хлеба и хлебобулочных изделий по Российской Федерации (свыше 90%) [5]. Рентабельность хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения за последние несколько лет также снижается: если в 2010 г. – 10,8%, то в 2013 году – 8,6% [5]. На наш взгляд, только высокий уровень производства, управления и постоянное совершенствование, позволят предприятиям достичь успеха, повысить рентабельность производства.

Базой исследования организации системы производственного учета на предприятиях по производству хлеба и мучных изделий недлительного хранения Республики Мордовия послужили три учетных системы предприятий, которые, по нашему мнению, достаточно полно характеризует весь спектр проблем производственного учета организаций данной специализации.

При анализе системы производственного учета на данных предприятиях было выявлено, что учет затрат на всех предприятиях осуществляется группой планирования и группой бухгалтерского учета. В группу планирования на данных предприятиях традиционно входят технологи производства. В группу бухгалтерского учета входят: материальная группа, группа учета затрат труда и его оплаты, производственно-калькуляционная группа, группа учета продажи продукции.

Производственный учет на исследуемых предприятиях ведется с применением счетов бухгалтерского учета. При рассмотрении счетов учета затрат данных предприятий необходимо отметить, что лишь одно предприятие использует субсчета к счету 20 «Основное производство». Также было выявлено, что все предприятия используют счет 21 «Полуфабрикаты собственного производства», хотя полуфабрикатом является тесто, но, ни одно предприятие не реализует его на сторону, а использует для собственных нужд. Хотя в составе вспомогательных производств данных предприятий находятся несколько вспомогательных производств, но все предприятия не открывают субсчета к счету 23 «Вспомогательное производство». Также было выявлено, что к счетам 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу» ни на одном предприятии не открыты субсчета.

Сбор и накопление информации о произведенных затратах осуществляется на счетах затрат. Счета финансового учета считаются унифицированными и применяются всеми организациями без изменений. Счета производственного учета индивидуальны для каждой организации и их перечень определяется самостоятельно. Информационно-аналитические возможности построения плана счетов позволяют к каждому синтетическому счету открывать до 10 субсчетов. Допускается возможность организации учета производственных затрат как внутри единой системы бухгалтерского учета, так и обособленно с использованием самостоятельной системы счетов производственного учета и выделением в отдельную структуру производственной бухгалтерии [2].

В связи со спецификой технологии изготовления хлеба и мучных изделий недлительного хранения на предприятиях по производству пищевых продуктов на предприятиях используется поперечный метод учета затрат. В ходе исследования было выявлено, что все предприятия используют типовые формы первичной документации. Также необходимо отметить, что на некоторых предприятиях не разработан и не соблюдается график документооборота, не разработан план внутренней отчетности.

При исследовании статей калькуляции предприятий выпускающих хлеб и мучные изделия недлительного хранения было установлено, что количество статей калькуляции на данных предприятиях составляет от 14 до 18 статей.

Отражение в учете затрат по приему и хранению сырья осуществляется на одних предприятиях с применением счета 10 «Материалы», на других с применением счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей». Также было выявлено, что черствый хлеб и бракованные изделия все предприятия отражают по фактическим затратам, а прочие основные

материалы – по нормам.

При анализе системы производственного учета было отмечено, что на предприятиях по производству хлеба и хлебобулочных изделий недлительного хранения Республики Мордовия не применяются современные методы учета затрат, такие как Таргет-костинг, Кайзен-костинг, ABC-костинг и т.д.

На сегодня задачей производственного учета является не просто расчет фактической себестоимости изделия, а определение такой себестоимости, которая в рыночных условиях работы могла бы обеспечить определенную прибыль организации.

Современные методы учета затрат редко востребованы в практике деятельности российских предприятия. Одним из средств оптимизации затрат на производство является метод учета затрат, т.к. методы учета затрат составляют основу учета затрат в организации [3].

Дальнейшее развитие производственного учета основано на применении традиционных и передовых разработок в области калькуляционных инструментов (ABC-костинг, Кайзен-костинг, Таргет-костинг и др.), применении информационных технологий; дальнейшем исследовании и анализе отечественного и зарубежного опыта, методик в области управления производственными затратами и т.д.[1].

Так как в основе использования современных методов лежит калькулирование целевой себестоимости путем постановки кайзен-задач, – их решение усилиями работников компании будет способствовать постепенному снижению затрат и достижения такого уровня себестоимости, при котором обеспечивается необходимая норма прибыли организации.

Список литературы

- 1 Аверина О.И., Пермитина Л.В. Предпосылки возникновения и эволюция производственного учета // Международный бухгалтерский учет. – № 45 (387). – 2015.С. 38–46.
- 2 Курманова А.Х. Варианты организации производственного учета. // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13(132).– С. 286–193.
- 3 Пермитина Л.В. К вопросу о классификации методов учета затрат / Л.В. Пермитина / сб. науч.тр. по материалам III Международной научно-практической конференции «Экономика и менеджмент: от теории к практике», (г. Ростов-на-Дону), 2016. С. 59–64.
- 4 Постановление Госстандарта РФ от 06 ноября 2001 г. № 454-ст.

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // Гарант : [сайт информ.–правовой компании]. – [М., 2016]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/185134/#ixzz4IqK4Z5zZ>

5 Промышленность России 2014: статсборник [Электронный ресурс] : // Федеральная служба государственной статистики. – [М., 2016]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139918730234

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ И ЕР-МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Субхангулова А.У.

ФГБОУ ВО Казанский Государственный энергетический университет, г. Казань

Любое предприятие представляет собой систему взаимодействующих между собой бизнес-процессов. Бизнес-процесс - это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определённого продукта или услуги. Особенность анализа организации как совокупности бизнес-процессов состоит в том, что он позволяет увидеть всю цепочку операций, протекающих там, и достичь максимальной эффективности функционирования каждой задачи и бизнес-процессов в целом.

На основе системного анализа внутренних бизнес-процессов разнообразных организаций нами выявлен стандартный набор бизнес-процессов, свойственный большинству производственных предприятий:

1. Подготовка производства(ПП)
2. Основное производство(ОП)
3. Обеспечение финансами(ОФ)
4. Маркетинг(М)
5. Сбыт(С)
6. Материально-техническое обеспечение(МТО)
7. Кадровое обеспечение(КО)

8. Социальное обеспечение(СО)
9. Транспортное обеспечение(ТО)
10. Ремонтное обеспечение(РО)
11. Энергетическое обеспечение(ЭО)
12. Обеспечение основной деятельности(ООД)
13. Информационное обеспечение(И)
14. Управление(У)

Как правило, в процессно-задачном анализе потоки создания стоимости бизнес-продуктов отображаются в виде таблиц. Для более полного и эффективного отображения результатов системного анализа связей между бизнес-процессами использована теория графов и построена схема, где скомпонованы все связи (Рис.1).

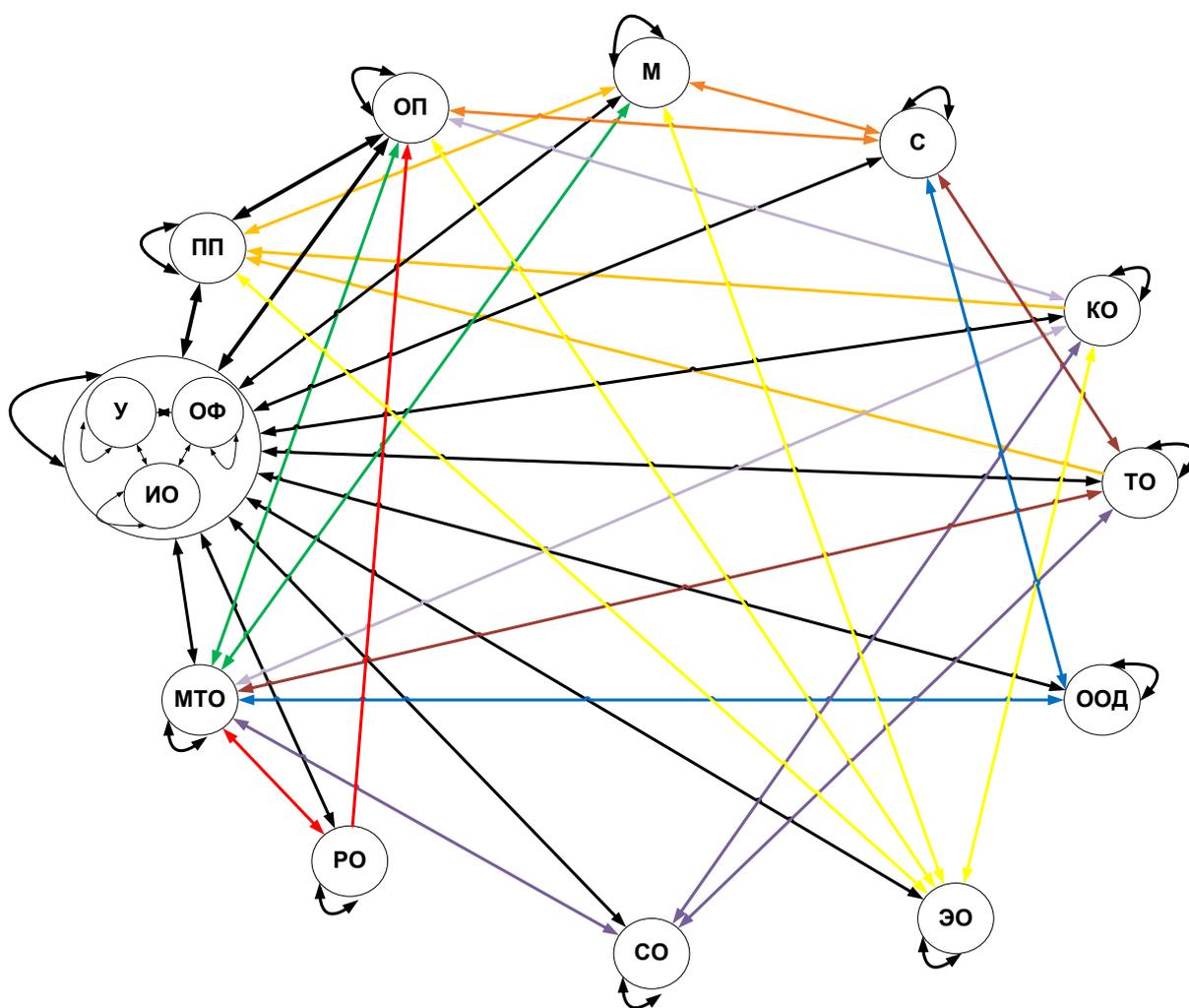


Рис.1 – Граф взаимодействия бизнес-процессов

Линии графа отображают направления информационных и материальных потоков, цвет линии выделяет процесс-реципиент. Отдельным блоком выделены основные бизнес-процессы, связанные со всеми остальными. В специфических отраслях и фирмах

некоторые связи могут отсутствовать вследствие отсутствия необходимости или в случае аутсорсинга процессов и функций предприятия.

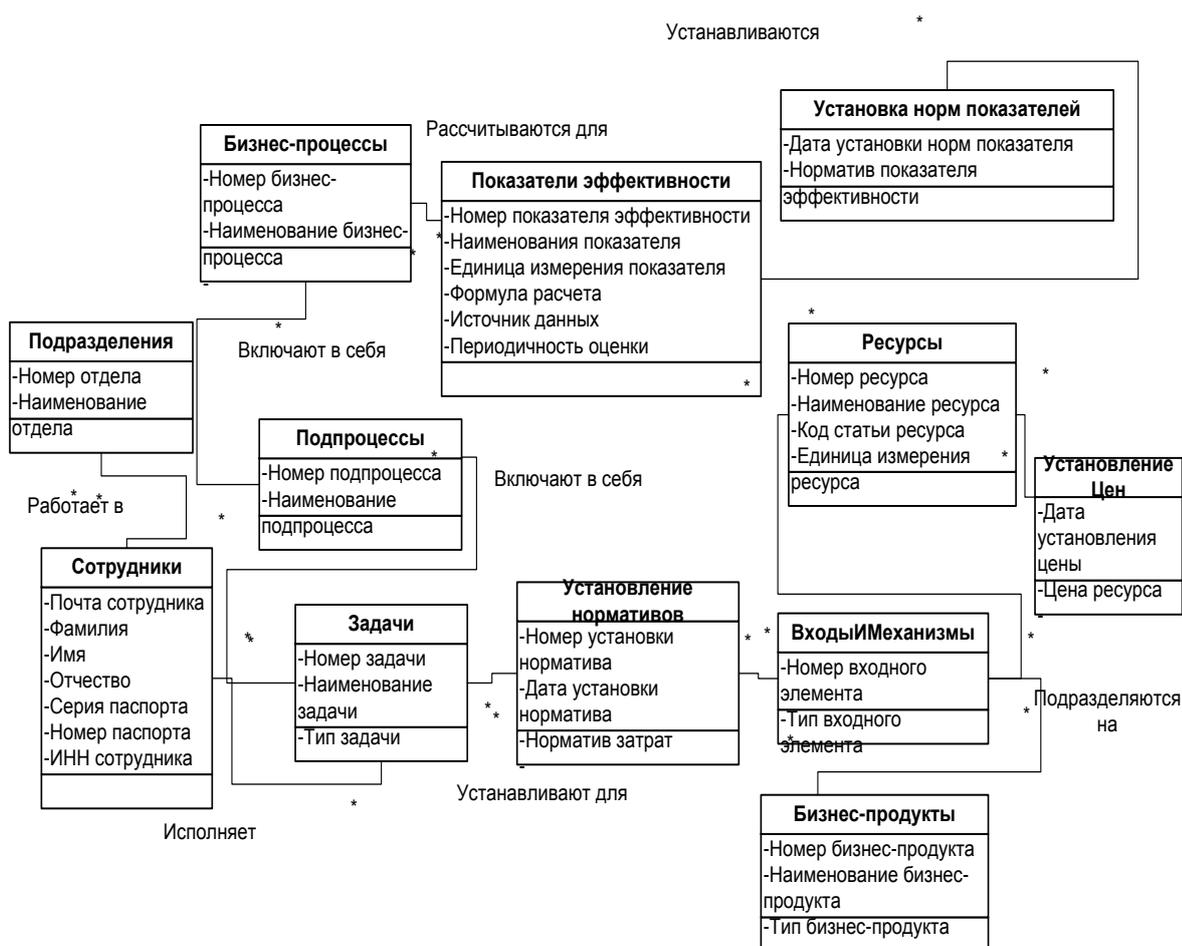
Для совершенствования системы менеджмента производственных предприятий следует проделать следующие шаги при создании информационных систем, позволяющих анализировать данную предметную область:

1. Распределить ответственность за результаты задач, входящих в состав бизнес-процессов;
2. Описать организационно-логические и временные связи задач;
3. Обозначить взаимодействия бизнес-процессов. Описание взаимосвязей бизнес-задач по потокам создания стоимости, определить входные и выходные информационные массивы;
4. Выделить показатели деятельности и эффективности бизнес-процессов;
5. Рассчитать бюджет затрат бизнес-задач и себестоимость выходных продуктов для каждой бизнес-задачи.

