

МОЛОДОЙ
УЧЁНЫЙ



II Международная научная конференция

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



Казань

Главный редактор: Г. Д. Ахметова

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина

Ответственные редакторы:

Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. Т. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), В. А. Куташов (Россия), О. А. Козырева (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

Инновационная экономика: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — vi, 116 с.

ISBN 978-5-9907031-4-8

И66 В сборнике представлены материалы II Международной научной конференции «Инновационная экономика».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Филатова Н.И., Канищева Т.Д.

Собственность и формы предпринимательской деятельности в условиях рынка 1

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Жебрик Э.Л.

Система управления рисками как механизм обеспечения экономической безопасности таможенными органами России 4

Соколов В.А.

Рост инвестиций в основной капитал региона — основной фактор влияния на повышение валового регионального продукта 7

Шульга Н.М.

Развитие личного подсобного хозяйства в современных экономических условиях 9

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Должиков Р.С.

Роль ГУЛАГа в экономике СССР 12

Седельников С.Р.

Краудфандинг как инструмент стимулирования стартапов в Российской Федерации 15

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Бабан Т.А.

Институциональные факторы развития аграрного сектора экономики Украины в условиях глобализации. 19

Барбышева Г.И., Мирзаев Ш.Ф.

Обеспечение информационной безопасности таможенных органов РФ 22

Захаров С.М., Добренкова И.А.

Варианты оптимизации затрат на телевизионный контент в экономический кризис 24

Непринцева Е.В., Шубин С.А.

Формирование интегрированной структуры на основании оценки рыночного потенциала предприятий. 27

Семенова А.А.

К вопросу о необходимости создания системы оценки экономической эффективности образовательных учреждений 29

Чистяков М.С.

О необходимости реализации импортозамещения в фармацевтической промышленности 32

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Путинцева И.К.

Стратегическое сотрудничество России и Китая в условиях трансформации мировой экономики 35

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Булатова А.И.

Банковская система России: новые технологии в повышении эффективности развития 38

Езангина И.А., Антонова Р.С.

Проблемы организации и направления совершенствования бюджетирования на российских предприятиях 40

Качалкина К.Г.

Российская криптовалюта: возможности, перспективы, угрозы 43

Козлова А.С.

Теоретические аспекты оценки дивидендной политики российских компаний 48

Курбанова О.Э.

Финансово-кредитная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей 50

Михайлова Л.А.

Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций: анализ состояния Чувашии, Приволжского федерального округа и Российской Федерации. 53

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Гринченко К.А.

Исследование термина «профессиональное суждение» в теории и практике внутреннего аудита налоговых обязательств. 56

Кучерявенко С.А.

Нормативно-правовое обеспечение учета затрат на производство продукции животноводства 66

Нурмагомедова А.Н., Чернова С.А.

Особенности методики анализа отчета о финансовых результатах. 69

Петрова Л.П., Карымова О.А.

Анализ и планирование денежных потоков 72

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Конкина А.А.

Экстремальный маркетинг — генератор продаж или потеря имиджа компании? 75

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Белоруссова Е.В.

Реализуем эффективный контракт — решаем проблемы профессионального роста (из опыта работы ОГБПОУ «Костромской техникум торговли и питания») 78

Михайленко Е.Д.

Опыт совершенствования системы оплаты труда ответственных руководителей ликвидации аварии ОАО «Южкузбассуголь» через оценку соответствия занимаемой должности 81

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Калачева А.Г.

Показатель инвестиционной привлекательности региона как внешний фактор инвестиционной привлекательности предприятия. 86

Нан-Хоо О.С.

Бюджетирование: основные проблемы постановки в российских компаниях 89

Омарова З.Н.

Проблемы интеграции системы риск-менеджмента в предпринимательских структурах 91

Сморудова О.В.

Основные элементы инновационной деятельности современной организации. 93

Швед С.С., Коняхина А.Е., Прочанкина Ю.С.

Особенности менеджмента в малом предпринимательстве 98

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**Безденежных В.И.**

Совершенствование алгоритма подготовки концессионных соглашений в городе Москве. 101

Борисов С.А.

Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Нижегородской области. 104

Гайсумова Л.Д., Гакаев Р.А., Халикова Л.Б.Экономико-географические особенности развития межрегиональных экономических отношений
Чеченской Республики 108**16. ДЕМОГРАФИЯ****Елисеева А.В.**

Экологические проблемы региона России и их влияние на демографическую ситуацию 112

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Собственность и формы предпринимательской деятельности в условиях рынка

Филатова Наталья Ивановна, ассистент;

Канищева Татьяна Дмитриевна, ассистент

Алексеевский филиал Белгородского государственного национального исследовательского университета

В экономике большинства постсоциалистических стран до реформ доминировала государственная собственность. В современных условиях продуктивной является та система, где существует многообразие форм собственности. Из этого следует, что страны, проводящие экономические реформы, ориентированы на переход к системе, которая сочетала бы в себе частную, государственную и смешанную формы собственности [2].

Трансформация собственности — это, безусловно, процесс сложный. На нынешнем этапе экономической реформы, например для России первоочередной задачей является приватизация объектов собственности. Наряду с этим, особое значение приобрело использование тех форм приватизации, которые способствуют повышению эффективности предпринимательской деятельности [3].

Итак, собственность представляет собой неразрывное единство экономики и права, поэтому и предприятие всегда имеет экономическую и юридическую формы. Многообразие форм собственности является основой для создания различных организационно-правовых форм предприятий [5].

Следует подчеркнуть, что наиболее предпочтительной формой хозяйствования в условиях рыночных отношений является акционерная. Она имеет ряд таких преимуществ как централизация капитала акционеров, слияние личных и коллективных интересов трудящихся, участие каждого работника в управлении делами предприятия, возможность получения акционерами дополнительных материальных стимулов, и др.

Не следует забывать и о роли малого предпринимательства. Малые предприятия, как предпринимательские структуры, зависимые от рынка, нуждаются в разносторонней поддержке. Малые предприятия создают благоприятные условия для оздоровления экономики. Развивается конкурентная сфера, идёт насыщение рынка товарами и услугами, а также создаются дополнительные рабочие места [4].

Главной проблемой совершенствования системы собственности является формирование таких форм реализации прав собственности, которые бы отвечали не только принципам социальной справедливости, но и в то же время максимально способствовали развитию экономики.

Государство регулирует функционирование организационно-правовых форм с помощью финансовых про-

грамм и государственных капиталовложений, а также проводя антимонопольную политику, приостанавливая чрезмерную концентрацию производства [6].

Россия — достаточно сильное, обеспеченное практически всеми ресурсами государство. Благодаря высокой ресурсообеспеченности, а также техническим возможностям, страна способна развиваться со значительными темпами.

Переход России к рынку — очень сложный и длительный процесс. Чтобы создать национальную структуру своей экономики, адекватную рыночным требованиям, Россия должна пройти долгий путь определения своих приоритетов на всех уровнях общества и хозяйства. Ведь она должна не просто включиться в современную мировую экономику, а именно спрогнозировать свою роль и место в мировом разделении труда [9].

Представляя свои новые разработки на рынке, спрос на продукцию России увеличивается. Государство не стоит на месте. Постоянно, благодаря ученым, происходят те или иные открытия в различных областях. Все это делает Россию более конкурентоспособной державой.

Пройдет еще немало лет до того, как появятся результаты реформ Российской экономики. Для этого все россияне должны осознать всю сложность нынешней ситуации и приложить все усилия, чтобы реформы осуществлялись в интересах всего населения России, в интересах каждого из нас, а не для узких структур.

Ведь переход к рынку является показателем демократизации России. Это предоставляет свободу экономической деятельности каждому человеку.

Главным условием эффективного функционирования современной рыночной экономики является многообразие форм собственности на факторы производства.

Под предпринимательством понимается деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству, оказанию услуг, приобретению и продаже товаров в обмен на другие товары или деньги к взаимной выгоде [10].

Субъектом предпринимательства могут быть как отдельные частные лица, так и объединения партнеров. Для формирования предпринимательства необходимо создать определенные экономические, социальные и правовые условия.

В России предпринимательство возникло и стало широко распространяться в XVII — XVIII вв. Наибольшее развитие оно получило в годы правления Петра I. В 90-е годы XIX в. в России предпринимательство становится массовым явлением.

Развитие предпринимательства в России имеет огромное значение для страны. Причины возникновения предпринимательства в России могут быть самыми разнообразными. Изначально предпринимательство проявлялось в торговой форме, в виде различных промыслов.

Время не стояло на месте. Благодаря реформам осуществлялись преобразования практически во всех сферах жизнедеятельности. Процессы, происходящие долгое время в стране, не могли не затронуть и предпринимательство. Оно также получило соответствующие изменения. Предпринимательство стало развиваться, в дальнейшем классифицируется как малое, среднее и крупное [11].

Различные виды предпринимательства способны адаптироваться к изменяющимся условиям, при всем

этом удовлетворяя практически все потребности живущего в стране населения. Предпринимательство обладает широким спектром услуг.

В условиях постиндустриального развития предпринимательство сильнее охватывает сферу финансов и научной деятельности. Это способствует реализации инновационной функции, которая ориентирована на дальнейшую перспективу, а также стратегические решения. Важнейшей задачей предпринимательства становится не приспособление к меняющимся условиям, а способность преобразовать непосредственно свои условия хозяйствования. Также необходимо оценивать перспективы общественного развития. Следовательно, трансформируется цель предпринимательской деятельности. Главным считается максимизация прибыли, обеспечение финансовой устойчивости предпринимательской организации. Таким образом, по мере эволюции предпринимательства изменяется как экономическая, так и социальная значимость, появляются различные его идеи (рис. 1).

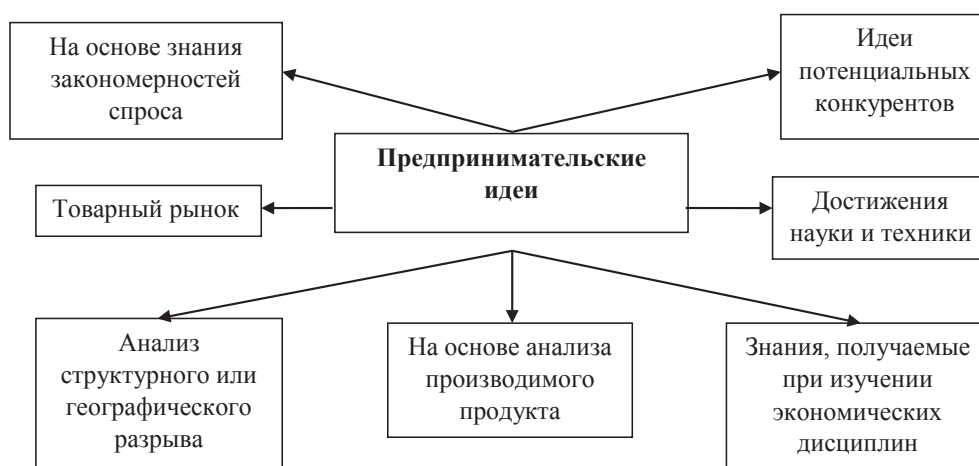


Рис. 1. Идеи предпринимательства

Учитывая экономические и социальные факторы, важным моментом современного предпринимательства являются условия предпринимательства, которые позволяют осуществлять эффективную экономическую деятельность.

Со временем предприниматели стали замечать, что иногда эффективность развития бизнеса снижается. Для этого приходится, каким бы то ни было образом, «оживить свой бизнес», сделать его более конкурентоспособным на современном рынке.

Виной всему были трудности, которые возникали перед предпринимательством. А ведь проблемы были самые разнообразные, и для решения каждой из которых необходим свой подход [13].

Основными проблемами в развитии предпринимательства, на мой взгляд, являются: отсутствие финансово-кредитных механизмов обеспечения развития малого предпринимательства; пробелы в действующем налоговом законодательстве; недостаток ресурсов, особенно финансовых; доступ к кредитным ресурсам и высокая ставка кредитования. Конечно, существуют и другие проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели, но они не так заметно влияют на предпринимательство [12].

Государство всеми имеющимися способами пытается поддержать предпринимательство, но то в свою очередь все равно продолжает сталкиваться с различными трудностями.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) [Текст] // Российская газета. 1994. — № 238–239.