Безусловно, эти шаги должны составлять основу для разработки алгоритма решения задачи процессно-задачного управления. Непрерывное совершенствование показателей эффективности решения взаимосвязанных задач бизнес-процессов составляет суть непрерывного процессно-задачного менеджмента. Опираясь на данный алгоритм, можно сформировать информационно-математическую модель оптимизации планирования бюджета затрат на основе процессно-продуктовой методологии.

Первичная элементная декомпозиция системы управления предприятием позволяет выявить элементы системы управления с позиции процессно-задачного подхода. Концептуальное проектирование решения задачи процессно-задачного управления и создание ER-модели данной предметной области позволяют ясно определить связи между исследуемыми объектами. Эти объекты представлены в виде ER-диаграммы предметной области. Представленная ниже диаграмма отображает базовые объекты процессно-задачной технологии управления и процессно-продуктового бюджетирования затрат.

Рис.2- ER-диаграмма системы управления бизнес-процессами



В совершенстве деловые процессы предприятия должны отвечать восьми принципам выделения бизнес-процессов согласно концепции процессного управления BPM. Информационная система, построенная на основе предложенной ER-диаграммы фиксирует бизнес-процессы и результаты их функционирования в соответствии с этими принципами (Табл. 1).

Таблица 1 - Принципы выделения бизнес-процессов

№	Принцип	Соответствие
1	принцип полноты	Схема способна описать весь набор бизнес-процессов и бизнес-задач
2	принцип детерминированности	Границы и содержание каждого процесса определяются в объектах Исполнители, Бизнес-процессы, Подпроцессы, Бизнес-задачи и т.д.
3	принцип	При реализации модели задачи не пересекаются между

	нормализованности	собой
4	принцип связанности	Отражена связь между бизнес-задачами и бизнес-продуктами и их стоимостью. Результаты одних задач формирует состав входов других задач
5	принцип ресурсоемкости	Ресурсы зафиксированы за каждой задачей в виде объекта ВходыИМеханизмы
6	принцип автономности	Схема способна обозначить границы влияния бизнес-процессов
7	принцип продуктивности	Результаты решения задач могут быть измерены по данной схеме
8	принцип динамичности	Модель является даталогической и это доказывает ее динамичность

Таким образом, смоделированная в результате системного анализа деятельности организаций ER-диаграмма описывает работу системы управления бизнес-процессами и может быть применена в дальнейших исследованиях. Такая модель реализует управление с точки зрения процессно-задачного подхода в соответствии с принципами выделения бизнес-процессов согласно концепции процессного управления BPM.

Список литературы

1. Смирнов Ю.Н Процессно-задачный инжиниринг бизнес-процессов и стандарт управления предприятием // Научно-практический журнал «Интеграл» – 2007. - № 5.
2. Шибakov В.Г., Шадрова Ю.В. Совершенствование управления маркетинговой деятельностью машиностроительного предприятия на основе процессно-задачного подхода //«Экономический анализ: теория и практика»– 2009,- №36

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ БАНКА: КЛАССИФИКАЦИЯ, ОЦЕНКА, УПРАВЛЕНИЕ

Бобыль В. В.

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

Банки являются основными участниками финансового рынка: от их стабильного функционирования зависит общее развитие экономики России. В условиях усиления нестабильности национальных и мировых финансовых рынков исключительно большое значение приобретает проблема сохранения финансовой устойчивости банковской системы России.

Разрушительные последствия современного экономического кризиса поставили под сомнение эффективность многих базовых принципов современного финансового менеджмента, в том числе актуализировались вопросы и к результативности управления финансовыми рисками банков.

В сложившейся экономической ситуации главным условием сохранения финансовой стабильности является формирование и реализация системы управления финансовыми рисками, которая должна быть эффективной как в относительно стабильной внешней среде, так и в период кризиса. Результативность инструментов управления финансовыми рисками банков зависит от совершенствования научно-методологических основ банковского риск-менеджмента.

Под категорией «банковский риск» в работе понимается вероятность отклонения от запланированных показателей деятельности банка из-за проведения активно-пассивных операций кредитного учреждения, состояния корпоративного управления и влияния факторов внешней среды.

Банковский риск не следует рассматривать только в качестве негативного явления. Напротив, наличие риска в некоторой степени можно рассматривать как фактор динамичного развития банковского сектора экономики. Отметим, что принимать рискованные финансовые решения имеет смысл только в том случае, когда ожидается положительный экономический результат от проведения рискованной операции. Если же даже при благоприятных условиях проведения операция не дает никакого дохода, тогда необходимо исключить риск вообще. При этом следует иметь в виду, что банк, который всегда отказывается от рискованных операций, теряет возможность дополнительного увеличения прибыли и дальнейшего развития.

В процессе группировки банковских рисков можно выделить различные классификационные составляющие, а именно: финансовую; временную; место формирования; степень влияния на основные операции банка; возможность прогнозирования и управления.

Примеры классификации банковских рисков по вышеперечисленным признакам указаны в таблице 1.

Таблица 1

Примеры классификации банковских рисков

Автор	Виды банковских рисков
Х. Ван Грюнинг, С. Брайонович-Братанович [1, с. 28]	финансовые: чистые (кредитный, риск ликвидности и платежеспособности) и спекулятивные (процентный, валютный и рыночный); операционные; деловые; чрезвычайные
В. Зотов [2, с. 73]	риски по балансовым и внебалансовым операциям; риски пассивных операций (деPOSITный); риски активных операций (кредитный, валютный, портфельный, инвестиционный, риск ликвидности)
С. Козьменко, Ф. Шпиг, И. Волошко [3, с. 123]	риски, связанные с особенностями клиентов; риски банковских операций: риски активных операций (кредитный, портфельный, риск ликвидности) и риски пассивных операций (эмиссионный, депозитный, риски, обусловленные типом банка)
Т. Осипенко [4, с. 29]	кредитный; рыночный; риск ликвидности; операционные риски; правовой; управленческие риски
Ю. Потийко [5, с. 58]	кредитный; процентный; валютный; риск рынка ценных бумаг; риск досрочного возврата депозитов
Л. Примостка [6, с. 104]	риск ликвидности; кредитный; риск неплатежеспособности; риск вариабельности

Предлагаем следующую классификацию банковских рисков:

1. Финансовые риски - высокая вероятность определения количественной величины риска. Финансовые риски относятся к внутренним рискам, которые возникают в процессе осуществления активных и пассивных операций банка.

2. Операционные риски - низкая вероятность определения количественной величины риска. Операционные риски относятся к внутренним рискам и связаны с результативностью корпоративного управления и организацией банковских операций.

3. Функциональные риски относятся к внешней среде банка и почти не поддаются количественной оценке.

В условиях кризиса наиболее сильно возрастают размеры финансовых рисков, к которым относятся:

1. Кредитный риск - вероятность отклонения от запланированных показателей из-за невыполнения заемщиком обязательств перед банком. Кредитный риск целесообразно разделять на индивидуальный (конкретный контрагент банка) и портфельный (совокупная задолженность перед банком).

2. Риск ликвидности - вероятность отклонения от запланированных показателей из-за потери сбалансированности между активами и пассивами банка (балансовый риск) и неспособности привлечь финансовые ресурсы для реализации стратегических целей развития (риск ликвидности рынка).

3. Валютный риск - вероятность отклонения от запланированных показателей из-за изменения валютного курса. При долгой открытой валютной позиции девальвация национальной валюты улучшает уровень доходности банка; ревальвация - ухудшает. При короткой валютной позиции девальвация национальной валюты ухудшает уровень доходности; ревальвация - улучшает.

4. Процентный риск - вероятность отклонения от запланированных показателей из-за изменения процентных ставок.

5. Фондовый риск - вероятность отклонения от запланированных показателей из-за изменения стоимости ценных бумаг или других финансовых инструментов на рынке.

Основные методы определения количественной оценки вышеперечисленных финансовых рисков банка указаны в таблице 2

Таблица 2

Методы оценки финансовых рисков банка

Методы	Вид финансового риска	Преимущества метода	Недостатки метода
1. Статистические:	кредитный	высокое определение размера потерь и вероятность реализации риска в ординарных условиях	необходимость обработки большого количества статистической информации. Малая эффективность оценки в условиях кризиса
1.1 метод «Монте Карло»			
1.2 Z-модель Альтмана			
1.3 модель Чесера			
1.4 модель Дюрана			
1.5 VaR — метод	кредитный, валютный, фондовый		
2. Экспертные оценки:	кредитный, валютный, процентный,	результативен в условиях недостатка или отсутствия	субъективный характер
2.1 метод Дельфи			

2.2 метод «дерево принятия решений»	фондовый	достоверной информации.	
2.3 коэффициентный анализ или рейтинги	кредитный	эффективен в условиях кризиса	
3. Аналитические:	фондовый	Включает в себя возможности факторного анализа параметров. Высокая эффективность оценки в условиях кризиса	трудоемкий
3.1 дюрация			
3.2 стресс - тестирование	валютный, фондовый		
3.3 GAP - анализ	процентный		
4. Метод аналогий	кредитный, ликвидности, валютный,	высокая эффективность оценки в ординарных условиях	трудно создать аналогичные условия
5. Комбинирован-ный метод	фондовый, процентный	синергетический эффект. Высокая эффективность в ординарных условиях и в условиях кризиса	много времени, требует обработка статистической, финансовой и управленческой информации

Большинство **статистических** методов - с целью определения вероятности реализации риска и определения его величины - используют статистику прибылей и убытков банков. Основываются данные методы на теории вероятности распределения случайных величин.

Некоторые методы **экспертных** оценок похожи на статистические. Принципиальная разница заключается в том, что экспертные методы предусматривают анализ оценок, сделанных различными специалистами (внутренними или внешними экспертами). Экспертная оценка может быть получена как после проведения соответствующих исследований, так и при использовании накопленного опыта ведущих специалистов.

В свою очередь **аналитические** методы базируется на теории игр и включают в себя следующие этапы: 1) выбор ключевого показателя (например, норма доходности); 2) определение факторов внешней и внутренней среды, влияющие на выбранный показатель; 3) расчет значений показателя при изменении факторов внешней или внутренней среды.

Метод **аналогий** используется при анализе новых банковских продуктов или бизнес – направлений кредитного учреждения. Суть этого метода заключается в переносе аналогичной ситуации на объект исследования. Главным недостатком этого метода является то, что очень сложно создать условия, в которых повторился бы прошлый опыт.

Как видно из таблицы 2, достоинством **комбинированного** метода является то, что в нем используются преимущества всех рассмотренных выше методов (например, статистический метод, как результат оценки прошлого, можно дополнить аналитическим методом). Кроме того, комбинированный метод эффективен как в обычных условиях, так и в условиях кризиса.

Отметим, что становление системы управления финансовыми рисками в банках происходит в три этапа:

1. **Подготовительный** этап включает в себя формализацию системы бизнес-процессов банка; описание процедур контроля и принятия решений; разработку методик оценки и прогнозирования рисков; определение коллегиальных органов и отделов, которые непосредственно будут задействованы в управлении финансовыми рисками; составление карт финансовых рисков по центрам ответственности банка (табл. 3).

Таблица 3

Определение финансовых рисков по основным центрам ответственности банка

Центры ответственности	Бизнес-направления	Виды финансовых рисков
Казначейство	Оптимизация и регулирование денежных потоков банка, покупка и продажа валюты для клиентов и собственных нужд на межбанковском рынке России, привлечения и размещения средств на межбанковском рынке России и международных рынках	ликвидности, процентный, валютный
Управление корпоративным бизнесом	Предоставление клиентам широкого спектра услуг по кредитованию, по операциям с векселями, привлечение средств юридических лиц	кредитный, валютный, процентный
Управление индивидуальным бизнесом	Продажа банковских продуктов индивидуальным клиентам банка, оптимизация стоимости услуг для физических лиц	кредитный, валютный, процентный
Управление инвестиционным бизнесом	Эмиссия собственных ценных бумаг, организация покупки и продажи ценных бумаг по поручению клиентов, осуществление операций на рынке ценных бумаг от своего имени, андеррайтинг, инвестирования в уставные фонды и ценные бумаги юридических лиц, доверительное управление средствами и ценными бумагами по договорам с юридическими и физическими лицами	фондовый

2. **Процедурный** этап системы управления финансовыми рисками банка включает в себя разработку процедур установления лимитов; концепцию минимизации финансовых

рисков; процедур пересмотра основных параметров лимитной политики банка; процедур страхование, хеджирование и т.д.

3. **Интеграционный** этап включает в себя анализ требований к количеству и качеству информации, поступающей в автоматизированную систему управления финансовыми рисками; разработку рекомендаций по внедрению механизма управления финансовыми рисками в корпоративную систему банка; разработку поэтапного плана внедрения системы управления финансовыми рисками.

Рассмотрим основные инструменты управления финансовыми рисками банка:

1. Страхование (банкашуранс) - один из элементов передачи финансовых рисков банка. В процессе использования данного инструмента следует помнить, что, во-первых, не все финансовые риски подлежат страхованию, а во-вторых, чем больше объем риска переводится на страховую компанию, тем выше расходы на оплату соответствующего страхового полиса. Поэтому одна из основных проблем реализации банкашуранса заключается в том, чтобы определить, какие риски имеет смысл оставлять в банке, осуществляя дополнительные расходы для их уменьшения, а какие переложить на страховщика, делая дополнительные расходы для оплаты ВВВ-полиса.

2. Хеджирование – уменьшение финансовых рисков банка с помощью производных инструментов финансового рынка: фьючерсов, форвардов, свопов и опционов (преимущества и недостатки производных инструментов указаны в таблице 4).

3. Диверсификация – это инструмент снижения финансовых рисков с помощью распределения ресурсов банка в различные активы или виды деятельности (например, кредитование корпоративных клиентов, относящихся к различным секторам экономики).

Таблица 4

Преимущества и недостатки производных инструментов хеджирования финансовых рисков

Производный инструмент	Преимущества	Недостатки
Форвард	Индивидуальный характер заключения сделки; отсутствие комиссионных; не требует ежедневной переоценки по текущему курсу или ставкам	Низкая ликвидность инструмента; сложность поиска контрагента
Фьючерс	Высокая ликвидность инструмента; обеспечение своевременности и полноты платежей со стороны биржи	Стандартные условия соглашения; ограниченная гибкость в отношении сроков и других условий контракта

Опцион	Возможность выбора в принятии решения об исполнении опциона; ограничения риска покупателя величиной опционной премии	Высокая стоимость; стандартные условия биржевых опционов
Своп процентной ставки и валютный своп	Низкая стоимость; развитый рынок свопов	Высокий риск невыполнения контрагентом своих обязательств

4. Лимиты - это инструмент снижения финансовых рисков банка с помощью ограничения величин открытых позиций, находящихся под риском (примеры лимитов указаны в таблице 5)

Таблица 5

Лимиты на финансовые риски банка

Финансовый риск	Лимиты
Кредитный	Лимиты на отдельных контрагентов
	Лимиты географической концентрации
	Лимиты отраслевой концентрации
Ликвидности	Лимиты на кумулятивные GAP-разрывы
Фондовый	Лимиты на изменение стоимости инвестиционного портфеля банка
Процентный	Лимит на общую чувствительность к колебаниям процентных ставок
	Лимиты на процентные GAP-разрывы
Валютный	Лимиты на открытые валютные позиции по каждой валюте
	Лимит на общую открытую валютную позицию банка

5. Секьюритизация активов – это инструмент трансформации портфельного кредитного риска банка в финансовые инструменты фондового рынка. В процессе секьюритизации банк полностью или частично «продает» портфель кредитов, списывая его со своего баланса до наступления срока его погашения, и передает право получения основного долга и процентов по нему новому кредитору, причем не обязательно банку.

6. Формирование резервов заключается в аккумуляции части ресурсов банка, которые в дальнейшем направляются на «погашение» невозвращенных активов. Основной проблемой при формировании резервов является оценка потенциальных последствий риска.

Выводы. Современные кризисные явления поднимают проблему формирования качественно новых методологических основ банковского менеджмента. Это закономерно сопровождается актуализацией вопроса повышения эффективности управления

финансовыми рисками кредитного учреждения. Разнообразие финансовых рисков, методов их оценки и управления свидетельствует о необходимости постоянной модернизации системы риск-менеджмента банка.

Список литературы

1. Грюнинг Х. Ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнинг, С. Брайонович-Братанович. – М. : Весь Мир, 2004. – 150 с.
2. Зотов В. А. Банковские риски на практике / В. А. Зотов. – Бишкек : 2000. – 128 с.
3. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку : навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с.
4. Осипенко Т. В. О системе рисков банковской деятельности / Т. В. Осипенко // Деньги и кредит. – 2000. – № 4. – С. 28–30.
5. Потійко Ю. Теорія та практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник НБУ. – 2004. – № 4. – С. 58–60.
6. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / за заг. ред. Л. О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.
7. Фінансові ризики банків: теорія та практика управління в умовах кризи: монографія / В. В. Бобиль; Дніпропетр. нац. ун-т залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Дніпропетровськ, 2016. – 300 с.

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ

СЕКЦИЯ №12.

PR И РЕКЛАМА

**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**

РЕАЛИЗАЦИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В МАШИНОСТРОЕНИИ РОССИИ

Ивашина С.А.

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Машиностроение – одна из самых емких отраслей российской промышленности. Она включает в себя производство всевозможных машин, оборудования и приборов. Современное машиностроение состоит из более чем 200 подотраслей и производств (рис 1.1). В Российской Федерации в сфере машиностроения работает более 3,5 млн. человек.



Рисунок 1.1 – Структура продукции машиностроительного комплекса России на 2015г.

В РФ объем выпуска продукции машиностроительных предприятий в 2015 году составил 5,22 трлн. рублей, это на 9,05% меньше чем в 2014 году. Отрицательная тенденция увеличилась с 2014г., продемонстрировав низший результат за 4 года.

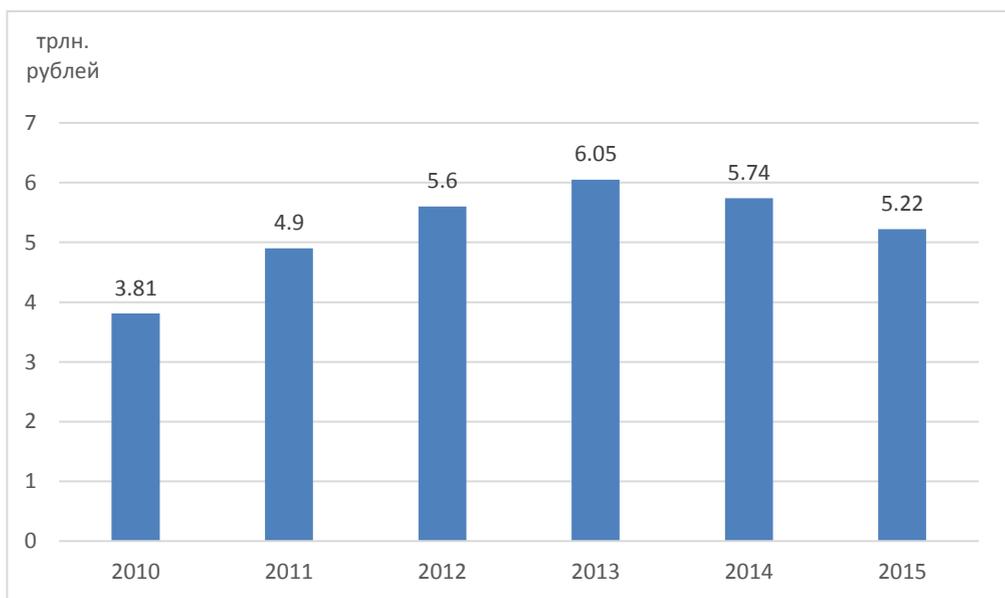


Рисунок 1.2 – Объем выпуска предприятий машиностроения РФ, трлн. руб.

Причиной такого снижения стал спад потребительского и инвестиционного спроса в 2014-2015гг. Отрицательное влияние оказали повышение стоимости кредитных ресурсов и рост цен на материалы (что связано с введенными санкциями и повышением курса рубля). Кроме этого негативное влияние на машиностроение оказало вступление России в ВТО, особенно производители сельскохозяйственной техники.

Отраслевая структура российского машиностроения состоит из трех основных отраслей (рис. 1.3):

- Производство машин и оборудования;
- Производство электрооборудования;
- Производство транспортных средств.



Рисунок 1.3 – Доля трех основных отраслей в объеме производства в машиностроении

Положительная динамика по итогам 2015 года зафиксирована только в трех машиностроительных подотраслях - в производстве станков, изделий медицинской техники и средств измерений, а также судов, летательных аппаратов и прочих транспортных средств (это связано с приоритетом государственных программ). Наилучшую динамику в станкостроении в 2015 году продемонстрировало производство кузнечно-прессовых машин. Объем их выпуска за год вырос более чем на 27% и достиг максимального за десятилетие уровня - 3140 единиц (данные Росстата). Этот рост связан прежде всего с отсутствием доступа к зарубежным технологиям начиная с 2014г.

В подотрасли «Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов» произошло снижение объемов производства примерно на 28% (до 1.21 млн. шт.). В 2015г. в России было продано 1,6 млн. легковых автомобилей, что на 35,7% меньше чем в 2014г. Отрицательная динамика в производстве легковых автомобилей наблюдалась и в 2013г. на 2,7% (до 2,18 млн. шт.). В 2016г. Ассоциация европейского бизнеса прогнозирует снижение проданных автомобилей на 4,4% (до 1,53 млн. шт.). Снижение в 2013г. обусловлено увеличением добавленной стоимости выпускаемой продукции в подотрасли. Спад в 2014-2015гг. объясняется продолжающимся падением российского автомобильного рынка, а также ростом цен на материалы и комплектующие. Выручка предприятий этой подотрасли снизилась на 8%. Все это заставило предприятия сокращать производственные мощности, некоторые предприятия были вынуждены несколько раз останавливать производство и работать в сокращенном режиме в 2015г.

В 2014г. было отмечено сильное снижение объемов производства сельскохозяйственной и строительной техники:

- Тракторов для сельского и лесного хозяйства – 11,9%;
- Зерноуборочных комбайнов – 1,8%;
- Силосоуборочных комбайнов – 44,9%;
- Бульдозеров – 41,8%;
- Гусеничных тракторов – 56,5%.

Причинами такого ухудшения стали снижение инвестиционного спроса в стране, удорожание материалов и комплектующих, в следствии санкций 2014г., а также процесс вступления РФ в ВТО (импортная пошлина на комбайны была снижена с 15% до 5%).

Однако, благодаря государственной поддержки в 2015г. (было выделено 2 млрд. рублей субсидий, заключено договоров купли-продажи на 6900 единиц – госзакупки тракторов, зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов и т.д.) картина в данной подотрасли изменилась. Объем производства увеличился на 20%. Выпуск тракторов увеличился в 1,5 раза, зерноуборочных комбайнов – 22%.

В производстве бытовой техники спад в 2015 году составил 2,8%:

- Холодильники (снижение на 15,8%);
- Стиральные машины (снижение на 10,2%);
- Телевизоры (снижение на 46,4%).

Это связано с насыщением рынка в 2014 году, когда наблюдался ажиотажный спрос на технику из-за первой волны девальвации рубля.

Небольшой рост был отмечен в 2014-2015г. в производстве оборудования для пищевой промышленности, точнее, для переработки мяса – сказалось действие эмбарго на ввоз некоторых видов продовольствия из стран ЕС.

Особо острую проблему можно выделить в сфере производства оборудования для энергетического комплекса. Нефтегазовая отрасль является основной для российской экономики, именно она в первую очередь пострадала от санкций, т.к. без участия иностранных предприятий не может успешно разрабатывать месторождения. Проблемы в этой области непосредственно коснулись производства оборудования для разработок, так на импортное оборудование в добыче нефти и газа приходится до 24% (на шельфе – почти 100%), в нефтегазопереработке и нефтехимии – до 35% (при производстве сжиженного природного газа – около 100%), в добыче угля – от 31 до 100%; в электроэнергетике импортируется до 45% газовых турбин, более 50% трансформаторов и до 30% гидротурбин.

Следовательно, отечественные производители имеют огромный потенциал в замещении импортных оборудования российскими аналогами, при сильной поддержке государства (одно из приоритетных направлений программ импортозамещения). При этом перед ними стоит задача диверсифицировать импорт и локализовать производство оборудования. Производство газовых турбин увеличилось в 2015 году в 2,1 раза, газогенераторов — на 43%. Однако, в январе-апреле 2016 года производство нефтеперерабатывающего оборудования упало более чем в 4 раза. Причиной этому стало резкое падение спроса со стороны нефтеперерабатывающих предприятий. Эксперты объясняют данную тенденцию технологической неподготовленностью предприятий и производимой ими продукцией. В настоящее время происходит закупка российского оборудования для переоснащения старых месторождений, где идет замена советского оборудования. Для новых месторождений необходимы более развитые зарубежные технологии, доступ к которым прекратился в 2014г., инвестирование отечественных предприятий пока для собственников не привлекательно.

Согласно разработанной Минпромторгом стратегии локализации производства оборудования для шельфовых месторождений, к 2020 г. локализация судового оборудования составит 70% от себестоимости (сейчас – примерно 50%, например, все двигатели – иностранные). Нефтегазовое машиностроение, по данным Минпромторга, на 80% зависит от поставок импортного оборудования, производимого в основном в США и Европе. Это насосно- компрессорные комплексы, оборудование для геолого- и сейсморазведки, программно-аппаратные системы автоматизации, оборудование и технологии для морского бурения. В то же время, доля отечественного оборудования и сырья в поставках составляет от 75% (при добыче трудноизвлекаемых запасов углеводородов) до 100%. Компания планирует за три-четыре года полностью заместить иностранное нефтегазовое оборудование.

Однако, многие эксперты не поддерживают позитивные прогнозы правительства. При отсутствии в России современных технологий, необходимости наращивать мощности в машиностроении, а также плачевном состоянии станкостроения, наличии проблемы квалифицированных инженерных и производственных кадров задача заместить высокотехнологичное оборудование в заявленных объемах и в такие короткие сроки кажется маловыполнимым.

Список литературы

1. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы / монография / С.Д. Бодрунов. – СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2015. – 171 с
2. [Федеральная служба государственной статистики](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/)
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/
3. Экономика России, цифры и факты [электронный ресурс] // <http://utmagazine.ru/posts/10563-ekonomika-rossii-cifry-i-fakty-chast-10-mashinostroenie>

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАВНОВЕСИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Петров П.Ю.

к.т.н., доц., Ярославский филиал МИИТ, г. Ярославль

В современном мире рынок труда является одним из важных видов рынка, который получил значительный импульс развития и, как следствие, институциональное структурирование в связи с бурным развитием капитализма. Найм работников был известен и в докапиталистическую эпоху. Например, в известной повести А.С. Пушкина читаем: «Кирила Петрович выписал из Москвы для своего маленького Саши француза-учителя, который и прибыл в Покровское во время происшествий, нами теперь описываемых» [4, с.160].

Известно множество определений термина «рынок труда». Например, в диссертации [1] приведено шестнадцать его определений отечественных авторов, в которых чаще всего рынок труда трактуется как система взаимоотношений работников и работодателей по поводу купли-продажи рабочей силы. Сам автор предлагает следующее определение: «рынок труда упрощенно можно представить как сферу обмена услуг труда на вакантные рабочие места. В экономической теории давно устоялось положение о том, что механизм действия любого вида рынка основан на конкуренции, колебаниях спроса и предложения и регулирующей роли меняющихся цен. На рынке труда такого рода регулятором выступает заработная плата как цена услуг труда» [1, с.42].

Взаимодействие на любом рынке определяется содержанием интереса покупателя (со стороны спроса) и возможностями продавца (со стороны предложения). Современный рынок труда имеет определенную структуру, которая создается входящими в него функциональными рынками: рабочих мест, рабочей силы, образовательных услуг и посреднических услуг (рис. 1). Последние две составляющих рынка труда являются частью рынка товаров и услуг, поэтому и на рисунке обозначены другой рамкой.

Под рабочей силой будем понимать способность человека к регулярной профессиональной деятельности (труду), выполнению определенного объема работы, качество которой определяется соответствующими профессиональными нормами и стандартами и (или) трудовым договором.

Отметим, что сегодня термин «рабочая сила» заменяется термином «компетенции». Причины такой замены следует искать в желании пользователей этого термина дистанцироваться от терминов «работа», «раб» и «рабочий», а также в применении «мнимой учености» и «деловой важности», сущность которых заключается в применении новых слов вместо генерирования новых знаний.