2. Войтов, А. Г. История экономических учений [Текст]: краткий курс / А. Г. Войтов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К, 2009. — 200 с.
3. Куликов, Л. М. Основы экономической теории [Текст]: учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 400 с.
4. Океанова, З. К. Экономическая теория [Текст]: учебник. 2-е изд., переработ. и доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. с. 634.
5. Толмачева, Р. П. Экономическая история [Текст]: Учебник / Р. П. Толмачева. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К, 2009. — 456 с.
6. Шестаков, А. В. Предпринимательская деятельность [Текст]: — М. Дашков и Ко, 2000
7. Грузинов, В., Грибов В. Предпринимательство формы и методы организации предпринимательской деятельности [Текст]: экономика предприятия. — М., 1996 — с. 208.
8. Носова, С. С. Экономическая теория [Текст]: Учебник / С. С. Носова. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2010. — 798 с.
9. Черкасов, Г. И.: Общая теория собственности [Текст] — М.: Юнити-Дана, 2003. — 263 с.
10. Черкасов, Г. И. Общая теория собственности [Текст]: 3-е изд., дораб. М.: ЗАО Изд. «Экономика», 2009. 408 с.
11. Экономика [Текст]: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. д-ра наук проф. А. С. Булатова. — М.: Юристъ, 2001—896 с.
12. Экономическая теория. Основы предпринимательской деятельности [Текст]: Учеб.пособ. / Под ред. А. М. Власовой. — М., 2000. — с.176.
13. Экономическая теория: учеб. / В. И. Антипина, И. Э. Белоусова, Р. В. Бубликова [и др.]; под ред. И. П. Николаевой [Текст]: 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2009. — 576 с.
14. Экономическая теория [Текст]: учебник / под ред. В. Д. Камаева, Е. Н. Лобачевой. — М.: Юрайт-Издат, 2010. — 557 с.
15. Экономическая теория [Текст]: учебник / И. П. Николаева. — М.: издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. — 328 с.
16. Экономическая теория [Текст]: Учебник. — М., Ростов н/Д: МарТ, 2009. — 528 с.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Система управления рисками как механизм обеспечения экономической безопасности таможенными органами России

Жебрик Эльза Леонидовна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная статья отражает содержание экономической безопасности Российской Федерации с точки зрения деятельности таможенных органов, а также раскрывает систему управления рисками в качестве механизма предотвращения экономических угроз на примере Центрального таможенного управления (ЦТУ).

Ключевые слова: система управления рисками, экономическая безопасность, таможенный контроль, таможенные платежи, таможенные органы, ЦТУ.

В новых реалиях, сложившихся за последние полтора года на международной арене и неизбежно повлиявших, в первую очередь, на стабильность экономической сферы жизни российского государства — базис существования и развития любого общества, — сложно переоценить значение экономической безопасности, обеспечиваемой, в том числе, таможенными органами Российской Федерации. В таком контексте экономическая безопасность представляет собой условия, которые создаются государством в целях недопущения нанесения национальному хозяйству, экономике страны непоправимого ущерба через внутренние и внешние угрозы. [1, с. 895]

В условиях интеграционных процессов, приведших к росту зависимости экономик государств друг от друга, ограничений, накладываемых международными организациями в целях создания паритета сторон в мировой торговле, а также обострения внешнеполитической ситуации, повлекшего наложение экономических санкций, одной из главных угроз экономической безопасности России является сформировавшаяся экономическая модель зависимости государственного бюджета от собираемости таможенных платежей. По данным Федерального казначейства, в структуре федерального бюджета Российской Федерации за 2013 год доходы, администрируемые таможенными органами, составили 51,8%, а в 2014 году — 50,3%, что, несмотря на снизившийся по вышеописанной причине товарооборот, продолжает составлять свыше половины всех получаемых государством доходов — для сравнения, в США таможенные платежи в доходной статье составляют всего 1,1%, в Великобритании — 1,5%, в Германии — 6%. [2] Профицит же российского бюджета, при его наличии, в последние годы составляет минимальные значения, что обуславливает невозмож-

ность допущения снижения собираемости платежей таможенными органами без ущерба, в первую очередь, социально-экономической сфере. Таким образом, качество реализации фискальной функции таможенными органами на сегодняшний день оказывает непосредственное влияние на состояние экономической безопасности России.

Объем поступающих в бюджет таможенных платежей напрямую зависит от избранной государством таможенно-тарифной политики, её направленности, способности быть адаптированной под постоянно изменяющиеся условия внешней среды. Однако каким бы действенным ни был на теории тот или иной таможенно-тарифный механизм, он не будет приносить ожидаемого результата без должной реализации на практике через систему таможенного регулирования соответствующих таможенных мер и инструментов, и в частности, речь идёт об эффективно проводимом таможенном контроле.

Содержание таможенного контроля и его значение в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности определяются в общем смысле через положения Киотской конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур. В правиле 6.1 Конвенции определено, что все товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу, подлежат таможенному контролю, который, в первую очередь, является действенным средством предотвращения возможного уклонения от уплаты субъектами таможенных правоотношений причитающихся бюджету таможенных платежей. Подавляющее число таможенных правонарушений совершается участниками внешнеэкономической деятельности с целью уплаты меньшего размера таможенных пошлин и налогов для извлечения выгоды, а также возможного повышения конкурентоспособности товаров за счёт меньшей составляющей

таможенных платежей в их цене, что в прямой связи приводит к сокращению таможенных поступлений в государственный бюджет. [3, с. 12] И именно мероприятия в рамках таможенного контроля позволяют выявить и пресечь подобные нарушения, которые в случае их множественности и системности, будут представлять непосредственную угрозу экономической безопасности России.

В соответствии с пп. 31 п. 1 ст. 4 Таможенного кодекса Таможенного союза, таможенный контроль представляет собой совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с применением системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства его государств-членов. [4] В частности, реализуя мероприятия таможенного контроля, применяя способы и средства в установленных законодательством формах таможенного контроля, как уже было отмечено выше, таможенные органы выполняют одну из своих основных функций: выявляют и пресекают правонарушения в таможенной сфере, обеспечивая соблюдение таможенного законодательства.

При этом в качестве одного из механизмов совершенствования таможенного контроля рассматривается собственно система управления рисками — система таможенного администрирования, обеспечивающая эффективность таможенного контроля посредством применения принципа выборочности объектов таможенного контроля, а также применяемых форм и степени проведения таможенного контроля. Управление рисками реализуется на всех этапах таможенного контроля в связи с функциями, возложенными на таможенную службу, позволяя эффективно распределять имеющиеся у неё ресурсы. Концепция управления рисками выражается в оценке вероятностей несоблюдения таможенного законодательства на основе формализации и систематизации имеющихся в распоряжении таможенных органов сведений о признаках нарушения таможенного законодательства. [3, с. 66] С одной стороны, система управления рисками за счёт основополагающего принципа выборочности, обеспечивает ускорение движения товаропотоков через таможенную границу и прохождение участниками внешнеэкономической деятельности таможенных формальностей, способствует внешней торговле, а с другой стороны, как отмечалось, обуславливает повышение эффективности таможенного контроля. Проведение проверочных мероприятий в отношении всех перемещаемых через таможенную границу товаров при объёме ежедневного товарооборота на сегодняшний день, безусловно, не представляется возможным, однако именно посредством системы управления рисками происходит выявление и пресечение правонарушений, имеющих устойчивый характер, способных нанести ощутимый ущерб государственным, в частности, экономическим интересам России.

Все отслеживаемые риски, так или иначе, представляют собой угрозу охраняемым государством общественным отношениям, но на сегодняшний день главным риском в таможенной сфере является так называемый риск фискальный, связанный, в первую очередь, с занижением таможенной стоимости. Данный вопрос не раз поднимался на федеральном уровне: в частности, в апреле текущего года председатель Счётной палаты Российской Федерации Т.А. Голикова отметила, что в условиях наблюдаемого снижения объёмов импорто-экспортных операций, контрольные мероприятия ведомства подтверждают тенденцию занижения таможенной стоимости, в особенности в отношении сельскохозяйственной техники, электронной техники, дорогостоящего технологического оборудования, водных биоресурсов, металлов и их лома. [5] Занижение таможенной стоимости, как показывает практика, в подавляющем числе случаев происходит в отношении товаров, которые облагаются высокой ввозной таможенной пошлиной, так как в случае с экспортом, где закономерно преобладают сырьевые товары, большинство ставок таможенных пошлин являются специфическими, рассчитываемыми от количества.

Показательным в рассматриваемом вопросе является пример применения системы управления рисками Центральным таможенным управлением (ЦТУ), которое является первым по собираемости таможенных платежей среди региональных таможенных управлений в структуре российской таможни. В первую очередь необходимо отметить, что за прошедший год срабатывание профилей рисков в рамках управления произошло в отношении 13,7% от всех перемещаемых товарных партий (в 2013 году — 12,30%). В отношении 77,3% из опознанных системой управления рисками товарных партий осуществлялось таможенное декларирование путём подачи декларации на товары, что составило 32,28% от всех задекларированных таким образом товарных партий. В результате применения мер по минимизации рисков в 2014 году ЦТУ были довызысканы таможенные платежи на общую сумму около 3,6 млрд. рублей, из которых 83% были довызысканы в результате корректировки таможенной стоимости. На региональные, зональные и целевые профили рисков пришлось 39% таких платежей, что, однако, оказалось ниже планируемого изначально значения.

Экономическую отдачу профилей риска в ЦТУ представляется возможным оценить по данным управления в отношении целевых профилей риска — то есть, профилей риска, действующих в отношении конкретного лица или товарной партии (так называемые «капканы»). Если в 2013 году средняя экономическая эффективность одного целевого профиля составляла 167 тыс. руб., то в 2014 году это значение составило уже 177 тыс. руб. Всего в 2014 году ЦТУ было издано около четырёх тысяч целевых профилей рисков, в том числе в отношении товаров, попавших под введённое Россией эмбарго. При этом более 75% из всех целевых профилей рисков пришлось на налогооблагаемые товары.

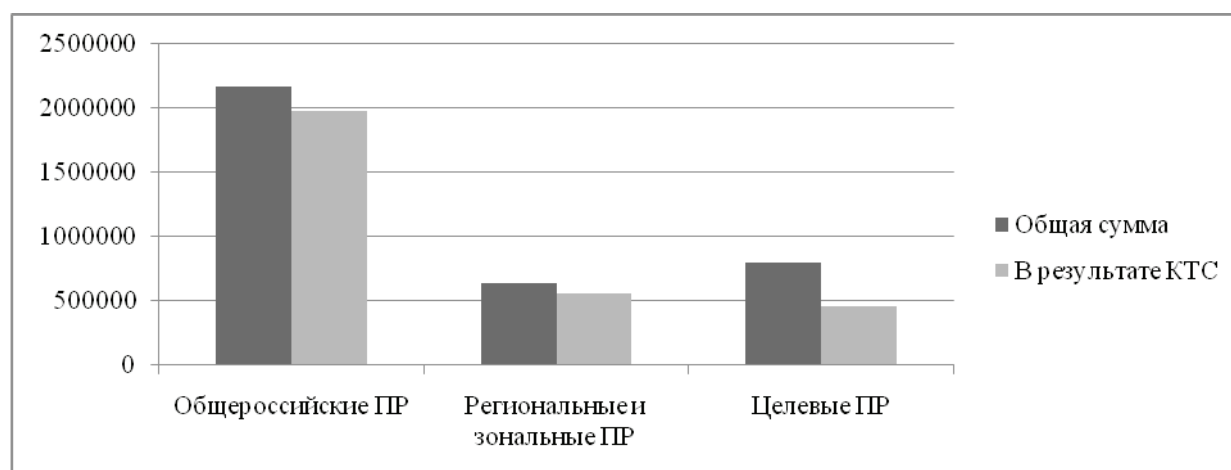


Рис. 1. Довзысканные суммы таможенных платежей по видам профилей риска за 2014 год в ЦТУ (в тыс. руб.)

Таблица 1. Товарные группы, по которым в 2014 году ЦТУ были изданы профили рисков

Группа товаров	Региональные ПР	Зональные ПР
Съедобные орехи и фрукты (группа 08 по ТН ВЭД ЕАЭС)	12	23
Реакторы и оборудование (группа 84 по ТН ВЭД ЕАЭС)	9	27
Одежда (группы 61–62 по ТН ВЭД ЕАЭС)	5	23
Изделия из черных металлов (группа 73 по ТН ВЭД ЕАЭС)	2	7
Электрооборудование (группа 85 по ТН ВЭД ЕАЭС)	3	11
Изделия из пластмассы (группа 39 ТН ВЭД ЕАЭС)	7	11

Профили риска в ЦТУ издавались и в отношении таможенных операций, и в подтверждение особой роли таможенного контроля с применением системы управления рисками за ввозимыми товарами, необходимо отметить, что большая доля таких профилей рисков (23,8% региональных, 37,5% зональных и 32,9% целевых) была издана именно в отношении технологических операций по прибытию товаров на таможенную территорию Таможенного союза. [6] Данное обстоятельство ещё раз указывает на то, что обеспечение полноты собираемости таможенных платежей по направлению импорта сегодня является одним из приоритетных направлений работы таможни, в особенности с точки зрения вопроса экономической безопасности.

Таким образом, принимая во внимание сложившуюся экономическую обстановку и стоящие в связи с этим перед таможенной службой России цели и задачи, систему управления рисками следует рассматривать не просто как одну из составляющих института таможенного контроля. Сегодня система управления рисками представляет собой стремительно развивающийся механизм обеспечения таможенными органами экономической безопасности России, а именно с точки зрения необходимости акцента на повышение качества исполнения ими фискальной функции при сохранении необременительности таможенных формальностей в условиях снижения товарооборота и, соответственно, падения объёмов таможенных поступлений в государственный бюджет.

Литература:

1. Борисов, А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003.
2. Официальный сайт Федерального казначейства Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/>
3. Сенотрусова, С. В. Таможенный контроль: учебное пособие. — М.: Магистр, 2013.
4. Таможенный кодекс Таможенного Союза. — М.: АБАК, 2012.
5. Фурсова, И. А. Телефон за три копейки // Российская Бизнес-газета. — № 994 (15).
6. Справка «Об итогах работы таможенных органов Центрального таможенного управления в 2014 году и основных задачах на 2015 год». — Режим доступа: локальный.

Рост инвестиций в основной капитал региона — основной фактор влияния на повышение валового регионального продукта

Соколов Василий Аркадьевич, аспирант

Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Санкт-Петербург)

В статье рассматриваются примеры инвестиционных проектов. Предлагается ряд мер, относящийся к экономической и социальной сфере. Предлагаются меры по снижению административных барьеров в инвестиционной среде.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал, показатель, административный барьер

The growth of fixed capital investment regionalization main factor influence on the increase in the gross regional product.

Sokolov V.A., post graduate student

The North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Department of macroeconomic regulation

This article discusses examples of investment projects. It proposed a series of measures relating to the economic and social sphere. Proposes measures to reduce administrative barriers in the investment environment.

Key words: investments, investment potential indicator, administrative barriers

В современных условиях устойчивое социально-экономическое развитие народного хозяйства регионов выступает основным фактором обеспечения безопасности национальной экономики. Управление процессом достижения устойчивого развития, оценка эффективности используемых ресурсов и достижение поставленных целей требуют повышения уровня взаимодействия экономических показателей в системе управления народно-хозяйственным и региональным производством.

Так, устойчивое развитие региона могут характеризовать взаимодействие таких показателей региональной экономической системы, как улучшение качества жизни населения региона, обеспечение равновесного состояния окружающей среды, рост объемов инвестиций в обновление и модернизацию основного капитала [2].

Постоянный рост, результативность системного взаимодействия указанных, социальных, экономических и инвестиционных показателей вирируется в динамике роста валового регионального продукта Ленинградской области в период с 2011 по 2014 годы. Так, например, объем инвестиций в основной капитал на душу населения в Ленинградской области составил по итогам 2014 года 101,06 тысяч рублей, что выше, чем в среднем по Северо-Западному федеральному округу (98,23 тыс. руб.) и по России (92,6 тыс. руб.).

В 2015 году планируемый объем инвестиций в основной капитал регионального хозяйства Ленинградской области снизится до 178,7 млрд. рублей и составит 69,3% по сравнению с 2014 годом.

Существенным фактором роста инвестиций в инфраструктурные объекты региона выступает комплексное

развитие морского — торгового порта (МТП) «Усть-Луга» и прилегающей к нему территории.

Приоритетный инвестиционный проект Северо-Запада Российской Федерации «Комплексное развитие Морского торгового порта Усть-Луга и прилегающей территории» предусматривает создание на территории Кингисеппского района Ленинградской области таких взаимосвязанных кластеров, как транспортно — логистический, промышленный, сити — кластер, туристско-рекреационный и агропромышленный.

В настоящее время проект по созданию морского торгового порта находится в стадии завершения в части касающейся деятельности ОАО «Компания Усть-Луга». Другие кластерные направления в рамках инвестиционного проекта «Комплексное развитие МТП «Усть-Луга» и прилегающей к нему территории» находятся на начальной стадии реализации.

В существенной мере развитию инвестиционного потенциала Ленинградской области способствует строительство контейнерного терминала ОАО «Усть-Лужский Контейнерный Терминал», ранее принадлежавший «Национальной Контейнерной Компании», а в 2014 году вошедшей в группу компаний «Global Ports». Строительство контейнерного терминала реализуется поэтапно. Первая стадия ввода терминала в эксплуатацию осуществлена в 2011 году с проектной мощностью 440 TEU в год.

В настоящее время общая площадь контейнерного терминала составляет 50,4 га, длина причального фронта — 440 м, глубина у причалов — 13,5 м, емкость

контейнерной площадки — 15 тыс. TEUs, емкость реф-зоны — 420 розеток, перегрузочное оборудование — 4 STS (Panamax), 11 RTG и 2 RMG-крана. На терминале работают 220 человек.

На контейнерный терминал производятся регулярные судозаходы контейнерные линии Maersk Line, CMA CGM, Unifeeder, Harpag Lloyd, Team Lines.

В 2014 году фактический объем инвестиций составил 8428,4 млн. руб. Объем перевалки грузов составил 873,5 млн. тонн грузов (103 тыс. teus), что 2 раза превысило показатель 2013 года.

Значительного объема инвестиций требует проект по организации скоростного движения пассажирских поездов на участке Санкт-Петербург — Бусловская Октябрьской железной дороги (включая строительство линии Лосево-Каменногорск). Для этого инвестиционного проекта разработана проектная документация по объектам строительства: новой линии Лосево (искл.) — Каменногорск (искл.), объектов внешнего энергоснабжения новой линии Лосево-Каменногорск и нового парка в районе ст. Каменногорск, автодорожного путепровода на км 66 участка Санкт-Петербург-Выборг, автодорожного путепровода на км 75 участка Санкт-Петербург-Выборг, пешеходного тоннеля на км 8 участка Санкт-Петербург — Выборг, автодорожного путепровода на км 28 участка Санкт-Петербург — Выборг.

Указанный выше перечень инвестиционных проектов является лишь небольшой их частью, реализуемых на территории Ленинградской области.

В связи с экономическими и инвестиционно — инновационными изменениями состояния внешней среды, региональное хозяйство Ленинградской области столкнулось со значительным оттоком инвестиций, как со стороны отечественных, так и со стороны иностранных инвесторов. Ярким примером этого служит положение Волховского алюминиевого завода (далее ВАЗ). Где совместный проект объединенной компании «Русал» и израильской компании «Отеп» по производству литых автокомпонентов на промышленной площадке ВАЗ заморожен на неопределенный срок. Не выполнение только этого инвестиционного проекта несет за собой значительные потери для регионального бюджета, но самое главное при складывающейся в настоящее время нестабильной обстановке на

рынке труда Ленинградской области это влечет за собой потерю более 500 рабочих мест.

Важной для региона задачей в данной ситуации является не только привлечение новых инвесторов, но и сохранение старых. Для этого необходимо предпринять меры по снижению административных барьеров. С этой целью следует применить функцию одного окна при взаимодействии с много функциональным центром во время подачи документов на конкурс. При этом вся необходимая информация для инвесторов должна быть размещена на сайте, своевременно обновляться и дополняться. Также необходимо разработать положение по повышению инвестиционной привлекательности муниципальных образований региона со всеми объектами их инфраструктуры. Но важнейшей мерой для повышения уровня инвестиционной привлекательности является снижение или устранение коррумпированности чиновников от власти.

Вектор социально-экономического развития региона и страны в целом установлен Президентом Российской Федерации во время заседания с главами всех регионов и кабинетом министров Российской Федерации. Теперь следует не только воспользоваться политическими рекомендациями и указаниями, но и менеджменту региона необходим собственный план действий по повышению темпов экономического роста региона, повышению качества жизни населения, уровня охраны окружающей среды.

Необходимо отметить также и то, что в научном сообществе в настоящее время отсутствует единое мнение в отношении показателей, характеризующих качество инвестиционной среды. Так, например, в работах Я. Корнаи [1] и А. Олейника [3] качество инвестиционной среды, представляет собой уровень доверия к национальной экономике. Другие авторы для выявления количественных зависимостей между качеством инвестиционной среды и экономическим ростом используют статистические данные по индексу экономической свободы.

Таким образом, рост инвестиционной привлекательности и увеличения объемов инвестиций в обновление и модернизацию основных фондов являются основой для соблюдения планируемых темпов роста валового регионального продукта и повышения качества жизни населения и уровня охраны окружающей среды.

Литература:

1. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике // Вопросы экономики. — 2003. — № 9. — С.20—29.
2. Куклина, Е. А. Теоретические и методологические основы управления устойчивым развитием природно-ресурсных регионов России // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2008. Вып. 1 (20). С.201—207.
3. Олейник, А. Н. Конституция российского рынка: согласие на основе пессимизма? // Социологические исследования. — 2003. — № 9. — С.30—41.
4. Силова, Е. С. Качество институциональной среды и конкурентоспособность // Россия в глобальном пространстве национальная безопасность и конкурентоспособность Материалы XXIV научно-практической конференции /Урал соц-экон. ин-т АТиСО. — Челябинск, 2007. — Ч. 1—380с. С 186—189.
5. Shirley, M. M. Institutions and Development // Handbook of New Institutional Economics. — Springer: Netherlands. — 2005. — p. 611—638.

Развитие личного подсобного хозяйства в современных экономических условиях

Шульга Нажия Мирхайдаровна, магистрант
Тюменский государственный университет

На сегодняшний день личные подсобные хозяйства являются одними из самых распространенных форм экономической активности населения, проживающих в сельской местности на территории России.

Зарождение личного подсобного хозяйства (далее ЛПХ) в России произошло в период становления социализма. Развитие аграрной мысли по проблемам личного подсобного хозяйства нельзя понять без изучения истории вопроса. В политике по отношению к личным подсобным хозяйствам с определенной степенью условности можно выделить три этапа. Суть их кратко следует определить так. Первый этап — всемерное ограничение личного подсобного хозяйства (1917–1963 гг.). Второй этап — невмешательство в развитие личных подсобных хозяйств, но и неприятие позитивных мер по их поддержке (1964 — конец 70-х гг.). Третий этап — поддержка личного подсобного хозяйства через систему мер по обеспечению условий его развития (конец 70-х — настоящее время) [4, с.78].

Процессы развития подсобных хозяйств населения в различные исторические периоды имели свою специфику, определяемую природными, экономическими, общественно-политическими и социальными факторами.

Ретроспективный анализ показывает, что генезис личных подсобных хозяйств, то есть, возникновение, становление и развитие, находится в динамическом единстве с процессами функционирования аграрного сектора экономики России и проводимых в нем преобразований в условиях различных общественно-экономических формаций. Следовательно, аграрная политика страны, ее задачи и направленность в конкретных условиях оказывали влияние на характер развития подсобных хозяйств.

Современные личные подсобные хозяйства эволюционируют от подворий крестьянских хозяйств. Неизменным и общим для всех периодов функционирования подсобных хозяйств оставались жизнеобеспечение семьи, использование территориального приусадебного земельного участка для производства продуктов питания и получения

дохода за счет реализации излишков произведенной продукции [7, с. 45].

Сегодня личные подсобные хозяйства восполняют общий дефицит продовольствия в стране, нередко превращаясь в единственный способ выживания людей, лишенных возможности найти работу. В связи с углублением кризисной ситуации в сельском хозяйстве личные подсобные хозяйства выступают главным стабилизирующим фактором на рынке продовольствия, для большинства сельского населения они являются одним из реальных источников дохода. Это обстоятельство является главным отличительным признаком функционирования личных подсобных хозяйств на современном этапе.

В настоящее время личные подсобные хозяйства производят около половины продукции сельского хозяйства. По данным Росстата удельный вес продукции личных подсобных хозяйств в 2014 г. составил 53,8% всего объема сельскохозяйственной продукции, что в 2 раза больше, чем в 1990, а в 2003 г. удельный вес равнялся почти 56% [2, с. 88].

В 2014 г. на личные подсобные хозяйства приходилось 44,6% общего поголовья крупного рогатого скота, (в том числе 46,9% коров), 18% свиней, 46,7% овец и коз. В них производилось 24,7% мяса скота и птицы, 47,1% молока, 80,4% картофеля, 69,9% овощей.

По данным Росстата установлено, что начиная с девяностых годов посевные площади увеличились почти в полтора раза в ЛПХ, а по некоторым культурам (в частности, зерновым и техническим) произошел огромный скачок (увеличение в 5 раз), что при их полном отсутствии во все предыдущие годы, очень симптоматично и свидетельствует, в определенной мере, о некотором возврате к традициям полунатурального хозяйства для обеспечения семьи и близких родственников продуктами (см. табл. 1).

Как видно из таблицы 1.1. пик по размеру посевных площадей в личных подсобных хозяйствах был 1998 году, а затем площади ЛПХ стали уменьшаться. Средняя ариф-

Таблица 1. Размер посевных площадей в личных подсобных хозяйствах РФ, тыс. га

Год	Посевные площади всего	Зерновые	Картофель	Кормовые
1990	2407	114	1805	247
1994	4075	280	2819	456
1998	4123	284	2723	513
2002	3833	333	2401	466
2006	3207	394	1896	384
2010	3482	491	1854	553
2014	3513	584	1791	521

Источник: [Росстат]

метическая за исследуемый период составила 3520 тыс. га. Размер посевных площадей зерновых в личных подсобных хозяйствах за исследуемый период увеличился с 1990 по 2014 г. в 5,12 раза, и что удивительно, год от года, площадь зерновых в ЛПХ увеличивалась непрерывно. Размер посевных площадей картофеля, начиная с 1990 по 1994 год увеличился на 1014 тыс. га что в абсолютном выражении, или в 1,56 раза в относительном. Далее, начиная с 1994 года, размер площадей под картофель начинает постепенно уменьшаться. Площадь посевных под кормовые культуры за последние 24 года исходя из табл. 1.1. также увеличилась. Сопоставив 2014 год с 1990 видно, что она увеличилась в два с небольшим раза или в абсолютном выражении на 274 тыс. га [13]

Интересно отметить, что площади посевных в сельскохозяйственных организациях за последние годы, начиная с 1990 заметно уменьшились.

Исходя из таблицы 1.2. видим, что общая площадь посевных площадей, а также площади зерновых сократились

почти в два раза, а площади под кормовые культуры и картофель в сельскохозяйственных организациях России сократились в 3,14 и 7 раз соответственно.