В западной экономической литературе под рабочей силой (*labor force*) понимают общее число лиц в возрасте от 16 лет и старше, работающих или безработных, за исключением содержащихся в

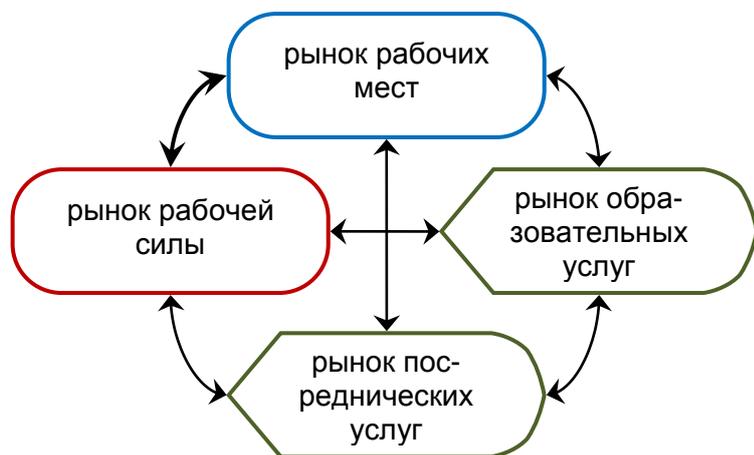


Рисунок 1. Институциональная структура рынка труда

психиатрических больницах и исправительных учреждениях. В данной трактовке понятие «рабочая сила» соответствует понятию «экономически активное население», или функционирующая рабочая сила, состоящая из занятых и безработных [3].

Таким образом, носителя рабочей силы, принимающего участие в рыночных отношениях, будем называть продавцом рабочей силы, совокупность людей обладающих, одинаковыми в минимальной достаточности профессиональными способностями - продавцами рабочей силы, а генеральную совокупность таких продавцов – экономически активным населением.

Рабочее место – это целостная, завершенная совокупность средств производства, которая обеспечивает выполнение определенного объема работ по производству товаров (услуг) при задействовании соответствующей рабочей силы. Количество и структура

рабочих мест определяется применяемой конкретным покупателем рабочей силы технологическим процессом.

И рабочие места, и рабочая сила сами по себе ценности не представляют, они имеют смысл и наполняются содержанием когда при их сочетании возникает труд. Рабочее место является частью организованного во времени пространства при реализации такой последовательности его создания: *технология* → *технологический процесс* → *рабочее место*. А качество рабочей силы определяется, прежде всего, наличием профессиональных знаний – информации, пригодной для использования на рабочем месте. Поэтому, в определенном смысле, можно утверждать, что труд – это процесс мерной трансформации информации и материи, а рынок труда – это система обеспечения этой трансформации.

Как известно, спрос определяется величиной финансовых возможностей, а предложение – фактической способностью предложения предоставить определенное количество товаров (услуг) на рынок.

В отношении рынка труда спрос определяется объемом денежных средств, которые готовы и могут выделить все покупатели на приобретение всего объема необходимой рабочей силы. Предложение определяется количеством продавцов рабочей силы, которые готовы и могут предложить свою рабочую силу для обмена за плату. Точка равновесия на рынке труда определяется следующими параметрами: Q_E – количество единиц рабочей силы; P_E – цена рабочей силы. Известно, что реальное состояние рыночного баланса может не соответствовать точке рыночного равновесия. Поскольку, на рынке труда, помимо прочих обменов, происходит обмен рабочей силы на рабочие места, то справедливо утверждение: дефицит рабочих мест равен избытку рабочей силы, и наоборот - избыток рабочих мест равен дефициту рабочей силы.

В качестве единиц рабочей силы может рассматриваться либо количество единиц времени, необходимых покупателю для её использования («заполнения» рабочих мест), либо количество продавцов рабочей силы, вступивших в рыночные отношения с её покупателями.

Для лучшего понимания представим, как основные термины рынка труда определяются с другой – правовой точки зрения, точнее говоря, в нормах трудового права (таблица 1), представленного в Трудовом кодексе Российской Федерации (далее – ТК РФ). В четвертой колонке таблицы 1 указан источник, а именно - статья ТК РФ, в которой содержится определение соответствующего правового термина.

Тождественные термины экономики и права

№	Экономические термины	Правовые термины	Источник
1.	Отношения на рынке труда	Трудовые отношения	ч. 1 ст. 15 ТКРФ
2.	Продавец рабочей силы	Работник	ч. 2 ст. 20 ТКРФ
3.	Покупатель рабочей силы	Работодатель	ч. 4 ст. 20 ТКРФ
4.	Рабочее место	Рабочее место	ч. 6 ст. 209 ТКРФ
5.	Цена рабочей силы	Заработная плата	ч. 1 ст. 129 ТКРФ

Следует указать на различное понимание рабочего места, которое в экономике рассматривается как организационно выделенная часть материально-технического обеспечения общественного производства при осуществлении определенной технологии, тогда как в трудовом праве рабочее место определяется как часть пространства, находящаяся в зоне ответственности работодателя.

Также укажем на некорректность правовой формулировки термина заработная плата, которая в частности определяется следующим образом: «Заработная плата (оплата труда работника) – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы...». Оплата труда – это процесс начисления заработной платы, в соответствии с определенными правилами (методикой или, как указывается в экономической теории, системой), заработная плата – это результат этого процесса. Судя по формулировке, законодатель дает определение заработной плате, а не оплате труда, хотя и отождествляет эти термины. Важно также отметить, что некорректно использовать термин «вознаграждение» как базовое понятие, поскольку вознаграждение – это не всегда оговоренная форма единоразового стимулирования за некий поступок. Например, за участие в тушении пожара вознаграждение – путевка в санаторий. А *заработная плата* – это личный доход работника, который обязан выплатить работодатель.

В дальнейшем в статье будут использованы экономические термины.

Необходимость количественного определения значений параметров рыночного равновесия на рынке труда на основе решения систем функциональных зависимостей спроса и предложения на рынке труда определяет актуальность работы.

Целью статьи является аналитическое моделирование экономических взаимоотношений на рынке труда для определения состояния рыночного равновесия.

Для наиболее полного описания состояния рынка труда желательно систему взаимоотношений на рынке рассмотреть с позиции каждой его отдельной составляющей.

Однако, ограничиваясь объемом публикации, далее описано равновесие с позиции рынка рабочих мест.

При формировании представленной далее модели рыночного равновесия был принят ряд допущений, в частности что спрос и предложение характеризуются двумя параметрами (количество и цена), взаимосвязь между которыми может быть функционально описана. Кроме того, принимаем, что рынок труда – система, стремящаяся к равновесию, т.е. при заданных значениях параметров рынка труда может быть получено единственное значение показателей точки равновесия.

Справедливости ради отметим, что существует и другое понимание равновесного состояния рынка труда: «Товарные рынки, как правило, находятся в динамических состояниях, стремящихся к равновесию. Напротив, на рынках труда неравновесие – норма, а совпадение спроса и предложения приходится рассматривать как редкое, непродолжительное и неустойчивое состояние» [5, с.95]. Как же тогда пояснить, что средняя заработная плата для многих профессий может годами оставаться неизменной?

Спрос на рынке труда со стороны покупателя рабочей силы.

Спрос на рабочую силу определяется объемом работы, который необходимо выполнить для обеспечения экономической, а возможно социальной и политической устойчивости её покупателя. Посредством применения методологии нормирования труда несложно определить количество продавцов рабочей силы, в которых нуждается ее покупатель.

Спрос на рынке труда (со стороны покупателя) – это фонд заработной платы, который покупатель готов и может оплатить для приобретения рабочей силы с целью укомплектования определенного количества рабочих мест.

Создавая рабочие места, их владелец знает (предполагает) об их комплектации соответствующей рабочей силой. Зависимость между затратами на эту комплектацию и количество рабочих мест описывается линейно. Поэтому кривая спроса задается как отрезок (рис. 2):

$$P(Q) = P_{рм}. \quad (1)$$

Массив всех рабочих мест на определенном рынке ($Q_{рм}^{max}$) может состоять из двух подмножеств: занятые места ($Q_{рм}^3$) и вакантные места ($Q_{рм}^B$).

Отметим, что спрос на рабочую силу формируется не по бюджетной модели (как формируется спрос на товары и услуги), а по пропорциональной модели.

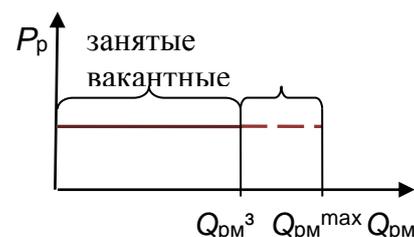


Рисунок 2. Линия спроса на рынке рабочих мест

Рассмотрим пример, когда «к первому маю в Старгороде собираются открыть две трамвайные линии: Вокзальную и Привозную» [2, с. 95]. Представим себе, что на первой линии будет работать 2 трамвая, а на второй - 4. Если предположить, что коэффициент сменности равен двум, то для нормальной работы трамвайного парка нужно 12 водителей трамвая. Но в Старгороде есть только три человека, которые могут водить трамваи. Допустим также, что для этой должности установлен оклад в 100 д.е., т.е. фонд оплаты труда составляет 1200 д.е. Означает ли, что этим трем водителям будет начислена оплата в размере 400 д.е. каждому? Конечно, нет. Именно поэтому кривая спроса и задается как отрезок, ограниченный максимальным количеством создаваемых однотипных рабочих мест, которые необходимо укомплектовать (Q_{pm}^{max}). Несформировавшийся рынок труда и определил, что в Старгороде (г. Старобельск Луганской области) трамвайного транспорта не было и нет, но памятник «великому машинатору» там стоит.

Представленный на рисунке 2 отрезок в действительности отражает среднеинтегральные затраты на рабочую силу – среднюю стоимость единицы рабочей силы. Реальные затраты могут быть больше или меньше этой величины.

Предложение на рынке труда со стороны продавца рабочей силы.

Рассмотрим теперь, какими способами может удовлетворяться указанный спрос.

Источниками удовлетворения спроса могут быть:

- 1) локальная часть отрасли;
- 2) другие отрасли;
- 3) другие территории.

Соответственно, могут возникать такие виды трудовой миграции (способы изменения объема предложения рабочей силы): локальная отраслевая, межтерриториальная и межотраслевая.

Локальная отраслевая миграция определяется общим количеством людей, являющихся носителями определенной рабочей силы, и их распределением по получаемому доходу. В современном обществе распределение дохода описывается простой закономерностью: чем выше личный доход, тем меньше людей его получают (рис. 3). Фактически это распределение и определяет кривую предложения на локально-отраслевом рынке рабочей силы. Можно предположить, что эта кривая описывается степенной функцией:

$$P_{pc}^n = \mu^n + bQ_{pc}^C, \quad (2)$$

где P_{pc}^l – цена рабочей силы на локальном рынке, Q_{pc}^l – объем предложения рабочей силы, μ^l – минимальная цена предложения рабочей силы на локальном рынке; b и c – коэффициенты локального рынка рабочей силы ($\mu^l > 0, b > 0, c \geq 1$).

Значение показателя μ^l означает P_{pc}^l при отсутствии рабочих мест ($Q_{pc}^l = 0$). Коэффициент b является показателем линейного роста доходов, а c – показателем неравенства распределения дохода. Для определения трех неизвестных коэффициентов, необходимо знать как минимум три значения P_{pc}^l и Q_{pc}^l .

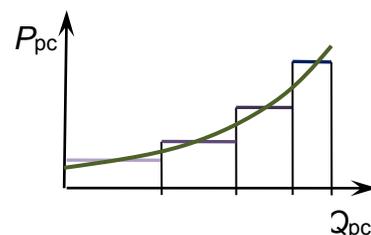


Рисунок 3. Распределение дохода, кривая предложения

Межотраслевую миграцию можно рассматривать как в отношении представителей рабочей силы, рассматриваемой для локальной отраслевой миграции, так и представителей родственных видов рабочей силы. Можно предположить, что зависимость цены рабочей силы от ее количества также описывается степенной функцией:

$$P_{pc}^o = \mu^o + eQ_{pc}^f, \quad (3)$$

где μ^o – минимальная цена предложения рабочей силы на межотраслевом рынке; e и f – коэффициенты межотраслевого рынка рабочей силы ($\mu^o > 0, e > 0, f \geq 1$).

Для территориальной миграции (в том числе маятниковой) можно использовать подход, примененный для описания закона предложения товаров (услуг):

$$P_{pc}^m = \mu^m + \lambda\sqrt{Q_{pc}} \quad (4)$$

где μ^m – минимальная цена предложения рабочей силы на территориальном рынке; λ – коэффициенты территориального рынка рабочей силы ($\mu^m > 0, \lambda > 0$).

Коэффициент λ является постоянной рынка рабочей силы, который характеризует плотность распределения носителей (продавцов) определенной рабочей силы по определенной территории.

Таким образом, обобщенная модель предложения на рынке труда со стороны продавцов рабочей силы описывается уравнением, которое является суммой уравнений (2) : (4) и может иметь различный вид (см. рис. 4). Эти уравнения имеют общий вид: степенная функция смещенная на величину минимальной цены предложения рабочей

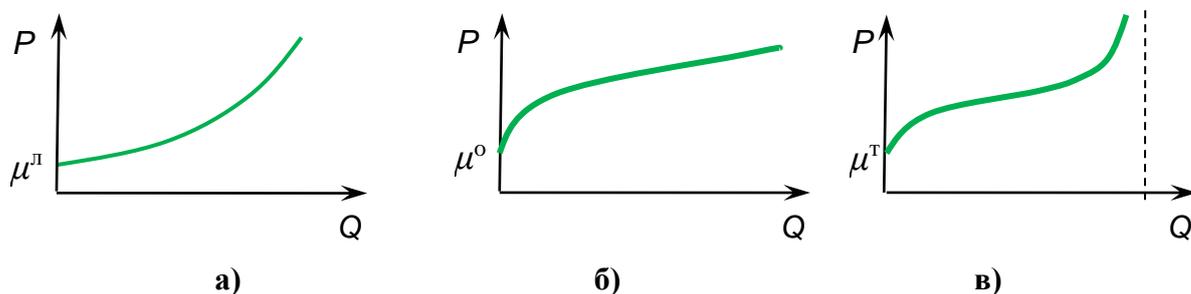


Рисунок 4. Кривые предложения рабочей силы: а) для локального и (или) межотраслевого рынка труда; б) для территориального рынка; в) для территориального рынка с предельностью по предложению

силы на соответствующем рынке. Даже зная вид зависимости того или иного вида предложения на рынке рабочей силы, не просто определить значения коэффициентов этих уравнений. Это делает актуальным разработку методики установления количественных значений коэффициентов базовых уравнений, описывающих закономерности изменения спроса и предложения на рынке труда.

Существует соблазн считать, что все три значения минимальной цены предложения рабочей силы равны друг другу и равны минимальному размеру оплаты труда. Однако, эти значения могут существенно отличаться друг от друга и от установленного нормативного значения минимального размера оплаты труда. Этот размер нормативно определяется для каждого субъекта Российской Федерации, тогда как величина μ^1 , μ^0 или μ^T по сути означает минимальный размера оплаты труда для каждого вида рабочей силы, т.е. ту величину цены рабочей силы, которую её продавцы считают минимально приемлемой.

Кроме того, можно предположить, что представленные модели предложения рабочей силы являются частными случаями решения системы дифференциальных уравнений, описывающих равновесие на рынке труда в динамике, т.е. приращении по времени.

Соотношение спроса и предложения на рынке труда.