Можно сделать вывод о том, что удельный вес площадей под посев в ЛПХ в общей посевной площади растет, а площади в сельскохозяйственных организациях уменьшаются.

Рис. 1 отражает коэффициенты роста поголовья крупного рогатого скота в ЛПХ, исследуемые 24 года. В 1990 г. поголовье КРС в сельскохозяйственных организациях превышало долю поголовья КРС личных подсобных хозяйств. В 2010 годах доля КРС сравнялась, что отражает структурные изменения.

Несмотря на то, что абсолютные показатели поголовья скота в ЛПХ уменьшаются, удельный вес личных подсобных хозяйств в общем поголовье хозяйств всех категорий продолжает расти. Это происходит из-за уменьшения поголовья в сельскохозяйственных предприятиях.

Итак, на основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что в ближайшей перспективе ЛПХ

Таблица 2. Размер посевных площадей в сельскохозяйственных организациях РФ, тыс. га

Год	Посевные площади всего	Зерновые	Картофель	Кормовые
1990	115288	62948	1319	44310
1994	96226	52164	476	38451
1998	81201	46078	253	29573
2002	70784	40512	197	25371
2006	58879	33632	155	18700
2010	56104	32048	233	15834
2014	55285	32147	188	14100

Источник: [Росстат]

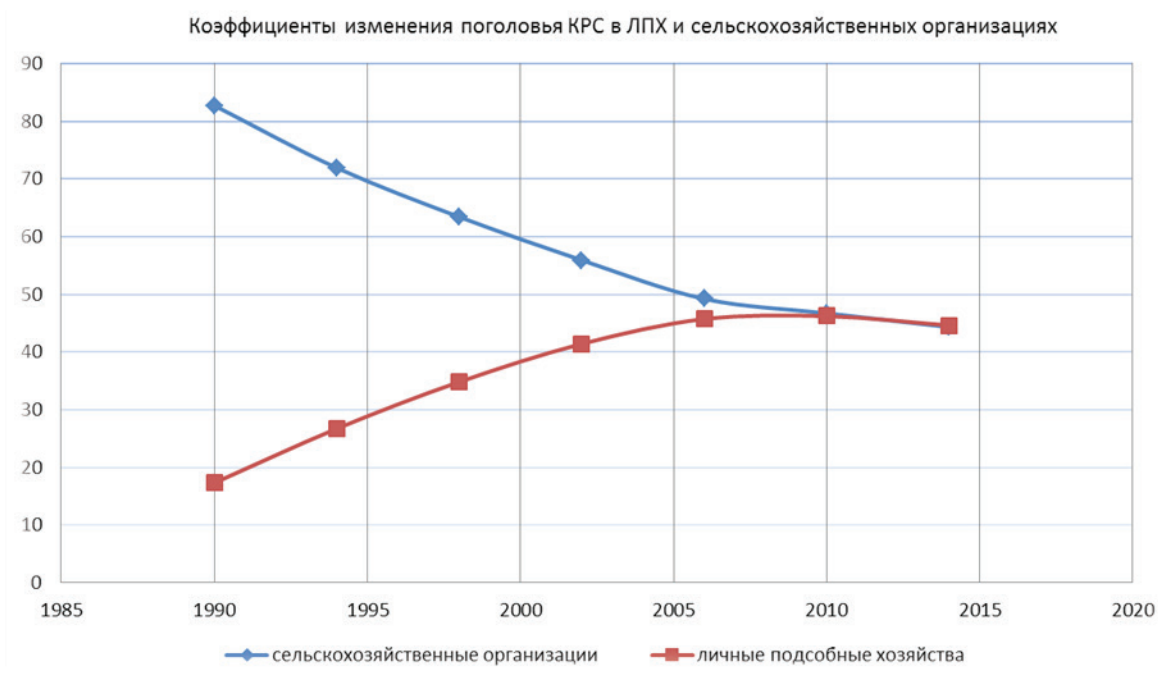


Рис. 1. Коэффициенты изменения поголовья КРС в ЛПХ и сельскохозяйственных организациях

останутся востребованными по всей территории РФ, однако личным подсобным хозяйствам необходима государственная поддержка на всех уровнях исполнительной власти — федеральной, региональной и органов местного самоуправления путем:

1) оказания всемерной помощи в приобретении личными подсобными хозяйствами необходимой сельскохозяйственной техники и оборудования, удобрений, средств защиты растений, семенного материала и т.д.; [11, с. 56]

2) содействия развитию кооперативных и интеграционных связей личных подсобных и крестьянских (фер-

мерских) хозяйств с сельскохозяйственными, перерабатывающими, сервисными и другими предприятиями и организациями агропромышленного комплекса;

3) оказания информационно-консультационных услуг;

4) создания необходимых условий для организации разного рода структур, включая, прежде всего, кооперативные и интегрированные объединения по производству, переработке и сбыту продукции, особенно молока и мяса.

Нужно отметить, что со стороны государства в этом направлении проводится определенная работа.

Литература:

1. Агеев, А. Кооперация агробизнеса и хозяйств населения // Экономика сел. хоз-ва России. — 2014. — № 9
2. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов. — М.: Инфра-М, 2013
3. Башкатов, Б. И. Статистика сельского хозяйства. С основами общей теории статистики: курс лекций. — М.: Экмос, 2001. — 351 с.
4. Белянов, В. А. Личное подсобное хозяйство при социализме. — М.: Экономика, 2013
5. Бережная, В. Ю. О роли личных подсобных хозяйств в производстве продукции животноводства // Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы, перспективы / ВИАПИ им. А. А. Никонова. — М., 2015
6. Борисов, Е. Ф., Стерликов Ф. Ф. Экономика: справочник. — М.: Финансы и статистика, 2012
7. Борхунов, Н. Аграрный рынок, потребление и доходы населения // Экономика сел. хоз-ва России. — 2013. — № 10
8. Бутуханова, Д. Развитие личных подсобных хозяйств в современных условиях // Междунар. с. — х. журн. — 2006. — № 5. — С.39
9. Лысенко, Е. Экономика сельскохозяйственных предприятий // Экономист. — 2014. — № 9
10. Макарова, И. В. Резервы личного подсобного хозяйства. — М.: Россельхозиздат, 2012
11. Подсобные хозяйства: опыт, проблемы, советы / сост. е.В. Иванов. — 2-е изд., доп. — М.: Моек, рабочий, 2012
12. Яковлев, В. Б., Корнев Г. Н. Анализ эффективности сельскохозяйственного производства. — М.: Росагропромиздат, 2014
13. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Роль ГУЛАГа в экономике СССР

Должиков Родион Сергеевич, студент
Кубанский государственный университет (г. Новороссийск)

В статье рассмотрена история возникновения исправительно-трудовых лагерей. Проведен анализ численности заключенных и экономической роли исправительно-трудовых лагерей ГУЛАГа НКВД в экономику СССР.

Ключевые слова: экономика, лагерь, СССР, репрессии.

The article describes the history of corrective labor camps. The analysis of the prison population and economic role of corrective labor camps of the Gulag of the NKVD in the USSR economy.

Key words. Economy camp, the USSR, repression.

ГУЛАГ (Главное управление исправительно-трудовых лагерей, трудовых поселений и мест заключения), в СССР в 1934–56 подразделение НКВД, осуществлявшее руководство системой исправительно-трудовых лагерей (ИТЛ). Первые в мире концентрационные лагеря были созданы испанцами еще в 1895 году, когда на Кубе началось освободительное восстание. А вторые были созданы в Великобритании, которые служили для пленных в ходе Англо-бурской войны 1899–1902 годов. Но безусловный приоритет советской власти заключается в том, что она первой стала использовать их для принудительной изоляции преступников.

Система мест заключения уголовных преступников, зародилась еще в первые годы советской власти, когда действовали Чрезвычайные комиссии. Уже в 1918 году Наркоматом юстиции РСФСР были созданы основополагающие принципы пенитенциарной политики: обеспечение полной самокупаемости мест заключения и полного перевоспитания осужденных. В системе НКВД РСФСР в апреле 1919 года создается Центральное управление лагерями принудительных работ (ЦУЛПР), спустя годы наименование многократно менялось, в феврале 1921 года управление стало окончательно именоваться — Главное управление принудительных работ (ГУПР). Постановление Политбюро от 27 июня 1929 года предписало «именовать в дальнейшем исправительно-трудовыми лагерями».

На протяжении 20-х существовал всего один лагерь — (СЛОН) Соловецкий лагерь особого назначения. Для работ в лагере был использован труд уголовников.

К 1 июня 1930-го под руководством ГУЛАГа находилось семь исправительно-трудовых лагерей, общее число заключенных в них составляло 168 163 человека, из них на лесозаготовке, строительстве дорог, осушении болот —

62 563 человека, на разделке и погрузке экспортного леса — 38 103 человек, на строительстве целлюлозно-бумажного комбината, лесозаготовке и других работ — 18 863 человек, на добыче золота и угля — 24 566 человек, на ловле рыбы и других работ — 18 149 человек, на мелиоративных работах и работах в совхозах — 3548 человека. Таким образом к концу 1930 года около 140 000 заключенных уже работали в лагерях, управляемых ОГПУ.

1 января 1935 года в ГУЛАГе содержалось 980 000 заключенных, из которых 725 000 попали в «трудовые лагеря» и 245 000 — «трудовые колонии», были и малые подразделения, куда попадали менее «социально опасные элементы», приговоренные к 2–3 годам, так как в трудовые лагеря и трудовые колонии попадали осужденные приговоренные на срок более 3-х лет лишения свободы. За годы Великой Отечественной войны на строительства НКВД и в ИТЛ направлено за счет поступлений из тюрем и в порядке перераспределения заключенных между лагерями свыше 2 000 000 человек, в том числе:

- на постройку железных дорог — 448 000 чел.;
- на горно-металлургическую промышленность — 171 000 чел.;
- промышленному строительству — 310 000 чел.;
- на строительство аэродромов и дорог — 268 000 чел.;
- на добычу и обработку леса — 320 000 чел.

Наряду с этим ГУЛАГом выявлялись и перенаправлялись на строительства НКВД — 40 000 специалистов и квалифицированных рабочих кадров: инженеров, техников, металлургов, железнодорожников, угольщиков. Таким образом, первоначальная система содержания заключенных в лагерных условиях, в удалении от городов и с обязанностью трудиться к 1935 году заняла 1-ое место в сталинской экономике.

Организация системы труда миллионов заключенных в системе ИТЛ НКВД до сих времен остается недостаточно изученным. Известно, что системы стимулирования производительности труда состоят из трех основных составляющих: вознаграждение, побуждение и принуждение. В обычных условиях стимулирование труда в лагерях производилось исключительно принудительными мерами. Принудительный труд в ГУЛАГе регулировался строгими, а нередко и жесткими наказаниями.

Главным критерием для включения конкретных осужденных людей в общее число репрессированных служит неосновательность применённых санкций и наказаний. В отличие от официальной статистики НКВД по осуждённым по 58-й статье УК СССР, надёжные данные о численности остальных категорий отсутствуют, и исследователями приводятся разные оценки. Суммарные оценки по всем упомянутым категориям составляют 25–30 млн. человек прошедших через места лишения свободы или ссылку и свыше 40 млн. для менее суровых наказаний. Разница в оценках масштабов репрессий различными исследователями определяется в первую очередь набором категорий лиц, включаемых в понятие «репрессированный». В результате оценки варьируются от 3,8 млн. — 9,8 млн. «политических» репрессированных и до многих десятков миллионов, включая понёсших наказания по уголовным статьям. Аналогично различаются оценки погибших в результате репрессий — от сотен тысяч расстрелянных по 58-й статье до миллионов умерших от голода начала 1930-х годов.

Зачем Советскому союзу понадобилась система ГУЛАГ? В ответ на этот вопрос можно сказать, что на то были экономические предпосылки. Надо иметь в виду призывный характер сталинской экономики, ее потребность в широком применении принудительного труда. При переходе с 1929 к 1930 году был объявлен «великий перелом», это конец смешанной экономики НЭПа, впереди индустриализация и связанная с ней коллективизация. Индустриализацию надо было проводить максимально короткие сроки и большими темпами. Здесь и появляется система ГУЛАГ, которая решает эти задачи. Индустриализацию надо проводить без зарубежных вложений и иностранных инвестиций. А за счет чего строить десятки тысяч предприятий и оснащать их соответствующим оборудованием? Заключенные ИТЛ — это дешевая и маневренная рабочая сила. До революции почти половину средств для промышленного развития страны давали иностранные капиталовложения, зарубежные технологии.

В целом вклад ГУЛАГа в промышленное развитие СССР был сравнительно малым: так, в 1952 году он составлял 2,5% от общего объема промышленного производства страны; практически за всю историю существования ГУЛАГа этот вклад не достигал более 10%. Однако взяв некоторые важные экономические отрасли, роль лагерной экономики в них была огромной. Приблизительно 450 крупных предприятий построили именно заключенные, а ведь это одно из важнейших направлений

индустриализации, связанное с развитием целой сети новых производств. Объемы капитального строительства, осуществляемого ГУЛАГом, были около 18% от общих государственных капиталовложений. Если в 1924–25 хозяйственном году в государственную промышленность было вложено 429,9 мил. руб., то в 1927–28 гг. уже 1467,4 мил. руб. За счет этих ассигнований и труда заключенных ГУЛАГа, строились новые мощные и качественные индустриальные объекты, реконструировались и расширялись старые предприятия. Были построены три новые большие шахты в Донбассе: Американка, Горловская 1920, Рутченковская 29 и до десятка менее значительных. Началось строительство Керченского и Златоустовского металлургических заводов вошли в строй гигантский Красноярский медеплавильный завод и Риддерский свинцово-цинковый комбинат в Казахстане, около 60% работ по строительству этих объектов было сделано силами заключенных. С октября 1927 г. до первой пятилетки в СССР было введено в строй около тысячи новых и современных на то время предприятий с основным фондом 850 млрд. рублей. Многие машиностроительные заводы были реконструированы. Это открыло перспективу советской промышленности освоить производство некоторых видов продукции, которые ранее требовалось ввозить из-за границы. Если в 1925 г. наша промышленность только приблизилась к довоенному уровню, то уже в 1926 г. крупная промышленность, увеличив за год объем производства на 43,2%, превзошла уровень 1913 г. на 8,6%. В 1928 г. довоенный объем валовой продукции был превышен на 32%. Роль ИТЛ ГУЛАГа на строительстве объектов инфраструктуры и промышленности на Урале значительно выше. Важным экономическим сектором ГУЛАГа была горнодобывающая промышленность: добыча угля, железной руды, золота и урана. В ведение ИТЛ ГУЛАГа после войны были переданы вся слюдяная, асбестовая промышленность, добыча алмазов, кобальта, апатитов. Около 75% олова и 38% никеля добывались силами заключенных. В решающий период реализации атомного проекта (1947–1948 годы) основной объем капитального строительства на этих объектах осваивался силами ГУЛАГа. Работы по добыче и обработке леса производились на 19% силами заключенных. Они же занимались гидротехническим строительством — это плотины, каналы, гидроузлы, ГЭС. Оценка удельного веса энергетического строительства ГУЛАГа бы таковой: из общей стоимости мощностей в 1119 млн. руб. стоимость вводимых в действие энергообъектов в 1940 г. должна была составить 251 млн. руб., или 22,4%. В плане капитальных работ по НКВД на 1941 г., который по состоянию на март 1941 г. составлял 7,3 млрд. руб., доля Главного управления лагерей гидротехнического строительства составляла 22,7% (1,7 млрд. руб.). Таким образом, в предвоенный период по объемам капитальных работ это было самое значительное хозяйственное подразделение НКВД (второе место с объемом работ в 1,5 млрд. руб. занимало Главное управление лагерей железнодорожного строительства).

Большой площадкой для деятельности ГУЛАГа было строительство аэродромов, железных и шоссейных дорог. В годы первой пятилетки были реализованы крупные транспортные проекты и прежде всего железные дороги, имевшие экономическое и военно-стратегическое значение. Были построены четыре железных и две безрельсовых дороги. В 1930 г. было завершено строительство 29-километровой ветки на Хибинские Апатиты, начата работа по сооружению 275-километровой железной дороги Сыктывкар — Пинега. В Дальневосточном крае было организовано строительство 82-километровой железнодорожной ветки Пашенная — Букачачи, на Забайкальской железной дороге (ЗЖД) — 120 километровый участок железной дороги Томск — Енисейск. Сыктывкар, Кемь и Ухта были соединены трактами длиной в 314 и 210 км. Труд заключённых применялся в тех районах, где местного населения практически не было или оно не могло быть привлечено к основным работам. Эти стройки были направлены на создание экономической базы и стратегически важных объектов промышленности и инфраструктуры на окраинных, неосвоенных и важных регионах страны (главное направление деятельности ИТЛ). Если брать конкретно эти отрасли, то здесь вклад ГУЛАГа был огромным.

В мирное время на производственных предприятиях ИТЛ НКВД был налажено производство товаров широкого потребления, с началом Великой Отечественной войны производство по поручению Государственного комитета обороны было перенаправлено на изготовление продукции на нужды фронта. Так на второй год войны остро стала ситуация по вопросу снабжения фронта 82 мм минами, и в мае этого же года ГУЛАГом было произведено около 1 000 000 мин, это в 33 раза больше чем в 1941 году. Парк станкового оборудования заводов был увеличен по отношению к 1941 году в 2,5 раза. За 1941 год было выпущено около 20 000 000 штук боеприпасов. За 1942 около 30 000 000 боеприпасов, план был перевыполнен на 5%. В 1943 году было выпущено 21 700 000 боеприпасов, план был перевыполнен уже на 40%, всего за 3 года войны было выпущено около 80 000 000 боеприпасов. Только за один 1944 год было выпущено 30 000 000 штук боеприпасов. На большинстве предприятий был налажен конвейерный выпуск продукции.

Литература:

1. Араловец, Н. А. Потери населения советского общества в 1930-е годы: проблемы, источники, методы изучения в отечественной историографии // Отечественная история. 1995. № 1.
2. Доклад начальника ГУЛАГа НКВД СССР комиссара государственной безопасности 3 ранга НАСЕДКИНА.
3. Большая энциклопедия Кирилла и Мефодия. М. 2010.
4. Материалы международного общества Мемориал.

С 1942 по 1944 года на швейных фабриках ГУЛАГа было обработано 67 000 000 метров ткани, из которой было пошито 22 000 000 комплектов военного обмундирования. Обеспечение швейного производства запасными комплектами деталей, швейными иглами и швейной фурнитурой, происходило за счет собственного производства, которое покрывало 75% всех потребностей.

ГУЛАГ НКВД имел в своем составе 414 сельскохозяйственных подразделений, в том числе: 3 сельскохозяйственных лагеря (Карагандинский, Сибирский, Среднебельский), 96 сельхозколоний и 315 подсобных хозяйств. Общая площадь пахотной земли сельхозподразделений ГУЛАГа составлял 445 000 гектаров. За годы войны посевная площадь увеличена по отношению к 1941 году в полтора раза и в 1944 году доведена до 380 000 га. В том числе посадка картофеля и овощей расширена более чем в два с половиной раза.

В 1944 году по сравнению с 1941 годом по телятам на 37%, поросятам на 56% увеличен приплод молодняка. За отчетные три года сдано к забою животных живым весом 45 000 тонн, получено молока 115 000 тонн и выработано животного масла 2 600 тонн. Потребность лагерей и колоний в мясе за этот период на 37% был удовлетворен за счет собственного производства.

В целом заключенные этих лагерей и были истинными героями социалистического труда. Это они выполняли «сталинские проекты», строили Беломорско-Балтийский канал, прокладывали Транссибирскую железнодорожную магистраль на Крайнем Севере, строили Норильск и Комсомольск-на-Амуре. Адреса «ударныхстроек» были хорошо известны: Карлаг (Карагандинский лагерь), Дальстрой НКВД, Беломорско-Балтийский ИТЛ и комбинат НКВД, Воркутинский ИТЛ, Норильский ИТЛ и так далее.

В послевоенные годы (как и в довоенное время) заключённых ГУЛАГа использовали как бесплатную рабочую силу для поднятия разрушенной промышленности, городов и сёл. В действительности ГУЛАГ начал уходить в 1953-м (фактически в 1960 году), сразу после смерти Сталина, когда более миллиона заключённых были освобождены по амнистии. После этого ГУЛАГ существовал еще семь лет и прекратил свое существование.

Краудфандинг как инструмент стимулирования стартапов в Российской Федерации

Седельников Сергей Романович, аспирант

Институт международного права и экономики имени А.С. Грибоедова (г. Москва)

В статье рассмотрена проблема стимулирования стартапов в Российской Федерации. В качестве одного из способов решения этой проблемы предлагается использовать краудфандинг. Приведена динамика зарубежного портала «Kickstarter», иллюстрирующая эффективность использования краудфандинга для стимулирования стартапов. Рассмотрены российские краудфандинговые площадки «Planeta» и «Boomstarter» и правовые аспекты краудфандинга в нашей стране. Проанализированы перспективы краудфандинга.

Ключевые слова: краудфандинг, стартапы, финансирование, стимулирование, Kickstarter, Planeta, Boomstarter.

Startup development problem is considered in this article. Crowdfunding is viewed as one of the possibilities to solve this problem. With help of Kickstarter dynamics the effectiveness of crowdfunding is illustrated. Russian crowdfunding platforms «Planeta» and «Boomstarter» and Russian crowdfunding legislation aspects are described. Perspectives of crowdfunding are analyzed.

Key words: Crowdfunding, startup, financing, stimulation, Kickstarter, Planeta, Boomstarter.

Неотъемлемой частью любой здоровой рыночной экономики является наличие достаточного количества стартапов или начинающих проектов. Большая часть из них не состоится, не выдержит конкуренции, но те что останутся будут создавать рабочие места, платить налоги, развивать свой бизнес, вносить вклад в рост экономики страны. Стартапы крайне важны для продвижения передовых идей и инноваций. В некоторых случаях могут формироваться целые рыночные ниши, предлагающие новый товар, услугу или подход к решению проблемы. Сегодня в РФ стартапам уделяется не мало внимания — создаются кластеры («Сколково», «Зеленоград», «Саров»), инкубаторы (Инкубатор при НИУ-ВШЭ, МГУ) и акселераторы («ФРИИ», «Яндекс.Фабрика»), помогающие талантливым людям воплотить свои идеи в работающий бизнес. Такие платформы организуются как на государственной, так и на частной основе. Тем не менее, потенциал для увеличения численности качественных стартапов в нашей стране очень существенный. Так, по данным исследования «The Global Startup Ecosystem Ranking 2015» Москва занимает 2 место по количеству талантов [2], то есть, людей с по-настоящему передовыми идеями, знаниями и навыками. Исследование не охватывало другие крупные города России, но их потенциал не меньше. Такое несоответствие талантов и стартапов означает, что необходимо искать новые методы стимулирования стартапов, побуждать талантливых людей с идеями к их созданию и развитию в полноценный бизнес. Одним из таких методов является краудфандинг.

Краудфандинг

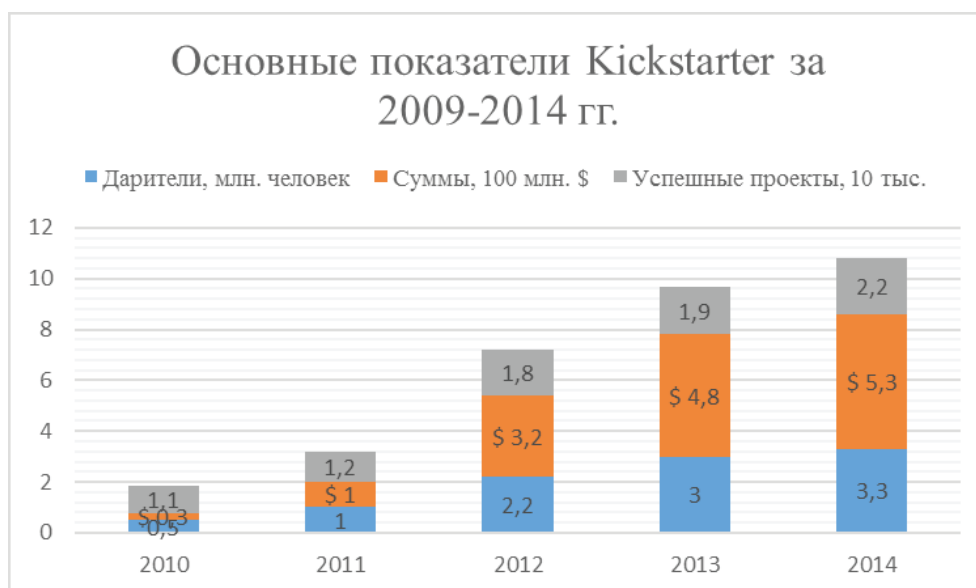
Краудфандинг — современный экономический феномен, суть которого заключается в привлечении средств на коммерческие и некоммерческие проекты среди ши-

рокой аудитории, в подавляющем большинстве случаев, посредством сети Интернет. Истории успеха проектов, профинансированных с помощью краудфандинга, достойны внимания и важны для понимания практической составляющей этого феномена.

«Oculus rift»

Технологический стартап молодого инженера Палмера Лаки. «Oculus» (лат. око, глаз) представляет собой шлем виртуальной реальности [3], в доступной ценовой категории. Схожие продукты были на рынке и до «Oculus», но особенность проекта заключается в том, что часть средств на создание и продвижение продукта были собраны в рамках краудфандинговой кампании. За месячный раунд на платформе «Kickstarter» было собрано 2.5 млн. долларов США [7]. Более 9.5 тыс. человек стали дарителями (*даритель* — участник краудфандинга, тот кто отдаёт свои средства в проект, на возмездной или безвозмездной основе, англ. *baker*) в этом проекте. Проект был тепло встречен целевой аудиторией — поклонниками видеоигр и стал коммерческий успешным. В 2014 году было объявлено о том, что «Facebook» приобретает компанию «Oculus VR» за 2 млрд. долларов США [6]. Несомненно, это успех Палмера Лаки, его инженерного таланта и краудфандинга.

Но заслуга проекта «Oculus» не только в создании нового, инновационного продукта и выводе его на рынок — после него краудфандинг стал рассматриваться как серьёзный источник финансирования для стартапов. Осознав этот источник, люди с идеями пересмотрели свои взгляды на создание стартапа. Барьеров стало меньше, а соответственно, создать стартап — проще. Об этом свидетельствует динамика роста крупнейшей краудфандинговой площадки за рубежом «Kickstarter»:



На диаграмме видно, что краудфандинг является мощным стимулом для создания стартапов. Рассмотрим различные области, в которых использование краудфандинга упрощает решение задач, стоящих перед стартапом.