Расчет показателей рыночного равновесия определяется принятой моделью спроса на рабочую силу и предложения рабочей силу. Так, предположив, что единственным источником рабочей силы является локальный рынок труда, достаточно приравнять уравнения (1) и (3). Пересечение кривых спроса и предложения рабочей силы указывает на точку равновесия (см. рис. 5), а значения параметров этого равновесия (Q_E и P_E) можно рассчитать в результате совместного решения этих уравнений.

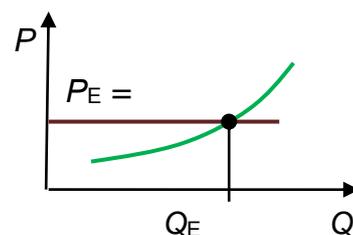


Рисунок 5. Спрос и предложение на рынке труда

В завершении укажем на ограничения модели, которые заключаются в анализе исключительно содержания экономических отношений. Учитывая сложность определения на практике представленных здесь коэффициентов, описываемые модели могут быть применены, прежде всего, в учебном процессе для пояснения учащимся сущности процессов, происходящих на рынке труда. Далее рассмотрено несколько примеров, на основе которых можно сформировать задачи учебного практикума.

Также отметим, что представленное в этой публикации моделирование равновесия на рынке труда, присуще существующей системе социально-экономических отношений.

При смене цивилизационного подхода к использованию на практике нравственного, творческого и физического потенциала человека, станет актуальной разработка новых моделей процессов, протекающих на рынке труда.

Пример №1

На некотором локальном рынке труда специалистов, занимающихся различными видами наплавочных работ (например, индукционно-металлургической наплавкой деталей транспортных средств) предложение рабочей силы описывается уравнением: $P_{pc}^n = 230 + 0,2 Q^{1,6}$.

Определить избыток / дефицит рабочей силы, если цена спроса на рабочую силу составляет 320 д.е. при необходимости комплектации 52 рабочих мест.

Для приведенных значений показателей конкретного рынка труда, не сложно рассчитать, что $Q_E = 43$, т.е. девять рабочих мест (52 - 43) будут испытывать дефицит в рабочей силе.

Пример №2

В некотором населенном пункте имеется 100 человек, которые имеют образование электросварщика и готовы приступить к работе электросварщика, из них:

- 60 работников работают сварщиками и считают для себя средним приемлемым доходом от своего труда 50 д.е.;
- 30 работников работают бригадирами и мастерами с ожиданием оклада 60 д.е.;
- 10 работников работают начальниками участков и цехов с ожиданием оклада 80 д.е.

Рассмотреть только рынок труда данного населенного пункта и только для данных профессий определить показатели рыночного равновесия на рынке и его состояние. Если известно, что одно из предприятий города создало восемь дополнительных рабочих мест для ремонта деталей и узлов железнодорожного подвижного состава. Теперь в городе средняя цена рабочей силы теперь составляет 55 д.е.

Для расчёта коэффициентов уравнения (2) примем, что описанные значения ожидаемого дохода соответствуют середине каждой выборки, тогда по трем расчётным точкам (30, 50; 75, 60; 95, 80) рассчитаем коэффициенты уравнения (2) и получим следующее уравнение:

$$P_{pc}^n = 49,85 + 3,35 \cdot 10^{-8} Q_{pc}^{4,61} . \quad (5)$$

Теперь, приравняв уравнение (5) к 55 д.е. ($P_E = P_{pm}$) получим, что $Q_E = 64$ (округляя в большую сторону) единицы рабочей силы (работников). То есть вакансии сварщиков

должны быть укомплектованы как работниками, которые работают сварщиками, так и четырьмя работниками, которые работают в должности бригадира.

Отметим, что минимальный размер оплаты труда на рынке рабочей силы составляет 49,85 д.е., т.е. при более низких предложениях цены рабочей силы со стороны спроса, будет невозможно укомплектовать даже одно рабочее место.

Пример №3

На некотором локальном рынке труда преподавателей учреждений специального профессионального образования требуется 287 единиц рабочей силы при предложении 88 д.е. за одну единицу со стороны спроса. При таком предложении, локальный рынок обеспечивает 240 единиц рабочей силы, т.е. на этом рынке наблюдается дефицит рабочей силы.

Определить, можно ли устранить указанный дефицит за счет территориального рынка труда, если он характеризуется следующими значениями коэффициентов предложения рабочей силы: $\mu^T = 69$, $\lambda = 2,2$.

Из уравнения (4) легко вывести обратную зависимость Q_{pc} от P_{pc}^T . Подставив известные значения показателей по данному условию получим:

$$Q_{pc} = [(88 - 69) / 2,2]^2 = 8,6^2 = 75.$$

Таким образом, территориальный рынок рабочей силы с запасом удовлетворит имеющийся дефицит в 47 единиц рабочей силы ($75 > 47$).

Выводы.

1. Институционально рынок труда состоит из рынка рабочей силы, рабочих мест, а также рынка посреднических и образовательных услуг, которые являются частями рынка товаров и услуг.

2. Существует несовпадение базовых терминов рынка труда в экономике и праве, что делает актуальным необходимость оперативного внесения изменений в терминологический аппарат действующего трудового законодательства.

3. Предполагая, что объем издержек на приобретение рабочей силы не зависит от количества рабочих мест, предложено считать что зависимость цены спроса на рабочую силу носит линейный характер.

4. В структуре предложения рабочей силы можно выделить три составляющих видов предложения по источнику рабочей силы: локальный отраслевой рынок, межотраслевой и территориальный. Для каждого вида предложения обоснованы модели закономерности цены предложения рабочей силы от ее объема.

5. Определение параметров рыночного равновесия зависит от принятой модели спроса предложения рабочей силы.

Список литературы

1. Здоровцова Л.В. Регулирование рынка труда монопрофильной территории. Дис. на соиск. уч. степ. канд. эк. наук / Л.В. Здоровцова. – Воронеж: ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный университет», 2014. – 216 с.
2. Ильф И. Двенадцать стульев. Золотой теленок. / И. Ильф, Е. Петров – Предисл. К. Симонова. – М.: Правда, 1987 – 672 с.: ил. – (Библиотека советского романа).
3. Крощенко М.М. Теоретико-методологические основы исследования трудового потенциала. / М.М. Крощенко, М.А. Шестаков. (Электронный ресурс) // Вестник НИИ труда и социального страхования: электронный журнал, 2010. №1. – URL: <http://niitruda.ru/analytics/materials/6v.doc>
4. Пушкин А.С. Дубровский: повести / А.С. Пушкин. – М.: Эксмо, 2015. – 256 с. – (Классика в школе).
5. Старкова Е.Ю. Спрос на труд и равновесие на рынке труда // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – Выпуск № 5-3. – С. 94-98.

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИИ: ДОСТИГНУТЫЙ УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ*

Горлов А.В.

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г. Москва

За время экономического подъема (с 2000 г.) темп роста активности в секторе малого предпринимательства России до сих пор не приблизился к уровню развитых европейских стран. По состоянию на 2015 г. доля работников малых предприятий в общей занятости населения составляет 9%; доля малых фирм в количестве зарегистрированных юридических лиц – 54%; доля продукции малых предприятий в ВВП – 21% [1]. В свою

* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 16-32-01004.

очередь, аналогичные показатели в ряде европейских государств (Великобритания, Германия, Испания, Италия и Франция) составляют в среднем 67%, 99% и 65% [2].

Невысокий общероссийский уровень развития малого бизнеса по своей сути отражает положение дел и в субъектах РФ (регионах). По основному индикатору эффективности малых фирм (объем продукции (работ, услуг)) лидируют г. Москва и г. Санкт-Петербург, Московская, Нижегородская, Свердловская, Тюменская и Новосибирская области, Республики Башкортостан и Татарстан. Большинство же остальных регионов обделено благоприятным деловым климатом, что сказывается на их существенной диспропорции по уровню развития малого бизнеса, сложившейся в настоящее время.

Дифференциация регионов по развитости малого предпринимательства на территории России обуславливает выполнение оценки уровня, достигнутого данным сектором в настоящее время и выявление характеристик, которые позволят отстающим регионам рассчитывать на усиление мер государственной поддержки и рост предпринимательской активности населения.

С этой целью, автором, посредством использования методов многомерного статистического анализа, было выполнено исследование, включающее в себя следующие процедуры:

– в качестве переменных, отражающих уровень развития малого бизнеса, были выбраны показатели: X_1 – доля малых предприятий в общем количестве юридических лиц, %; X_2 – количество малых предприятий в среднем на 1000 чел. населения, ед.; X_3 – объем продукции в среднем на одно малое предприятие, тыс. руб.; X_4 – доля средней численности работников малых предприятий в общей численности занятых, %; X_5 – численность работников малых предприятий в среднем на 1000 чел. населения, чел.; X_6 – численность работников в среднем на одно малое предприятие, чел.; X_7 – доля инвестиций в основной капитал малых предприятий в общем объеме капиталовложений, %; X_8 – объем инвестиций в основной капитал в среднем на одно малое предприятие, тыс. руб.; X_9 – объем инвестиций в основной капитал в среднем на одного работника малого предприятия, тыс. руб.; X_{10} – доля объема выпуска продукции малых предприятий в ВРП, %; X_{11} – объем выпуска продукции в среднем на 1000 чел. населения, тыс. руб. / чел.; X_{12} – объем выпуска продукции в среднем на одного работника малого предприятия, тыс. руб. / чел.

– применение корреляционного анализа для выявления взаимосвязей между набором рассматриваемых показателей;

– реализация факторного анализа для определения факторных нагрузок на показатели;

– выполнение с помощью кластерного анализа кластеризации регионов с выделением их в однородных по уровню развития малого бизнеса группы, определение специфических черт и особенностей полученных кластеров.

Исходными статистическими данными послужили основные показатели сплошного наблюдения за деятельностью малых предприятий и микропредприятий по 82 субъектам РФ за 2015 г., опубликованные в официальных источниках Росстата [1]. Подготовка информационной базы и обработка статистических сведений осуществлялась в среде Microsoft Excel; вычислительные операции выполнялись с помощью системы STATISTICA 10.

Для установления факта наличия (отсутствия) взаимосвязей между переменными и проверки статистических данных на мультиколлинеарность применялся корреляционный анализ. Полученные величины коэффициентов корреляции свидетельствуют о наличии между показателями положительных и отрицательных взаимосвязей с различной степенью тесноты (см. табл. 1).

Таблица 1

Матрица корреляционных взаимосвязей между показателями

X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}
1,000											
0,279	1,000										
-0,586	-0,146	1,000									
-0,029	0,708	0,137	1,000								
-0,040	0,751	0,196	0,982	1,000							
-0,568	-0,315	0,626	0,342	0,311	1,000						
0,211	-0,009	-0,072	0,209	0,158	0,169	1,000					
-0,115	-0,336	0,306	-0,079	-0,107	0,420	0,666	1,000				
0,058	-0,291	0,076	-0,221	-0,239	0,072	0,636	0,888	1,000			
0,126	0,311	0,098	0,494	0,468	0,162	0,620	0,192	0,147	1,000		

- 0,130	0,685	0,476	0,694	0,781	0,096	- 0,066	- 0,155	- 0,207	0,308	1,000	
- 0,183	0,122	0,577	- 0,131	- 0,034	- 0,197	- 0,238	- 0,033	0,068	- 0,048	0,524	1,000

Показатель X_2 , характеризующий территориальную плотность распространения малых предприятий, сильно коррелирован с переменными, отражающими удельный вес работников малых фирм в общей занятости населения (X_4), плотность распределения трудовых ресурсов малых предприятий (X_5) и обеспеченность жителей регионов продукцией малого бизнеса (X_{11}). Показатели X_4 , X_5 и X_{11} тоже тесно взаимосвязаны между собой. Переменная X_8 , относящаяся к финансовым вложениям малых предприятий в процессе ведения хозяйственной деятельности, коррелирует с переменной X_9 , отображающей затраты малых фирм на содержание и обеспечение трудовых ресурсов. Между остальными индикаторами не прослеживается слишком тесных взаимосвязей.

Следующий этап исследования включал в себя применение факторного анализа с целью определения факторных нагрузок на показатели: чем выше нагрузка по модулю, тем больше близость фактора к исходной переменной.

Посредством реализации метода главных компонент с вращением Varimax Normalized была получена информация о факторных нагрузках в виде матрицы простой структуры, сгенерированной в табличной форме (табл. 2). Для облегчения трактовки в таблице выделены факторные нагрузки по абсолютной величине больше 0,7.

Таблица 2

Факторные нагрузки (метод вращения Varimax Normalized)

Показатели	Обобщенные факторы			
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
X_1	0,083093	0,133886	-0,831046	0,156902
X_2	0,816117	-0,196427	-0,395270	-0,172924
X_3	0,119276	0,117675	0,751444	-0,571253
X_4	0,957377	-0,013032	0,159786	0,128066
X_5	0,970234	-0,046945	0,154425	0,019004
X_6	0,175609	0,204830	0,905446	0,231511
X_7	0,236648	0,877217	-0,096754	0,233493
X_8	-0,143132	0,897807	0,287232	-0,025894

X_9	-0,242450	0,898655	-0,027073	-0,133796
X_{10}	0,608492	0,481806	-0,046677	0,079853
X_{11}	0,775834	-0,120988	0,124905	-0,559836
X_{12}	-0,011579	-0,035993	0,032184	-0,979129
Доля общей дисперсии, %	0,306961	0,228825	0,199347	0,150232

В результате вычислительных операций 12 исследуемых переменных были сведены к следующим четырем факторам, в совокупности объясняющих 88,5% суммарной дисперсии (нижняя строка таблицы):

- первый фактор (институциональный) характеризует масштабность и плотность развития малого предпринимательства, а также его эффективность (X_1 , X_2 , X_3);
- второй фактор (трудовой) свидетельствует о воздействии малого бизнеса на происходящие в обществе социальные процессы и явления путем вовлечения в предпринимательскую деятельность трудоспособного населения, отображает качество труда, эффективность и трудовую отдачу (X_4 , X_5 , X_6);
- третий фактор (инвестиционный) подразумевает инвестиционную активность и финансовую состоятельность малых предприятий (X_7 , X_8 , X_9);
- четвертый фактор (результативный) отображает результативность функционирования малых фирм и их производительность (X_{10} , X_{11} , X_{12}).

Первый фактор отмечен высокими нагрузками на плотность малых фирм в регионе (X_2), участие малого бизнеса в формировании рынка труда (X_4 и X_5) и производительную мощь и потенциал данного сектора (X_{11}). Второй фактор тесно связан с инвестиционной активностью малых фирм (X_7 , X_8 , X_9). Третий фактор зависит от институциональных преобразований в экономической среде субъектов РФ (X_1), эффективности хозяйственной деятельности малых предприятий (X_3) и предельной численности работников (X_6). Для четвертого фактора характерна сильная связь с производительностью труда (X_{12}). Обращает на себя внимание, что у ни одного из четырех факторов не зафиксирована тесная корреляция с показателем X_{10} , отражающим удельный вес продукции (работ, услуг) малых предприятий в валовом выпуске всех юридических лиц на региональном уровне.