Финансирование

До появления краудфандинга источниками финансирования стартапов являлись:

- Личные сбережения
- Займы / кредиты
- Гранты
- Инвестиции

Главным преимуществом краудфандинга перед перечисленными способами поиска средств является широта охвата аудитории потенциальных спонсоров. Краудфандинговые площадки посещают миллионы пользователей. Так «Kickstarter» и «Indiegogo» в день посещают 3,5 и 1,5 млн. человек соответственно. Шанс найти поддержку среди такого большого количества людей значительно выше, чем, например, пытаться добиться участия бизнес-ангела в своём проекте. Интересно то, что чем популярнее становится проект, тем больше людей обращают на него внимание. Это является дополнительным стимулом для поиска финансирования с помощью краудфандинговых площадок.

Не маловажным является и несколько иной подход к самой процедуре получения средств. В зависимости от законодательства страны резидента действуют свои нормы, регулирующие правовой аспект отношений между дарителем и получателем средств (см., например, JOBS Act [8]). Но в каждом случае задача стартапа — понравиться дарителям. Нет необходимости говорить о финансовых потоках, рентабельности бизнеса, многочисленных документах и прочих обязательных спутниках банковских кредитов или инвестиций с внешней стороны. Описание проектов должно быть интуитивно понятным для дарителей.

Маркетинг

Одной из ключевых задач маркетинга является исследование, анализ и оценка нужд потенциальных потребителей. Для стартапа это жизненно важный элемент стратегии развития. В случае некорректного понимания нужд потребителей, с высокой долей вероятности, стартап обречён на неудачу. Используя возможности краудфандинговых площадок, стартапы могут получать ценную информацию о потребительских свойствах и желаемых характеристиках товара или услуги ещё до того, как он попадёт к потребителям или будет оказана услуга. Механизм такой обратной связи действует очень эффективно, потому что даритель изначально участвует в тех проектах, которые ему нравятся. А в процессе сбора средств стартап обновляет информацию о проекте и получает комментарии дарителей. Затем анализирует эти комментарии и улучшает то, что дарители хотели бы увидеть в улучшенном виде. Таким образом, к моменту вывода на рынок у стартапа сформируется целевая аудитория клиентов, которая будет осведомлена о потребительских характеристиках товара или услуги с учётом пожеланий и улучшений.

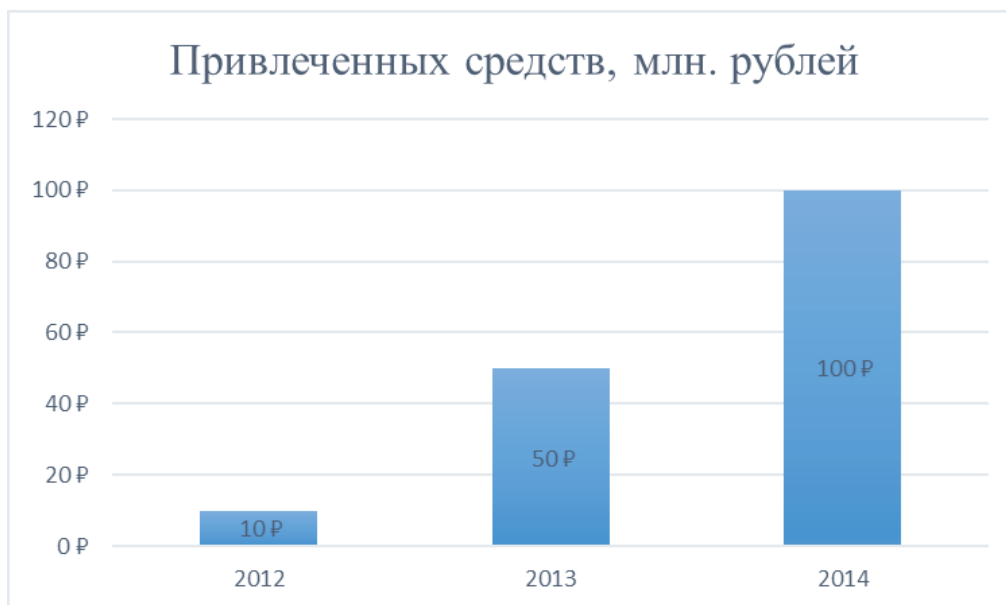
Краудфандинг в Российской Федерации

Мы рассматриваем краудфандинг, как способ стимулирования деятельности стартапов, но до определённого момента сами краудфандинговые площадки также являются стартапами и проходят все те же стадии, которые затем будут проходить проекты, размещённые на этих площадках. То есть нужно заявить о себе, найти финансирование и целевую аудиторию, получить одобрение у этой аудитории. На сегодняшний день, несколько площадок для краудфандинга, созданные в нашей стране, прошли этап, на котором они сами являются стартапами. Речь идёт о порталах «Planeta» и «Boomstarter», начавших свою работу в июне и августе 2012 года.

«Planeta»

Портал planeta.ru считается сегодня одной из главных площадок для краудфандинга в России. За три года с момента основания, «Planeta» способствовала финансированию проектов на сумму в 160 млн. рублей в таких об-

ластях как фильмы/видео, музыка, благотворительность, искусство и многих других. «Planeta» популярна среди прогрессивной молодежи крупнейших российских городов. Также активно развиваются спецпроекты в сотрудничестве с крупными брендами [5]. Портал демонстрирует уверенный рост объемов финансирования¹ [2]:

**«Boomstarter»**

Второй крупный российский портал для краудфандинга. В отличие от «Planeta» упор делается на технические стартапы (что схоже с моделью западного лидера — «Kickstarter»). Примечательно, что в 2012 году «Boomstarter» стал лауреатом премии “стартап года 2012” от бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ в номинации “лучший социально значимый стартап”. По состоянию на 2014 год за всё время на «Boomstarter» было привлечено 100 млн. рублей [2].

Никаких специальных положений относительно краудфандинга нет (в отличие от развитых стран, где ведётся активная работа в этом направлении, например, JOBS Act в США). Однако в нашей стране при каждом послаблении велик риск мошенничества, урон экономике от которого может быть больше пользы от краудфандинга. На начальных этапах развития стартапа оптимальный баланс правового регулирования и возможностей для выхода на рынок без обременяющих бумажных процедур могут сыграть ключевую роль в развитии краудфандинга в нашей стране.

Перспективы краудфандинга в РФ

Сегодня краудфандинг в развитых странах рассматривается как серьёзный источник роста и развития экономики, а также создания рабочих мест. По прогнозам всемирного банка, объём рынка краудфандинга может достичь 90 млрд. долларов США [4]. Сумеют ли в России воспользоваться этим новым феноменом? Краудфандинг — глобальное явление. Чем проще и понятнее будет законодательство, чем больше средств можно привлечь без утомительных бумажных процедур, тем быстрее будет развиваться краудфандинг. На данный момент, финансирование с помощью краудфандинга регулируется ст. 572 ГК РФ о договоре дарения [9, с.143].

Выводы

Потенциал краудфандинга, как инструмента стимулирования стартапов велик. С его помощью можно существенно упростить решение проблемы финансирования и маркетинга и тем самым побудить большее количество людей с идеей стартапа реализовать её. За рубежом принимаются значительные усилия для развития этого феномена. В нашей стране краудфандинг появился в 2012 году и быстро набирает обороты. Основные порталы «Planeta» и «Boomstarter» за период своего существования собрали более 250 млн. рублей. Дальнейшие перспективы краудфандинга в нашей стране во многом будут зависеть от законодательного регулирования этого феномена.

¹ Каждый год считается с марта по март. Данные за 2012 год получены в результате подсчётов и являются приблизительными.

Литература:

1. <http://startup-ecosystem.compass.co/ser2015/> (режим доступа 23.09.2015)
2. <http://crowdhunters.ru/crowd2014/> (режим доступа 23.09.2015)
3. http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/21081 (режим доступа 23.09.2015)
4. <http://documents.worldbank.org/curated/en/2013/01/18806928/crowdfundings-potential-developing-world> (режим доступа 23.09.2015)
5. <http://planeta.ru/search/projects/query=&categories=RUSAL> (режим доступа 23.09.2015)
6. <https://www.facebook.com/zuck/posts/10101319050523971> (режим доступа 23.09.2015)
7. <https://www.kickstarter.com/projects/1523379957/oculus-rift-step-into-the-game> (режим доступа 23.09.2015)
8. <https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act.shtml> (режим доступа 23.09.2015)
9. Котенко, Д. А. «Краудфандинг — инновационный инструмент инвестирования», журнал «Закон», 05—2014, изд. Группа «Закон»

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Институциональные факторы развития аграрного сектора экономики Украины в условиях глобализации

Бабан Татьяна Александровна, аспирант

Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства имени П. Василенко (Украина)

В статье рассмотрены вопросы, связанные с развитием аграрного сектора экономики Украины и роль институциональных факторов в условиях глобализационного развития. Рассмотрены основные направления государственного регулирования сельскохозяйственного производства и основные проблемы, которые при этом возникают.

Ключевые слова: глобализация, аграрная политика, продовольственная безопасность, продовольствие, аграрный сектор.

Современные условия глобализационного развития предусматривают участие всех стран в международных экономических отношениях, в том числе, в такой их форме, как международная торговля, развитие которой сейчас опережает развитие производства. За последнее десятилетие объемы мирового экспорта товаров увеличились в три раза, в то время как объемы производства (мировой ВВП) возросли почти в два раза [1].

Важной составляющей в структуре международной торговли товарами является торговля сельскохозяйственной продукцией, доля которой в совокупном мировом экспорте приближается к 10%.

В свою очередь, эффективное развитие аграрного производства является материальной основой существования человечества. В связи с этим для каждой страны одной из стратегических задач является обеспечение продовольственной безопасности, которая, в свою очередь, зависит, прежде всего, от эффективности развития сельскохозяйственного производства и от эффективной государственной аграрной политики.

Значительный взнос в исследование проблем государственного регулирования аграрного сектора Украины, а также вопросам продовольственной безопасности сделали такие украинские ученые как Андрейчук В. Г., Гайдуцкий П. И., Саблук П. С., Гейц В. М. и другие.

Вопросы продовольственной безопасности решаются не только на уровне отдельных государств, но также и на международном уровне: в рамках принятой в 1996 г. Римской декларации по всемирной продовольственной безопасности, а также международными организациями ООН, ФАО, ВТО.

За последние годы наблюдается значительный рост цен на продовольствие, который вызван рядом факторов. Среди них и увеличение объемов потребления, и как след-

ствия — спроса на продовольствие; расширение использования сельхозкультур для производства биотоплива; глобальные изменения климата, влияющие на урожайность и валовые сборы; а также общее сокращение посевных площадей, вызванное изменениями климата и негативным влиянием экстенсивного сельскохозяйственного производства. Поэтому вопросы, связанные с доступностью продовольствия для всех слоев населения и повышением его качества, становятся первоочередными при формировании государственной аграрной политики.

Необходимость вмешательства государства в регулирование аграрного сектора обусловлено, прежде всего, специфическими особенностями сельского хозяйства: зависимость от природно-климатических условий и, соответственно, высокие страховые риски; более длительный, в сравнении с другими отраслями экономики, срок окупаемости капитала; сезонность производства, которая определяет невозможность быстрого изменения объемов предложения; сезонность получения прибыли; консерватизм отрасли и невозможность быстрой диверсификации производства; слабая эластичность производства и продовольственного рынка. А также требует урегулирования проблема диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и продукцию смежных отраслей АПК.

На формирование государственной аграрной политики влияют факторы как внутреннего, так и внешнего характера.

К внутренним факторам относится, прежде всего, место сельского хозяйства в структуре экономики и актуальные проблемы его развития, состав и масштабы социальных задач государства, состояние политического рынка. А наиболее весомыми внешними факторами яв-

ляются тенденции на мировых рынках сельскохозяйственной продукции, уровень конкуренции, внешняя политика других стран, участие в интеграционных объединениях, обязательства страны-члена перед международными организациями, такими как ВТО.

Беря во внимание вышеуказанные факторы, национальную аграрную политику, с нашей точки зрения, можно рассматривать как совокупность методов, форм, инструментов и институтов для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора экономики, поддержки продовольственной безопасности государства и развития экспортного потенциала с учетом сравнительных преимуществ государства и факторов глобализационного развития.

Одним из сравнительных преимуществ Украины является то, что на ее территории сосредоточено около 30% всех черноземов мира. Украинское сельскохозяйственное производство имеет огромный потенциал, который превышает потребности внутреннего рынка, и последние годы стабильно демонстрирует наиболее позитивные результаты развития по сравнению с другими отраслями экономики. Так показатель производства зерна на душу населения составляет более 1 тонны, сравнительно с мировым показателем в 450 кг. За последнее десятилетие втрое увеличилась урожайность зерновых культур, а экспорт увеличился на 60%.

С одной стороны, сельскохозяйственное производство может стать двигателем украинской экономики, а с другой — двигателем ее постепенной интеграции в мировую экономику, в том числе её участия в решении глобальной продовольственной проблемы.

Украинское аграрное производство вместе с другими отраслями, способствующими его развитию, длительный период находится в стадии реформирования, постепенно приближаясь к уровню развития европейских стран. Вместе с тем, реформационный период проходит и государственная аграрная политика.

Основными направлениями государственного регулирования сельскохозяйственного производства в Украине являются бюджетное финансирование посредством целевых программ развития сельского хозяйства, как в целом, так и отдельных отраслей растениеводства и животноводства. К этому перечню можно отнести и программы по развитию оптовых сельскохозяйственных рынков, налоговое регулирование (украинские сельхозпроизводители являются плательщиками фиксированного сельскохозяйственного налога, а также действует специальный механизм уплаты НДС), льготное кредитование, компенсация части стоимости сельскохозяйственной техники национального производства, интервенционные операции Аграрного фонда, регулирование экспорта и импорта с помощью тарифных и нетарифных инструментов.

Но, к сожалению, существующие методы регулирования являются несовершенными. Отсутствует систематизация, в первую очередь, регулирующих актов, ко-

торые должны определять правила поведения субъектов сельскохозяйственной деятельности, особенности применения тех или иных методов регулирования в разных условиях, климатических зонах. В системе органов регулирования существует дублирование функций, а некоторые вопросы и функции остаются при этом неподотчетными ни одному из органов регулирования. При наличии большого количества нормативных актов, регулирующих аграрный сектор экономики, эффективность их остается достаточно низкой, в некоторых случаях возникают противоречия.

Основными нормативно-правовыми актами, определяющими аграрную политику в Украине, являются законы: «О государственном бюджете Украины», «О государственной поддержке сельского хозяйства Украины», «Об основных принципах государственной политики на период до 2015 года», Государственная целевая программа развития украинского села на период до 2015 года и многие другие. В данных нормативных и программных актах делается акцент на том, что развитие аграрного сектора является приоритетным для развития экономики Украины. Однако реалии демонстрируют совершенно другую ситуацию. Бюджетная поддержка отрасли является нестабильной и зачастую недостаточной. При декларировании социальных, экономических и экологических мероприятий отсутствуют реальные механизмы их осуществления.

Так в 2008 году было предусмотрено выделение 11 млрд. грн из государственного бюджета Украины министерству аграрной политики Украины, в 2009—6,4 млрд. грн., 2010—5,8 млрд. грн., на финансирование бюджетных программ для сельского хозяйства в 2011 году 10,2 млрд. грн., а в 2012—8,2 млрд. грн. Было уменьшено финансирование мероприятий прямой поддержки аграрного сектора. В 2012 году прямая бюджетная поддержка сельского хозяйства в Украине составила 2,8 млрд. грн., что на 31% меньше, чем в 2011 году [2]. Эта сумма значительно ниже потолка господдержки, предусмотренного обязательствами Украины перед Всемирной торговой организацией, объем которой составляет 3,43 млрд. грн. Это свидетельствует о том, что внутренние бюджетные ограничения являются более жесткими по сравнению с внешними.

Не полностью используются объемы возможной поддержки сельскохозяйственных производителей в рамках «зеленой корзины». Задействование данного резерва позволит обеспечить стабильное развитие сельского хозяйства и сельских территорий, кроме того, не порождая конфликтных ситуаций с торговыми партнерами, развивать как производство, так и экспортный потенциал украинского сельского хозяйства.

Методы «зеленой корзины» могут способствовать повышению не только количественных показателей производства сельскохозяйственной продукции, и что особенно важно, повышению ее качественных характеристик. Улучшению продуктивности в животноводстве и урожайности в растениеводстве. В Украине есть все условия для производства качественной и экологически чистой про-

дукцию. Последний аспект чрезвычайно конкурентен в современных условиях, так как в последние годы спрос на продукцию со знаком «эко» и «органик» возрастает. В Украине продажа органической продукции пока что составляет не много более 1% от общих объемов торговли. Для сравнения в Европе — 5%, а вот при потреблении органической продукции около 11% от общего объема всего продовольствия. То есть эти цифры свидетельствуют о недостаточном производстве в Европе органической продукции, удовлетворяющей внутренний спрос. Это означает, что европейский рынок имеет значительный потенциал для украинских производителей органической продукции, ведь за оценками специалистов в Украине есть около восьми миллионов гектар экологически чистых черноземов [3]. Пока что из них сертифицировано и используется для производства органической продукции только 393,4 тысяч гектар.

Для этого требуется адекватное нормативно-правовое обеспечение и развитие необходимой инфраструктуры. Так, в рамках «Программы всестороннего институционального развития Украины», подготовленной Украиной совместно с ЕС, с целью гармонизации системы стандартизации и обеспечения качества сельскохозяйственной продукции на международном уровне ЕС планирует выделение 9 млн. евро.

Государство должно поощрять производителей качественной продукции, рационально использующих земельные ресурсы и заботящихся об улучшении их состояния. Необходимо стимулировать применение современных ресурсосберегающих экологических технологий. Это, в свою очередь, приведет к повышению уровня продовольственной безопасности страны.

Повышение эффективности государственного регулирования аграрного сектора экономики Украины должно быть направлено, прежде всего, на построение институциональной среды для имплементации четких и, что является достаточно актуальным, стабильных правил поведения на аграрном рынке. Необходима разработка специальных программ развития сельского хозяйства, а также, что немаловажно, методов контроля за их выполнением. Ведь за все годы независимости в Украине было разработано не малое количество программ развития сельскохозяйственного производства в целом и отдельных его отраслей, но, к сожалению, ни одна из них не была доведена до логического завершения.

Для повышения эффективности сельскохозяйственного производства государством должна проводиться постоянная работа информационно-разъяснительного характера, работа по обучению и повышению квалификации сельскохозяйственных кадров, в том числе по вопросам производства органической продукции. Важной задачей является также технико-технологическое переоснащение сельскохозяйственного производства, развитие логистической и рыночной инфраструктуры, экологизация производства и продукции, охрана земельных ресурсов. Для этого требуется усовершенствование существующей нормативно-правовой базы для устранения разночтений, а также разработка новых законов, устанавливающих правила производства и реализации органической продукции, доступа производителей к региональным и внешним рынкам, страхования сельскохозяйственных рисков, экологизации производства и утилизации сельскохозяйственных отходов. Также, немаловажным является разработка форм и методов контроля за выполнением основных положений государственных программ развития сельскохозяйственных отраслей и законодательных актов, которые носят обязательный для выполнения характер.

Как было сказано ранее, государственная аграрная политика Украины характеризуется несовершенством и наличием ограничивающих факторов. Но, тем не менее, продолжающиеся реформационные процессы способствуют ее международной гармонизации, в том числе, приближению к европейскому уровню. Регулируя аграрный сектор экономики государство должно стимулировать его развитие, повышая при этом эффективность и инвестиционную привлекательность отрасли. Наличие сравнительных преимуществ, для развития сельского хозяйства, у Украины в комплексе с обдуманной аграрной политикой будет способствовать не только обеспечению национальной продовольственной безопасности, но и развитию экспортного потенциала украинской сельскохозяйственной продукции. В основе современного развития аграрной отрасли должны лежать социально-экономические и экологические принципы производства, а также принципы производства глобального конкурентоспособного продукта, требования к которому предъявляет глобальный спрос, а также параметры экономического, экологического, маркетингового и нормативного характера.

Литература:

1. Официальный интернет-портал Мирового банка, 2015. URL.: <http://www.worldbank.org>
2. Официальный интернет-портал Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, 2015. URL.: <http://www.minagro.gov.ua>
3. Правила для виробників сертифікованої органічної продукції. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федерации органического движения Украины URL: <http://www.organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-44-34>
4. Официальный интернет-портал законодательной базы Украины, 2015. URL.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

Обеспечение информационной безопасности таможенных органов РФ

Барбышева Галина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;

Мирзаев Шухрат Фарходович, студент

Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье приведена нормативно-правовая база, регламентирующая обеспечение информационной безопасности в РФ, охарактеризованы виды информационной безопасности таможенных органов, основные угрозы безопасности по внешнему и внутреннему направлениям и пути их преодоления.

Ключевые слова: безопасность, информация, межведомственное взаимодействие, киберугрозы, антивирусная защита.

Обеспечение информационной безопасности — насущная необходимость и одно из основных направлений обеспечения безопасности таможенных органов, реализующих функции по защите экономических интересов Российской Федерации. Таможенные органы располагают значительными информационными ресурсами, информационными системами и специфическими информационными технологиями, ведут статистику внешней торговли, получают и используют при осуществлении таможенного контроля персональные данные лиц, перемещающих товары, имеют доступ к коммерческой тайне участников внешнеэкономической деятельности в процессе применения таможенных операций [1, с. 4].

Безопасность — это состояние защищенности законных интересов объектов от реальных и потенциальных угроз, а также это свойство, выражающееся в недопустимости нанесения вреда объекту (его интересам, структурным элементам, свойствам, порядку функционирования) вследствие проявления угроз.

Информация есть все сведения, являющиеся объектом хранения, передачи и преобразования [2, с. 14]

Информационная безопасность является одним из видов безопасности, одной из основных составляющих национальной безопасности, и в Доктрине информационной безопасности устанавливаются методы, объекты, мероприятия и направления обеспечения информационной безопасности [3].

Обеспечение информационной безопасности призвано решать основные задачи: выявление, оценка и предотвращение угроз информационным системам и информационным ресурсам; защита прав юридических и физических лиц на интеллектуальную собственность, а также сбор, накопление и использование информации; защита государственной, служебной, коммерческой, личной и других видов тайн [1, с. 35].

Среди основополагающих актов российского законодательства об информационной безопасности важное место занимает Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ «О безопасности», Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне», Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персо-

нальных данных», Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи» и др.

Обеспечение информационной безопасности является сложным комплексным понятием, охватывающим большой круг процессов и явлений, связанных с противодействием угрозам безопасности в информационной сфере.

Информационные системы таможенных органов представляют собой организационно упорядоченные совокупности информационных ресурсов и информационных технологий, в основном с использованием средств вычислительной техники и связи, обеспечивающие эффективную реализацию процедур таможенного оформления и таможенного контроля. В связи с внедрением в деятельность таможенных органов электронного декларирования активно развиваются информационные системы таможенных органов. Они интегрируются и взаимодействуют с информационными системами участников ВЭД, других организаций и государственных органов, предназначенными для представления сведений в электронной форме, с сетями общего пользования.

В области обеспечения информационной безопасности таможенных органов целесообразно выделять два направления или вида:

- обеспечение информационной безопасности таможенных органов в целях обеспечения национальной безопасности (внешнее направление);
- обеспечение информационной безопасности для целей своего нормального функционирования (внутреннее направление) [1, с. 67].

Организация межведомственного взаимодействия Курской таможни с федеральными органами исполнительной власти осуществляется по нескольким ключевым направлениям. Для целей обеспечения деятельности ФТС России организовано межведомственное информационное взаимодействие с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти по следующим основным направлениям: информационный обмен, осуществляемый в рамках соглашений об информационном взаимодействии; информационный обмен в целях реализации федерального закона от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»; информационный обмен в целях ре-

ализации контрольных функций, осуществляемых таможенными органами.

В настоящее время ФТС России подписано 32 соглашения с федеральными органами исполнительной власти и другими ведомствами (Банк России, Федеральное Казначейство и др.) Из них только с 18 министерствами и ведомствами (Минтранс России, Росрыболовство, ФНС России, Росфинмониторинг, Минсельхоз России, Росстат, ФАС России, Минпромторг России, Минэкономразвития России, Роспотребнадзор, Росздравнадзор, Ростехрегулирование, Роспатент, Минздравсоцразвития России, ФСТЭК, Банк России, Федеральное Казначейство) организован непосредственный обмен информацией. С некоторыми ведомствами ведутся работы по согласованию технических условий информационного взаимодействия для дальнейшей практической реализации обмена в соответствии с заключенными соглашениями. Наиболее активный информационный обмен ФТС России осуществляет с ФНС России, Минпромторгом России, Роспотребнадзором, Росздравнадзором, Ростехрегулирование, а также с Банком России и Федеральным Казначейством.

Межведомственный информационный обмен осуществляется различными способами: в электронном виде с использованием выделенных каналов связи (в основном защищенных); в электронном виде с использованием электронной почты; в электронном виде с использованием магнитных носителей информации. Как правило, информационный обмен осуществляется на федеральном уровне через Центральное информационно-техническое таможенное управление (ЦИТТУ).

ФТС России выполняет все основные обязательства по предоставлению информации ФОИВ, предусмотренные соглашениями об информационном обмене. Тем не менее, по данному направлению выявлены следующие проблемные вопросы.

1. Низкая степень унификации форматов, способов и регламентов обмена информацией с ФОИВ, что связано с недостаточным уровнем развития информационных систем отдельных ФОИВ.

2. Неготовность ФОИВ представлять ФТС России необходимую информацию с требуемой степенью актуальности.

3. Длительные сроки согласования с ФОИВ технических условий информационного взаимодействия для реализации соглашений об информационном обмене.

Таким образом, необходимо совершенствовать механизм межведомственного взаимодействия в целях повышения эффективности реализации функций, стоящих перед таможенными органами.

Лавинообразный рост самых различных киберугроз делает сегодня задачу обеспечения информационной безопасности в государственных структурах актуальной, как никогда.

В целях совершенствования организации антивирусной защиты информации в таможенных органах и организациях, находящихся в ведении ФТС России, действует

приказ ФТС России от 28.05.2007 № 660 «О системе антивирусной защиты информации в таможенных органах Российской Федерации».