После определения группы факторов, влияющих на показатели уровня развития малого бизнеса в субъектах РФ, очередной шаг исследования состоял в применении

кластерного анализа, который включал в себя нахождение расстояния между объектами (регионами) и выяснение количества кластеров (групп) методом k-средних.

Для определения меры дистанции между исследуемыми объектами было выбрано Манхэттенское расстояние (расстояние городских кварталов), а наиболее точное разбиение субъектов РФ на кластеры обеспечил метод Варда. Результат эксперимента представлен на рис. 1, визуальный анализ которого свидетельствует о целесообразности объединения регионов в три группы.

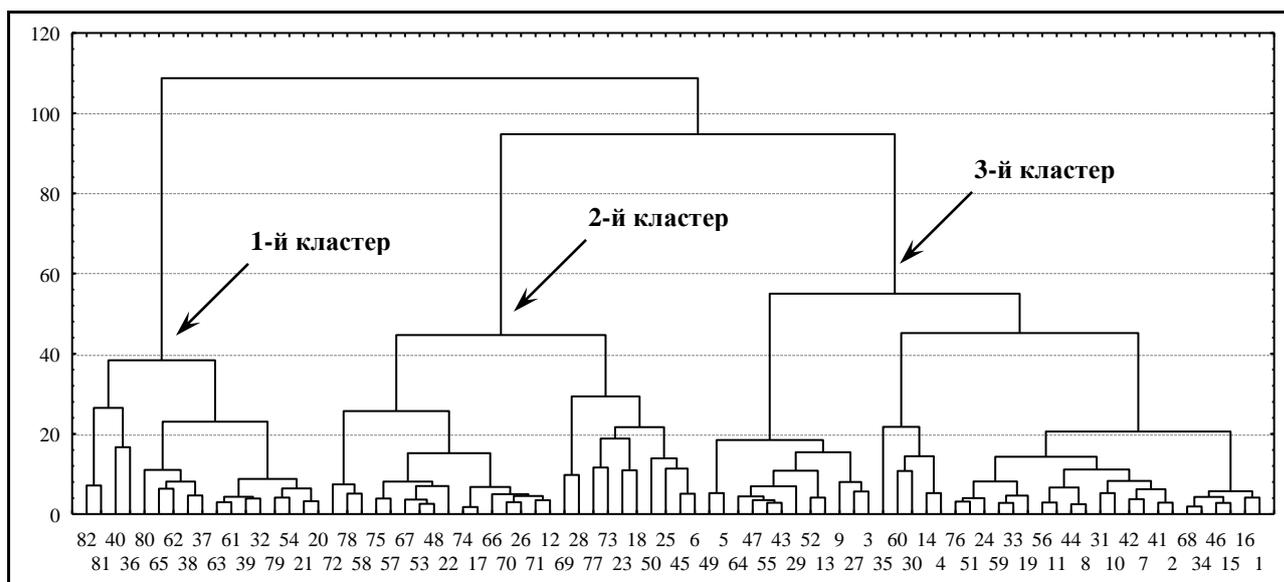


Рис. 1. Дендрограмма разбиения на кластеры субъектов РФ методом Варда.

Окончательный вариант группирования был получен посредством использования метода k-средних. Выбор количества групп в методе k-средних осуществлялся по критерию максимума межгрупповой и минимума внутригрупповой дисперсии с учетом, что более высокому качеству кластеризации должна соответствовать минимальная дисперсия.

Результаты тестирования подтвердили суждение о дроблении субъектов РФ на три объединения, которые включают в себя следующие регионы:

- первый кластер: Владимирская, Калужская, Московская, Рязанская и Ярославская области, г. Москва, Республика Карелия, Вологодская, Калининградская, Ленинградская, Мурманская и Новгородская области, г. Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Пермский край, Самарская, Свердловская и Тюменская области, Красноярский край, Иркутская, Новосибирская, Омская и Томская области, Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, Магаданская и Сахалинская области;

- второй кластер: Белгородская, Брянская, Воронежская, Ивановская, Костромская, Липецкая, Орловская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская и Псковская области,

Республики Адыгея и Калмыкия, Краснодарский край, Ростовская область, Республика Дагестан, Чеченская Республика, Ставропольский край, Республики Башкортостан и Марий Эл, Удмуртская и Чувашская Республики, Кировская, Нижегородская, Оренбургская, Пензенская, Ульяновская и Курганская области, Республика Алтай, Алтайский край, Кемеровская и Амурская области;

– третий кластер: Курская область, Республика Коми, Архангельская, Астраханская и Волгоградская области, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Мордовия, Саратовская и Челябинская области, Республики Бурятия, Тыва и Хакасия, Забайкальский край, Республика Саха, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ, Республика Крым, г. Севастополь.

Для каждого кластера, с целью выявления сложившихся тенденций и присвоения названия, отображающего достигнутый уровень развития малого предпринимательства, были рассчитаны средние нормированные значения рассматриваемых показателей, которые представлены в табл. 3.

Включенные в первый кластер субъекты РФ лидируют по плотности малых фирм (X_2), по объемам продукции в расчете на одно малое предприятие (X_3), на 1000 чел. населения (X_{11}) и на одного работника (X_{12}), а также по численности трудовых ресурсов среди экономически активных граждан (X_4) и приходящихся на 1000 чел. населения (X_5). Уровень развития малого бизнеса в регионах первой группы можно обозначить как высокий.

В субъектах РФ второго кластера наблюдаются высокие удельные индикаторы X_7 и X_{10} , а также показатели численности работников в расчете на одно малое предприятие (X_6), объемов инвестиций в основной капитал, приходящихся в среднем на одно малое предприятие (X_8) и на одного работника (X_9). При этом величины показателей X_8 и X_9 заметно больше, чем в первом и третьем объединениях. Малое предпринимательство в регионах второй группы отличается средней степенью развитости.

Низкий уровень развития малого предпринимательства демонстрируют регионы, принадлежащие к третьему кластеру, что подтверждается величинами средних значений показателей, большинство из которых ниже, по сравнению с другими группами. Тем не менее, следует отметить высокую долю малых фирм среди официально зарегистрированных юридических лиц (X_1).

Средние значения показателей для каждого кластера

Показатели	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3
X_1	47,446	50,288	53,097
X_2	16,801	11,251	9,7889
X_3	5563,7	5266,5	3939,3
X_4	17,371	14,853	9,4289
X_5	88,857	71,310	44,073
X_6	5,6397	6,5347	4,5264
X_7	4,1416	13,151	3,4399
X_8	216,87	770,67	193,26
X_9	39,003	123,23	45,479
X_{10}	21,332	24,104	15,932
X_{11}	89,040	55,756	38,567
X_{12}	1004,3	803,19	895,03

Полученная на основе данных табл. 3 информация свидетельствует, что для образованных кластеров свойственен разброс показателей, значения которых отражают специфические черты и особенности развития малого предпринимательства в отнесенных к этим кластерам субъектах РФ. Первый кластер отличается активным участием малого бизнеса в формировании рынка труда, результативной хозяйственной деятельностью и производительностью малых фирм. Второй кластер демонстрирует высокую концентрацию предельной численности работников на малых предприятиях, энергичную инвестиционную политику малых фирм и эффективность их деятельности, оказывающую влияние на экономику входящих в данную группу регионов, а третий кластер – благоприятную институциональную среду для функционирования субъектов малого бизнеса.

По итогам выполненного исследования можно сделать утверждения:

– Предложенный набор статистических показателей, с учетом имеющейся в открытом доступе экономической информации, позволяет в полной мере отобразить уровень развития малого предпринимательства на территории России и может быть использован для дальнейших исследований.

– Развитие малого бизнеса в субъектах РФ не является равномерным. Лидируют регионы с богатыми природными ресурсами, высоким уровнем рыночных отношений,

квалифицированной рабочей силой, развитой производственной, финансовой, информационной и транспортно-экспедиционной инфраструктурой, наличием свободных экономических зон. Промежуточную позицию занимают регионы с дешевыми трудовыми ресурсами, слаборазвитой инфраструктурой, нестабильной экономической ситуацией, невысоким потребительским спросом. Аутсайдерами, несмотря на благоприятные природно-климатические и географические условия, выступают регионы Северо-Кавказского и Крымского федеральных округов.

Список литературы

1. Сайт Федеральной службы государственной статистики России. Раздел: «Официальная статистика» [Электронный доступ]: <http://www.gks.ru/>
2. Сайт статистической базы Евростата. Раздел: «Structural business statistics» – «Structural Business Statistics» – «Small and medium-sized enterprises (SMEs)» [Электронный доступ]: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/structural-business-statistics/sme>

ОЦЕНКА ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ НА ТЕРРИТОРИИ АГЛОМЕРАЦИИ С УЧЕТОМ СВЯЗАННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

**Данилова М.Н., Волчкова И.В., Подопригора Ю.В.,
Селиверстов А.А., Уфимцева Е.В., Шадейко Н.Р.**

Томский государственный архитектурно-строительный университет, Томск

**Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Исследование тенденций развития агломерационных процессов в аспекте связанности социально-экономического пространства Томской агломерации», № 16-12-70001 а(р), 2016 г.*

Актуальность различных аспектов функционирования российских агломераций обуславливает возрастающий интерес исследователей к изучению социально-экономического пространства (СЭП) агломераций, его свойств, а также социально-экономических взаимодействий (СЭВ), возникающих на территории агломераций. В рамках настоящей статьи остановимся на изучении взаимодополняемости СЭВ в контексте СЭП агломерации. Нам представляется, что взаимодополняемость СЭВ на территории агломерации выступает (наряду с доступностью, интенсивностью и сбалансированностью

СЭВ) неким фундаментом, на основе которого строятся устойчивые межмуниципальные взаимодействия. Опыт большинства исследователей в области разработки концепций межмуниципального сотрудничества показывает, что именно учет взаимодополняемости СЭВ позволяет сформировать эффективную агломерационную политику.

В середине XX в. среди зарубежных исследователей особую популярность стали набирать исследования закономерностей различного рода взаимодействий в рамках социально-экономических систем. Немалую долю среди подобных исследований занимают работы, посвященные исследованию комплементарности, а именно труды Б. Амабле, М. Аоки, Р. Буайе, Р. Дига, Дж. Джексона, К. Кроче, В. Стрика, Д. Соскиса, П. Холла, М. Хопнера, Э. Ульмана и др.

Согласно Э. Ульману, «чтобы между двумя территориями возникло взаимодействие, должен существовать спрос со стороны одной из них и предложение с другой...». Чтобы начался взаимообмен, требуются строго определенные условия для взаимной дополнительности объектов общения. Это и есть «комплементарность» [17]. Однако автор отмечает, что «комплементарность приводит к развитию обмена между двумя территориями лишь в том случае, если нет вмешательства со стороны другого источника снабжения». Системе взаимообмена характерна «подвижность предметов обмена или, иначе говоря, расстояние между взаимодействующими территориями, выраженное через издержки, присущие конкретному виду связи, или через затраты времени» [17].

Как отмечает В.В. Липов, «комплементарность основывается на связях и взаимодействиях, имеющих упорядоченный характер, объединенных на постоянной основе и обеспечивающих целостность, внутреннюю дифференциацию, самоидентификацию и саморазвитие экономических систем в процессе хозяйствования» [10]. Она обеспечивает согласованное взаимодействие домохозяйств, хозяйствующих субъектов и органов власти.

Среди компонентов комплементарности принято выделять «структурную, отражающую организационную взаимосвязь и взаимозависимость институциональных форм хозяйствования и функциональную, отражающую механизм и качество осуществления системой воспроизводственных функций, отношения и взаимозависимости участников институционального взаимодействия, процессуальную целостность социально-экономических систем». По мнению В.В. Липова, «функциональная комплементарность основывается на принципе связности и обеспечивает механизм обратной связи в институциональном взаимодействии» [10].

Среди современных научных исследований, касающихся вопросов экономической взаимодополняемости явлений и процессов укрупненно можно выделить два направления. Первое направление объединяет исследователей, изучающих взаимодополняемость в

рамках микро- и макроэкономики. В подобного рода исследованиях авторы рассматривают взаимодополняемость экономики в аспектах рыночного спроса и предложения, производимой продукции, ресурсов и т.д. Так, И.В. Минакова и В.В. Коварда провели научное обоснование наличия взаимодополняемости «человеческого капитала и рекреационных ресурсов» [11]. Шмырев В.И. рассматривает взаимодополняемость (комплементарность) в целях поиска «равновесия в линейных моделях конкурентной экономики» [16]. В.В. Липовым на основе комплементарного подхода проведено «сопоставление сущности и институциональных принципов рыночной и капиталистической экономик, показана комплементарная обусловленность основных современных моделей капитализма» [10]. Т.Г. Ткаченко рассматривает оценку взаимодополняемости «как метод определения природно-ресурсного потенциала региона» [12]. В исследовании А.С. Кузнецова представлено «применение принципа взаимодополняемости сельскохозяйственного производства и экологии при определении направлений агроэкологической политики государства» [8].

Второе направление связано с исследованием пространственного аспекта взаимодополняемости СЭВ. Так, вопросы взаимодополняемости экономик разных стран раскрыты в научном труде Л.Е. Стровского и Ц. Цзяна, в котором изучены проблемы и перспективы торгово-экономического сотрудничества в рамках взаимодополняемости экономик России и Китая [14]. Вопросы укрепления СЭВ между странами БРИКС в аспекте развития взаимодополняемости торгового, инновационного и научно-технического сотрудничества частично раскрыты в трудах С.В. Захаровой и О.А. Кондратьева [5], А.Д. Бородаевского [3]. Вопросам взаимодополняемости российской экономики и экономических систем других стран частично раскрыты в трудах Е.М. Кузьминой [9], В.С. Сергеюка [13], Г. Дуна [4], А.Ю. Антонова, Н.И. Куриловой [2], А.А. Чуба [15]. Проблемы взаимодополняемости социальных взаимодействий нашли отражение в трудах С.В. Козьминых [6], Т.В. Амельченко [1], Т.В. Колпаковой [7].

Отметим, что в общепринятом толковании взаимодополняемость представляет собой свойство продукции, ресурсов, инфраструктурных элементов, нормативно-правовых актов, элементов инновационной деятельности и др. удовлетворять потребности общества в комплексе друг с другом. В этой связи, под взаимодополняемостью СЭВ на территории агломерации будем понимать территориальную и функциональную комплементарность СЭВ на территории агломерации, а также возможность совместного осуществления агентами СЭП агломерации СЭВ. В качестве ключевых направлений исследования взаимодополняемости СЭВ агломерации целесообразно рассматривать производственные,

ресурсные, инфраструктурные, институциональные, инновационные и экологические взаимодействия.

Нами разработан алгоритм оценки взаимодополняемости СЭВ агломерации, включающий в себя несколько этапов (рис. 1). На первом этапе оценки взаимодополняемости СЭВ агломерации предполагается проведение экспертной оценки территориальной взаимодополняемости СЭВ. По результатам проведенной оценки экспертами делается заключение о наличии, либо об отсутствии территориальной взаимодополняемости СЭВ. Второй этап оценки связан с выявлением функциональной взаимодополняемости СЭВ на территории агломерации. Функциональная взаимодополняемость СЭВ выражается через комплексный характер их осуществления между поселениями агломерации. Другими словами, поселение агломерации обладает определенными функциональными элементами СЭВ, позволяющими поддерживать комплексность осуществления СЭВ с остальными поселениями агломерации.

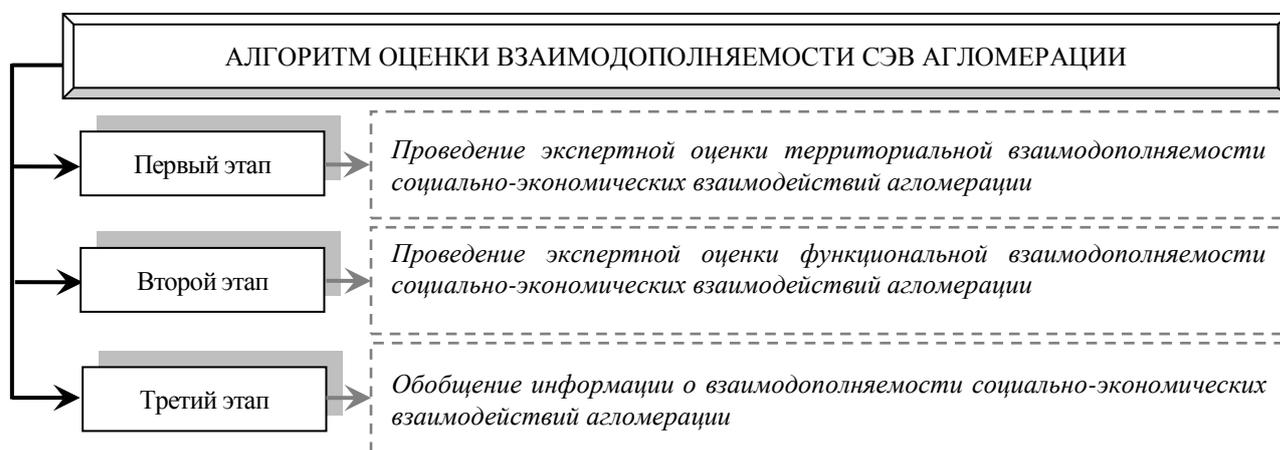


Рис. 1. Алгоритм оценки взаимодополняемости СЭВ агломерации

На третьем этапе проводится обобщение информации о взаимодополняемости СЭВ на территории агломерации. В ходе обобщения полученной информации сопоставляется уровень функциональной и территориальной взаимодополняемости СЭВ. Нами выделено три типа комплексной взаимодополняемости СЭВ. При низком уровне комплексной взаимодополняемости СЭВ нами рекомендуется применять экстенсивный тип развития СЭВ, предполагающий развитие количественных параметров взаимодополняемости СЭВ. Для среднего уровня комплексной взаимодополняемости СЭВ оптимальным является устойчивый тип развития СЭВ с уклоном на поддержание количественных и качественных параметров взаимодополняемости СЭВ. При высоком уровне комплексной взаимодополняемости СЭВ для поддержания и дальнейшего развития СЭВ на территории

агломерации предпочтителен интенсивный путь, предполагающий повышение качественных параметров взаимодополняемости СЭВ.

Необходимость оценки взаимодополняемости СЭВ на территории агломерации обусловлена её влиянием на повышение уровня связанности СЭП агломерации, а именно на комплексное развитие социально-экономической сферы агломерации, а также формирование интеграционных взаимодействий муниципальных образований, развитие их специализации и кооперации.

Список литературы

1. Амельченко Т.В. Модели сетевого взаимодействия в формировании профессиональной компетентности работника социальной сферы / Т.В. Амельченко // Научное обозрение. Серия 2: Гуманитарные науки. – 2013. – № 3–4. – С. 118–123.
2. Антонов А.Ю. Торгово-экономические отношения России и Германии: проблемы и перспективы развития / А.Ю. Антонов, Н.И. Курилова // В сборнике: Наука и кооперация: взгляд молодых исследователей Материалы международной студенческой научной конференции. В 3 частях. – 2012. – С. 59–66.
3. Бородаевский А.Д. Об интеграционном потенциале группы БРИКС / А.Д. Бородаевский // Вестник Московского государственного лингвистического университета. – 2014. – № 6 (692). – С. 18–32.
4. Дун Г. Территориальный аспект экономического соразвития России и Китая / Г. Дун // Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2012. – № 4.– С. 168–172.
5. Захарова С.В. Потенциальные возможности укрепления БРИКС: торговое, инновационное и научно-техническое сотрудничество / С.В. Захарова, О.А. Кондратьев // Факторы успеха. – 2015. – № 1 (4). – С. 27–34.
6. Козьминых С.В. Взаимосвязь и взаимовлияние бюджетных, корпоративных, личных расходов в здравоохранении Волгограда в 2000-2010 гг./ С.В. Козьминых // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 5. – С. 43–51.
7. Колпакова Т.В. Трансграничный регион как форма организации социокультурного пространства (на примере Байкальского региона РФ и северо-восточного региона) / Т.В. Колпакова // Фундаментальные исследования. – 2014.– № 11–5. – С. 1192–1196.
8. Кузнецов А.С. Применение принципа взаимодополняемости с.-х. производства и экологии при определении направлений агроэкологической политики государства в

- рамках концепции налогового федерализма. (ФРГ) / А.С. Кузнецов // Экономика сельского хозяйства. Реферативный журнал. – 2004. – № 3. – С. 541.
9. Кузьмина Е.М. Интеграционные векторы Узбекистана: внешнеэкономический аспект / Е.М. Кузьмина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – Т. 2015. № 10. – С. 35–46.
10. Липов В.В. Институциональная комплементарность: от модели рыночной экономики к концепции множественности вариантов капитализма / В.В. Липов // Экономическая теория.– 2010.– Т. 7. № 2. – С. 47–61.
11. Минакова И.В. Взаимозаменяемость и взаимодополняемость ресурсов в региональной экономике / И.В. Минакова, В.В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 33. – С. 2–9.
12. Ткаченко Г.Г. Оценка взаимодополняемости природно-ресурсного потенциала / Г.Г. Ткаченко // В сборнике: Регионы нового освоения: экологические проблемы, пути их решения материалы Межрегиональной научно-практической конференции. – 2008. – С. 249–253.
13. Сергеюк В.С. Предпосылки интеграции банковских систем России и Беларуси в рамках союзного государства / В.С. Сергеюк // Экономика и банки. –2013. – № 2. – С. 57–62.
14. Стровский Л.Е. Взаимодополняемость экономик Китая и России: проблемы торгово-экономического сотрудничества / Л.Е. Стровский, Цзин Цзян // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2005. – № 1. – С. 154–158.
15. Чуб А.А. Анализ опыта Евросоюза в сфере управления процессами регионализации / А.А. Чуб // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 4. – С. 79–82.
16. Шмырев В.И. Алгоритмы полиэдральной комплементарности для отыскания равновесия в линейных моделях конкурентной экономики / В.И. Шмырёв //Дискретный анализ и исследование операций. – 2014. – Т. 21. № 2. – С. 84–101.
17. Ulman E. L. The Role of Transportation and the Basis for Interaction in Man's Role in Changing the Face of the Earth. Chicago, 1956, p. 868-869.

ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОДЕЛИ
ПРОСТРАНСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗМЕЩЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА СТРАНЫ
С СОХРАНЕНИЕМ ЕГО РАЗВНОВЕСИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ

Новосадов С.А.

С-Пб Институт внешнеэкономических связей экономики и права
Филиал г. Наро-Фоминск, Московской области

В экономической теории немало уделено внимания вопросам территориального размещения производственно-хозяйственных комплексов. В первую очередь этим занимались западные экономисты, такие как А. Вебер, Й. Тюнен, Т. Палландер и др. Среди советских ученых данной проблематикой занимались Я. Фейгин, А. Пробст О. Пчелинцев, А. Гранберг и др.

На сегодняшний день можно выделить **3 основные теоретические конструкции построения производства** в пространстве [1]:

- *чистая теория* – оптимальное размещение предприятий, предусматривающее минимизацию транспортных издержек и обслуживание клиентов в определенных границах, в которых сумма цены однородной продукции и транспортных издержек конкурирующих производителей равны;

- *общая теория* – размещение предприятий отрасли, региона или государства на основе анализа получения прибылей при переменных функциях цен, спроса и предложения, ренты;

- *модель пространственного экономического равновесия* – синтез чистой и общей теорий с математическим отражением состояния инфраструктуры, межрегиональных рынков, миграции трудовых ресурсов, динамики цен и условий производства.

Одну из моделей пространственного экономического равновесия разработал в 1940 г. немецкий экономист Август Лёш. Если рассматривать ее с позиции мировоззренческого подхода, то она представляет собой модель, отражающую принципы размещения производства, применительно к социалистической экономике, хотя предназначалась для рыночных условий деятельности. Поэтому она нашла бурный отклик в работах советских экономистов.

Модель Лёша построена с учетом увеличения количества конкурентов, заполняющих рыночное пространство, роли действующих налогов и пошлин, влияния

монополий и олигополий. Защита сегмента рынка предприятия должна осуществляться с помощью корректировки цен в пространственном ценообразовании. Оптимальное размещение предприятий математически описывается его расположением в вершине правильного шестиугольника. Оптимальная форма экономического региона также представляет правильный шестиугольник, грани которого являются границами региональной рыночной зоны.

Пространственное экономическое равновесие достигается при определенных условиях:

- пространственное расположение предприятия должно обеспечивать максимальные преимущества, как для производителей, так и для потребителей;
- территория предприятия должна максимально использоваться;
- цены продукции должны соответствовать издержкам производства и не приносить избыточный доход;
- рыночная шестиугольная зона должна иметь минимальную площадь;
- рыночные границы определяют линии безразличия.

Модель А. Лёша является абстрактно-теоретической, поэтому не имеет применения на практике, но на ее основе создана современная теория пространственной экономики.

Экономическая политика Российской Федерации направлена на рациональное размещение производства и трудовых ресурсов, всестороннее развитие всех регионов, выравнивание социально-экономического уровня регионов, сокращение различий между городом и селом⁵, приближение производства к сырьевым и энергетическим ресурсам, специализацию отдельных регионов, укрепление обороноспособности государства. Сочетания этих направлений экономической политики содержат противоречия, поэтому в комплексе они практически не осуществимы. Например, близость к источникам сырья и энергии не совместима с близостью рынков сбыта, специализация регионов – с их всесторонним развитием, укрепление обороноспособности – с размещением производства вблизи источников сырья.

⁵ Конечно, за последние 20-25 лет, данная тенденция остановилась, и приняла обратный эффект. Разорение сельского хозяйства, привела к оттоку большей части населения страны в города. Удерживания денежных потоков в крупных городах миллионниках, неподъемные ставки по ссудам для сельскохозяйственных предприятий, недостаточное выделение средств из госбюджета на сельское хозяйство (В плане развития страны до 2020 года, в бюджете выделено 90 млрд. руб. Для сравнения ежеквартальная прибыль Сбербанка РФ тоже 90 млрд. руб.) приводит к все большему различию между селом и городом.

Поэтому пространственное размещение предприятий учитывает те направления государственной политики, которые в определенных условиях не входят в противоречие, и совместимы со следующими факторами:

- наличие потребителей и трудовых ресурсов;
- состояние инфраструктуры;
- наличие природных и энергетических ресурсов;
- наличие транспортных магистралей;
- социальный уровень населения региона;
- эффективность деятельности органов управления и т. п.

Все факторы распределяются на объективные и субъективные и группируются по важности в зависимости от конкретных условий размещения предприятия.

В современном представлении регионы рассматриваются, как многофункциональные системы, представляющие собой 4 разновидности:

- *квазигосударство* – децентрализованная национальная экономика, взаимодействующая с федеральными органами власти и поддерживающая тесные экономические отношения с другими регионами федерации;

- *квазикорпорация* – крупный экономический субъект региональной (муниципальной) собственности, взаимодействующий с отечественными корпорациями и ТНК;

- *региональный рынок* – регион создает общие благоприятные условия экономической деятельности всех предприятий и функционирования рынков товаров, услуг, трудовых и финансовых ресурсов, капитала, интеллектуальной собственности;

- *региональный социум* – воспроизводство населения, трудового ресурса, всех сфер социальных благ, окружающей среды.

Теория пространственного размещения предприятия наиболее тесно связана с концепцией квазикорпорации и регионального рынка. В условиях инновационного развития предприятий наиболее важными факторами являются состояние инфраструктуры, творческого климата, развития науки, культуры и образования, рынка интеллектуальной собственности, информатики.

Пространственная организация экономики является составной частью пространственного экономического развития. В развитых странах пространственная организация предусматривает создание *полюсов развития* путем инновационного развития, модернизации и реструктуризации предприятий регионов. В России полюсами роста являются территориально-производственные комплексы, создаваемые с участием государства (СЭЗ, технополисы, технопарки).

Какой может быть стратегия экономического поведения регионов России в условиях ослабления хозяйственных связей? Для любого региона России все его возможные стратегии экономического развития будут заключены между следующими двумя предельными альтернативными стратегиями [2]:

– *региональной автаркии* – политики хозяйственного обособления страны, создание замкнутой, самообеспечивающейся экономики, которая исходит из замкнутого регионального развития без внешних связей;

– *регионального фритредерства* – политики, которая предполагает максимальную открытость региона, его переход к эквивалентным внешним связям на основе мировых цен, как с мировым рынком, так и с остальными российскими регионами.

Существенное ослабление межрегиональных связей в экономическом пространстве России ставит российские регионы перед неизбежностью выбора одной из данных стратегий своего выживания. Этот выбор объективно обусловлен реально существующими различиями в уровнях экономического развития регионов, в их отраслевой специализации, обеспеченности природными ресурсами, климатических условиях, пространственно-географическом расположении.

Данная информация приведена нами в исследовании, для того, чтобы выявить те тенденции современной экономической мысли, которые отражают взгляды на развитие и эффективное размещение производственно-хозяйственных комплексов в структурах региональной экономики страны.

Приведенные теории западных и советских, а также российских ученых можно свести к основным трем направлениям:

- западники склоняются, при пространственном размещении экономических комплексов, больше к частному и предпринимательскому рыночному направлению развития, видя, в основном, интерес частных капиталов и компаний, прежде всего ТНК;

- советские экономисты при формировании модели пространственного размещения экономических комплексов, опирались, преимущественно на зависимость и вписываемость региональной экономики в общехозяйственный комплекс страны, основанный на кооперации всех отраслей, как по вертикали, так и по горизонтали;

- современный подход, сложившийся исходя из глобализационного развития мировой экономики, основанной на идеи либерального рыночного капитализма приводит, при выборе стратегии территориального развития, к точке бифуркации: либо к региональной автаркии, что ведет к упадку и замкнутости экономики, либо к открытому, с позиции привлечения инвестиций и технологий, либерально-рыночному механизму, завязанному не только с федеральными органами власти, финансовыми институтами, но

и международным капиталом, а также с международными производственно-экономическими комплексами.

С точки зрения экономики нового типа, основанной на принципе нравственности и этике поведения людей с человеческим строем психики, и разумным потребительским спросом, модель пространственного распределения промышленных экономических комплексов, будет иметь совершенно другую математическую и социально-экономическую парадигму.

Во главу угла будут устанавливаться следующие принципы:

- население региона, при начале его освоения или в процессе его развития, полностью должно быть обеспечено необходимой продукцией, при условии разумного потребления на уровне и качестве, соответствующему уровню всех существующих регионов;

- основным критерием в развитии региона, или освоения новых территорий, должен стать закон позволяющего населению при имеющихся природно-климатических, социально-экономических, психолого-нравственных условиях, раскрыть в полную творческую силу свои генетически заложенные возможности;

- главный упор делается на нравственно-этическую социализацию общества, способности его к воспроизводству, в преемственности поколений людей с человеческим строем психики, для построения рая на земле;

- при расширении территории и освоении новых земель, будет применяться подход, основанный на принципе вписываемости техносферы и человека в биосферу земли в следующих пространственных пропорциях, а именно [3, с122-130]:

1. Зона «А» - 40-60% территории в данном регионе должны быть нетронутыми, для того, чтобы природа могла восстанавливаться и регулировать общий природно-климатический цикл, для сохранения генотипа всех видов животных, насекомых, растений, рыб и т.д.

2. Зона «Б» - 20-30% территории, это место, куда может ступать человек, для отдыха и восстановлению своей энергии (лесопарковые зоны, зоопарки и зоны отдыха);

3. Зона «С» - 5% территории для жизни человека в биоценозе (одноэтажные дома, придомовая территория и т.д.);

4. Зона «Д» - 3-5% территория под хозяйственно-экономические комплексы.

- при освоении новых территорий, будет осуществляться *системный подход основанный, на методе соблюдения пространственных пропорций*, приведённого выше в следующей алгоритмике:

1. проведение биосферно-климатического и ландшафтного, исследования территории, а также исследования существующей флоры и фауны;
2. проведение геологоразведочных исследований, на наличие природных ресурсов;
3. выделение на данной территории Зон «А», «Б», «С», «Д»;
4. возведение инфраструктуры на территории Зоны «С», по проектам одноэтажного строительства, объектов социально-культурного и образовательного назначения;
5. выделение Зоны «Д», для осуществления строительства экономических комплексов, привязанных технологически к местным источникам ресурсов, с соблюдением экологических требований, для обеспечения потребностей развития социума живущих на данной территории и, при необходимости взаимоувязанной кооперативными связями с отраслями региональными и федеральными⁶.

В данном контексте при формировании основных стратегий развития и освоения территорий будет лежать принцип не экономической эффективности и целесообразности его использования при природно-ресурсной эксплуатации, а принцип разумной вписываемости социально-экономической инфраструктуры освоенной территории, на основе увеличения плотности населения либо осуществления научных исследований путем проведения экспедиций.

При осуществлении предложенных современных принципов освоения существующих и новых территорий подход, основанный на формирование на экономическом пространстве так называемых «точек роста», в принципе не осуществим в экономике нового типа основанной на разумном потреблении. Это становится очевидным, так как данный подход, способен только к стягиванию в данную территорию, научный, производственный, обслуживающий потенциал, ослабевая и «оголяя» другие экономические зоны и вынуждая социум, в погоне за прибылью и материальным удовлетворением неразумных потребностей уходить в точки роста.

В данном случае, осуществляется закон развития систем предложенный еще А.Н. Богдановым, а именно «закон слабого звена», который утверждает, что качество системы ее организованность, состоит из качеств и организованностью её элементов. И отношение ее к внешней среде, ее эффективность определяется элементом с низшей

⁶ Предполагается, что к данному времени, будет отсутствовать деление территории страны на субъекты федеральные, региональные, республиканские, краевые, районные, городские. Вся территория это один субъект хозяйствования с различными этносами их культурой и национальными особенностями, живущих в человеческой концепции миропонимания и дополняющих ее исходя из своих территориально-генетических и социальных особенностей (прим. автора).

организованностью. Точки роста не способны привести к равномерному экономическому равновесию производственных комплексов, на территории страны, и соответственно не могут удовлетворить социум необходимыми благами.

Список литературы

1. Принципы построения промышленного производства в пространстве и современные организационные формы. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://мир-экономики.рф/articles/принципы-построения-промышленного-п-1335.html> (дата обращения 14.10.15).
2. Структура хозяйственного комплекса [Электронный ресурс]. – режим доступа <http://3ys.ru/regionalnaya-ekonomika-i-politika-rf/struktura-khozyajstvennogo-kompleksa.html>(Дата обращения 26.10.14).
3. Новосадов С.А. Социально-экономическая трансформация глобального развития общества при переходе к новому концептуальному состоянию: предпосылки, тенденции, прогностика: монография. – М.; Креативная экономика, 2016. -214 с.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ 44-ФЗ

Ильченко С.В.

к.п.н., АНОО ДПО «Академия подготовки главных специалистов»,
г. Краснодар

Прежде всего отметим, что первоначальная редакция Федерального закона N 44-ФЗ предполагала проводить *«запрос предложений»* для целей заключения контрактов с преподавателями и экскурсоводами — физическими лицами.

Разберем более подробно оказание преподавательских услуг, точнее, проблему привлечения в учебные заведения преподавателей по гражданско-правовым договорам.

В процессе оказания преподавательских услуг физическими лицами, прежде всего необходимо отметить, что такие договоры с преподавателями можно заключать в соответствии с ТК РФ.

Администрация учебных заведений не всегда желают заключать трудовые договоры с преподавателями, по причине того, что ТК РФ предполагает более высокий уровень гарантий работникам (по сравнению с ситуацией, когда заключен гражданско-правовой договор). Кроме того, привлечение высококвалифицированных специалистов носит временный характер деятельности, например в ГАК и тому подобной работы. Для данной работы целесообразней заключать именно гражданско-правовые контракты.

Формируя проекты гражданско-правовых контрактов на оказание преподавательских услуг по пункту 33 части 1 статьи 93 Федерального закона N 44-ФЗ, нельзя упоминать термины, характерные исключительно для трудового права: (штатное расписание, правила внутреннего трудового распорядка). Используются термины, характерные именно для гражданско-правового договора, такие как возмездное оказание услуг: стороны называются не работником и работодателем, а исполнителем и заказчиком, зарплату называют, вознаграждением за оказанные услуги.

Заключение гражданско-правовых контрактов на преподавательские услуги с исполнителями — физическими лицами возможно тогда, когда отношения заказчика и исполнителя не носят постоянного характера, а преподаватель привлекается, например, для проведения дополнительных занятий или занятий по «внебюджетным» формам обучения.

И зачастую в ситуации, когда, например, преподаватель вуза «выработал» максимально возможную учебную нагрузку по трудовому договору, но хочет дополнительно поработать и получить за это хорошее вознаграждение, то такому физическому лицу — преподавателю весьма выгодно заключить гражданско-правовой контракт на оказание преподавательских услуг по пункту 33 части 1 статьи 93 Федерального закона N 44-ФЗ.

Нельзя согласиться и с мнением некоторых юристов о том, что при заключении гражданско-правового договора (контракта) преподаватель должен обязательно приобрести статус индивидуального предпринимателя.

Дело в том, что работа преподавателей по пункту 33 части 1 статьи 93 Федерального закона N 44-ФЗ не может относиться к индивидуальной трудовой деятельности преподавателей, поскольку не является самостоятельной (преподаватель работает не напрямую со студентом, как это делает репетитор — индивидуальный предприниматель, а через учебное заведение, реализует не свои собственные программы, а те, которые разработаны учебным заведением — заказчиком, действует не самостоятельно, индивидуально, а с учетом лицензии организации-заказчика).

Обратимся к новому ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», который вступил в силу в сентябре 2013 года. Там в ст. 32 раскрывается суть индивидуального предпринимательства в образовательной сфере: «Индивидуальный предприниматель до начала оказания платных образовательных услуг предоставляет обучающемуся, родителям (законным представителям) несовершеннолетнего обучающегося информацию о государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя, об уровне своего профессионального образования, общем стаже педагогической работы и о стаже занятия индивидуальной педагогической деятельностью и в случае привлечения им для осуществления образовательной деятельности педагогических работников информацию об их уровне профессионального образования и общем стаже педагогической работы». То есть видно, что логика законодателя такова, что ИП, осуществляющий индивидуальную педагогическую деятельность, работает с обучающимся (его родителями, законными представителями) напрямую, а в нашем случае (при привлечении образовательным учреждением — заказчиком преподавателя по гражданско-правовому договору (контракту)) нет признака индивидуальности и самостоятельности в такой работе по гражданско-правовому контракту.

В литературе справедливо отмечается, что «кроме трудовых договоров, все чаще заключаются гражданско-правовые договоры, связанные с трудовой деятельностью: договор подряда (ст. 702 ГК РФ), договор возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК РФ) и др. В настоящее время все большее количество преподавателей-почасовиков в вузах работают по договору возмездного оказания услуг. Такая форма договора получила широкое распространение особенно при проведении занятий по платным (внебюджетным) формам обучения».

Резюмируя сказанное, необходимо отметить, что поскольку оказание услуг преподавателем — физическим лицом по пункту 33 части 1 статьи 93 Федерального закона N 44-ФЗ не носит самостоятельного характера, осуществляется в некоммерческих целях, а не для систематического получения прибыли, то такое оказание услуг не подпадает под определение предпринимательской деятельности, данное в ст. 2 ГК РФ. Следовательно, регистрация преподавателя — физического лица в качестве индивидуального предпринимателя не требуется.

Приведем в настоящем параграфе пример формы гражданско-правового контракта об оказании преподавательских услуг.

Обратим внимание на то, что Федеральным законом N 396-ФЗ от 28 декабря 2013 года хотя и внесены изменения в Федеральный закон N 44-ФЗ в части возможности

заключения соответствующего контракта «с единственным исполнителем», но обязанность проведения экспертизы при приемке услуг не отменена.

Так, согласно части 4 статьи 94 Федерального закона N 44-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2013 N 396-ФЗ) заказчик обязан привлекать экспертов, экспертные организации к проведению экспертизы поставленного товара, выполненной работы или оказанной услуги в случае, если закупка осуществляется у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), за исключением случаев, предусмотренных пунктами 1, 4 — 6, 8, 15, 17, 18, 22, 23, 26 части 1 статьи 93 настоящего Федерального закона. Правительство Российской Федерации вправе определить иные случаи обязательного проведения экспертами, экспертными организациями экспертизы поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг, предусмотренных контрактом.

Как видим, пункт 33 части 1 статьи 93 Федерального закона N 44-ФЗ (о преподавательских услугах) в перечень исключений, когда можно не привлекать экспертов, экспертные организации, не попал.

Значит, для приемки преподавательских услуг придется привлекать экспертов, а за труд экспертов нужно платить.

Практический совет: если раньше заказчики — образовательные учреждения прописывали в контракте на оказание преподавательских услуг промежуточные сроки оказания услуг (как правило, по итогам месяцев), то в целях минимизации расходов по привлечению экспертов в условиях Федерального закона N 44-ФЗ автор советует (естественно, по согласованию с преподавателями и только при наличии согласия исполнителей-преподавателей) минимизировать количество промежуточных этапов при оказании преподавательских услуг.

Например, если контракт об оказании преподавательских услуг заключен на учебный год, то можно в качестве промежуточных этапов, по результатам которых осуществляется приемка услуг, оплата и размещение в ЕИС отчета об исполнении соответствующего этапа контракта (см. части 9, 10 статьи 94 Федерального закона N 44-ФЗ), указать не месяцы, а окончание семестра. Тогда вознаграждение за оказанные услуги преподаватель будет получать не каждый месяц, а в конце семестра (за услуги, оказанные в истекшем семестре в целом).

Нельзя забывать, что до заключения контракта заказчик должен составить отчет о невозможности или нецелесообразности использования иных способов определения исполнителя, об обосновании цены контракта и иных существенных условий контракта об оказании преподавательских услуг (ч. 3 ст. 93 Федерального закона N 44-ФЗ).

Пример такого отчета (правда, не для преподавательских услуг) содержится в главе 1 настоящей работы.

Для целей обоснования цены контракта можно использовать не коммерческие предложения, в сведения из реестра контрактов (по соответствующим услугам, в том числе и по ранее заключенным контрактам на аналогичные услуги самого заказчика с применением при необходимости определенного коэффициента, учитывающего инфляционные процессы).

Извещение об осуществлении закупки в отношении преподавательских услуг не составляется (ч. 2 ст. 93 Федерального закона N 44-ФЗ).

Список литературы

1. Об особенностях работы по совместительству педагогических, медицинских, фармацевтических работников и работников культуры: Постановление Минтруда РФ от 30.06.2003 N 41 (зарегистрировано в Минюсте РФ 07.08.2003 N 4963) // Российская газета. N 162. 2003. 16 августа.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ (в ред. от 28.12.2013) // Российская газета. N 256. 2001. 31 декабря; Российская газета. N 296. 2013. 31 декабря.
3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (в ред. от 25.11.2013) // Российская газета. N 303. 2012. 31 декабря; Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>. 25.11.2013.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26.01.1996 N 14-ФЗ (с изменениями и дополнениями) // Собрание законодательства РФ. 1996. N 5. Ст. 410.
5. Завгородний А.В. Особенности и проблемы правового регулирования почасовой оплаты труда преподавателей в вузе // Российский ежегодник трудового права. 2007. N 3 / Под ред. Е.Б. Хохлова. СПб.: Юридическая книга, 2008. С. 328 — 337.

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.

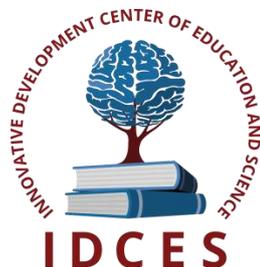
III Международная научно-практическая конференция «Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж

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 (раздел «Экономика и менеджмент»).

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



**Современный взгляд на проблемы экономики и
менеджмента**

Выпуск III

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

**г. Уфа
2016 г.**

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.09.2016.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 12,6
Тираж 250 экз. Заказ № 92.

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