Система антивирусной защиты информации предназначена для предотвращения заражения программными вирусами информационно-вычислительных ресурсов автоматизированных систем таможенных органов.

Практическое выполнение мероприятий по организации антивирусной защиты информации в структурных подразделениях ФТС России и в таможенных органах осуществляет администратор АВЗ, назначаемый соответствующим приказом с обязательным отражением этих обязанностей в должностной инструкции.

Администратор АВЗ несет ответственность:

- за своевременную установку средств антивирусной защиты информации;
- за эксплуатацию средств антивирусной защиты информации;
- за обновление баз данных средств антивирусной защиты.

Ответственный осуществляет контроль:

- за эксплуатацией средств антивирусной защиты информации в соответствующем подразделении;
- за регулярностью обновления антивирусных баз и средств антивирусной защиты информации.

Состояние антивирусной защиты отражается в отчете о состоянии информационной безопасности таможенного органа с обязательным указанием выявленных нарушений, вызванных заражением информации программными вирусами, причин появления и характера вирусов, последствий их воздействия и принятых мер.

Средства антивирусной защиты информации должны устанавливаться на всех средствах вычислительной техники, эксплуатируемых в таможенных органах. В первую очередь их устанавливают на серверах баз данных, почтовых серверах, рабочих станциях, используемых в таможенных технологиях, и на рабочих станциях, подключенных к информационно-вычислительным сетям общего пользования.

На рабочем месте администратора АВЗ в таможенном органе должны быть установлены средства, позволяющие через локальную вычислительную сеть управлять компонентами системы антивирусной защиты информации, установленными на рабочих станциях и серверах локальной вычислительной сети таможенного органа.

Сетевой центр управления должен обеспечивать:

- управление конфигурацией и логической структурой всего программного обеспечения системы антивирусной защиты информации;
- управление рассылкой обновленных баз данных средств антивирусной защиты информации;
- ограничение доступа пользователей к установленным локальным средствам антивирусной защиты информации;
- настройку рассылки сообщений об обнаружении вирусов, о сбоях в работе средств антивирусной защиты и т.п.

Значимыми угрозами безопасности при осуществлении деятельности ФТС в рамках Евразийского экономического союза, могут являться [4, с.236]:

- нарушения технологии обработки информации ограниченного доступа, обрабатываемой в таможенных органах;
- нарушение законных ограничений на распространение информации ограниченного доступа, обрабатываемой в таможенных органах;
- противоправные сбор и использование информации ограниченного доступа, обрабатываемой в таможенных органах;
- компрометация ключей и средств криптографической защиты информации;
- перехват информации в сетях передачи данных и на линиях связи, дешифрование этой информации или ее подмена;
- несанкционированный доступ к информации, находящейся в базах данных таможенных органов;
- внедрение в аппаратные и программные изделия компонентов, реализующих функции, не предусмотренные документацией на эти изделия;
- разработка и распространение программ (компьютерных вирусов), нарушающих нормальное функционирование информационных и информационно-телекоммуникационных систем, в том числе систем защиты информации;
- уничтожение, повреждение, радиоэлектронное подавление или разрушение средств и систем обработки информации, телекоммуникации и связи;
- воздействие на парольно-ключевые системы защиты автоматизированных систем обработки и передачи информации;

Литература:

1. Недосекова, Е. С. Административно-правовые аспекты обеспечения информационной безопасности таможенных органов Российской Федерации: дисс. канд. юрид. наук. — Люберцы, 2011. — 261с.
2. Фисун, Ю. А. Государственно-правовые основы информационной безопасности в органах внутренних дел: дис. канд. юрид. наук. — М., 2001. — 213с.
3. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации. Приказ Президента РФ № 1895 от 9 сентября 2000 г.
4. Басарева, К. В., Чемодуров В. В., Тихомиров М. Е., Минакова И. В., Коварда В. В. Таможенные процедуры в таможенном союзе ЕВРАЗЭС (учебное пособие) // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2014. — № 3—2. — с.236—237.

Варианты оптимизации затрат на телевизионный контент в экономический кризис

Захаров Сергей Михайлович, студент;

Добренькова Изабелла Анатольевна, студент

Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения

Как известно, большая часть российских телеканалов существует за счет рекламы. До недавнего времени лишь единицы могли себе позволить без нее обойтись, в частности государственные каналы («Россия-К»,

- утечка информации по техническим каналам;
- уничтожение, повреждение, разрушение или хищение машинных и других носителей информации;
- использование несертифицированных отечественных и зарубежных информационных технологий, средств защиты информации, средств информатизации, телекоммуникации и связи при создании и развитии автоматизированных систем таможенных органов.

Обеспечение информационной безопасности таможенных органов Российской Федерации заключается в создании условий, при которых нанесение вреда элементам системы информационных отношений (свойствам, законным интересам, инфраструктуре или порядку функционирования субъектов информационных отношений) в сфере деятельности таможенных органов становится невозможным или крайне затруднительным.

Помимо собственных подразделений информационную безопасность таможенных органов так же обеспечивают иные государственные органы, имеющие специальные полномочия в данной сфере: Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций, ФСБ России, МВД России, Совет Безопасности РФ.

Защита информации от угроз может быть обеспечена лишь при комплексном подходе к обеспечению информационной безопасности, представляющем собой организационно-правовую совокупность специальных структур, задач, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих защиту информации от разглашения, утечки и несанкционированного доступа.

«ОТР», «Карусель»), остальные же борются за рейтинги, которые монетизируются за счет продаж рекламного времени в зависимости от качества и количества целевой аудитории канала.

В то время как в США и Великобритании кабельные каналы могут себе позволить снимать сериалы с бюджетами до 10 млн. долларов за серию, центральные российские каналы закупают контент за 200–300 тысяч долларов за час эфирного времени, бюджеты других каналов гораздо ниже. Как заметил советник генерального директора холдинга «СТС–Медиа» Вячеслав Муругов, производить аудиовизуальный продукт с теми же бюджетами как в США можно будет только тогда, когда экономика России будет на уровне экономики США.

Тем не менее в периоды экономических кризисов начинается падение рекламного рынка, и каналам приходится экономить. На фоне стремительного роста курса доллара в конце 2014 года и последовавшего за ним уменьшения платежеспособности населения телеканалам пришлось сократить затраты на контент на 20–30%.

По аналогии с США, где деятельность всех творческих работников контролируется профсоюзами, в России с недавнего времени функционирует Ассоциация продюсеров кино и телевидения, в которую входят действующие лидеры производства аудиовизуального контента в России: «СТВ», «Art Pictures Studio», «Централ Партнершип», «Дирекция кино», «Профит», «Bazelevs», «Амедиа», «Среда», «Yellow, Black & White», «Weit Media», «Студия 2В», «Телеальянс Медиа Групп», «Dixi Media», «Non-stop Production», «Мостелефильм», «Star Media», «Всемирные русские студии» и другие компании. За счет их плотного взаимодействия с телеканалами им удалось понизить максимальную ставку актера до 100 тысяч рублей в день, тогда как раньше гонорар звезд экрана мог составлять более 300 тысяч за смену. По нашему мнению, такие последствия ожидают и других представителей съемочного процесса.

На наш взгляд, есть ряд способов оптимизации расходов на программную сетку телеканалов и поиска дополнительных средств, которые незаслуженно мало используются, но которые имеют высокую эффективность.

В первую очередь, телеканалам следует научиться самостоятельному поиску рекламодателей. Большинство каналов продают рекламу через посредника — агентство «Video International», которое в зависимости от показателей телесмотрения (доля и рейтинг в целевой аудитории) продает рекламный инвентарь. На фоне проседания рекламного рынка количество рекламного времени на центральных каналах сократилось с 8 до 6 минут в час.

Холдинг «СТС–Медиа» (телеканалы СТС, «Домашний», «Перец», «СТС–Love»), который начиная с 2013 года осуществляют поиск рекламодателей самостоятельно («Video International» сотрудничает с холдингом исключительно в качестве консультанта), привлекает к сотрудничеству не только основных игроков рекламного рынка («Procter & Gamble», «Unilever», «L’Oreal», «Coca Cola»), но и телемагазин «TV Shop», в результате чего в эфире каналов холдинга появилась реклама пылесосов и мужской бижутерии. В отличие от стандартных рекламных роликов, длящихся по 20–30 секунд, блоки

телемагазина занимают от одной до четырех минут. И несмотря на то, что телемагазины считаются уделом кабельных телеканалов, именно они помогают холдингу распродавать рекламное время.

На наш взгляд, стоит также отметить опыт холдинга в отношении монетизации проектов канала и его брендов за рамками телевизионного эфира, в частности трансмедийные проекты «Настоящая любовь», созданный совместно с соком «Любимый», и «Чайный путь», инвестором которого выступил бренд «Lipton». [4]

Следует заметить, что по причине тяжелой экономической ситуации в мире рекламодатели-лидеры требуют от телеканалов соответствия психологического портрета аудитории программы или сериала целевой аудитории рекламируемого товара. К примеру, «Coca Cola», ориентирующаяся на привлечение молодой платежеспособной аудитории, отказалась от сотрудничества с каналами с более возрастной аудиторией («Пятый канал», «Домашний», «Звезда»).

Стоит отметить, что рекламодателей в большей степени интересует женская аудитория, что доказывает успех ориентированного на женщин 14–39 лет телеканала «Ю», Power ratio которого составляет 2,43; что означает, что доля канала на рекламном рынке в 2,43 раза больше доли телевизионной аудитории канала. Для сравнения, Power ratio мужских каналов: «РенТВ» — 1,2; «Перец» — 1,13; «Россия-2» — 0,74; «Звезда» — 0,45. [2] В связи с этим все вышеперечисленные каналы, которые могли бы монетизировать оригинальный контент, вынуждены искать пути для изменения облика канала в глазах рекламодателя. К примеру, «РенТВ» решил привлечь к экранам молодых женщин, предложив им в прайм-тайм голливудские фильмы и юмористическое UGC-шоу «Смотреть всем!». «Перец» отказался от оригинальных криминальных проектов («Вне закона», «Дорожные войны»), собиравших большую, но некачественную, с точки зрения рекламодателей аудиторию (безработные одинокие мужчины старше 40 лет) в пользу боевиков и комедий студии «Paramount» в соответствии с лицензионным договором компании с холдингом «СТС–Медиа» на эксклюзивное право показа каналами холдинга фильмов студии, а также самого разнообразного контента «Первого канала» (детективные сериалы «Убойная сила», «Участок» и «Агент национальной безопасности», документальные сериалы «Среда обитания» и «Великая война», юмористические шоу «Розыгрыш» и «КВН. Играют все» и художественные фильмы «Ночной дозор», «Турецкий гамбит» и т.д.)

Также снизить затраты можно за счет повтора драматических сериалов. Ранее каналы «первой пятерки» («Первый», «Россия-1», НТВ, СТС, ТНТ) повторяли в большей мере музыкальные и развлекательные программы и сериалы, так как драматические сериалы в повторах давали долю гораздо ниже. Но с учетом того, что на фоне нестабильной экономической и политической обстановки в мире повысился спрос на драматические сериалы, «Первый канал» рискнул и по-

казал повторы ряда многосерийных хитов в прайм-тайм («Оттепель», «Мосгаз») и сумел остаться в лидерах эфира. Также телеканал СТС, ранее предпочитавший выстраивать эфирную сетку с помощью ситкомов, лишь в позднем прайм-тайме показывая драмеди (часовые лирические комедии), теперь использует их в качестве основного элемента программирования эфирной сетки.

Одним из удачных способов монетизации сериального контента является создание кабельного канала, ориентированного на узкоспециализированную аудиторию. В частности, телеканал «СТС Love», созданный весной 2014 года, показывает драмеди и ситкомы, в 2000-х годах выходивших на СТС. Канал выстроил свою маркетинговую стратегию на ностальгии зрителей по «старому» СТС, который работал преимущественно на подростковую и молодежную аудиторию, показывая как хиты СТС («Кадетство», «Ранетки», «Моя прекрасная няня», «Не родись красивой»), так и зарубежные сериалы («Тайны Смоллвилля», «Зачарованные», «Беверли Хиллз 90210»), в то время как сейчас ядро аудитории СТС — мужчины и женщины 25–35 лет, разделяющие семейные ценности, и вышеуказанные сериалы уже не вызывают интереса у нынешней аудитории СТС. При этом каналу «СТС Love» удалось сформировать лояльное зрительское ядро и среди нынешних школьников и студентов, что позволило каналу достичь доли 0.8% в целевой аудитории «все зрители 11–34 лет» и 0.5% в аудитории «все зрители старше 4 лет». [1]

Создание тематических узкоспециализированных каналов телевизионными холдингами позволяет многократно получать прибыль с произведенных программ и сериалов. По данным «TNS Gallup Media», в премиальной аудитории «все зрители 10–45 лет» (на данный сегмент зрителей направлено 70% бюджетов рекламодателей), совокупная доля тематических каналов в 2014 выросла с 18.7 до 20.1% по сравнению с 2013 годом. [1] Именно по этой причине и «Первый канал», и ВГТРК, и «Газпром-Медиа» создают тематические каналы. «Первый канал» совместно с ВГТРК создал детский канал «Карусель», также в «Цифровое Телесемейство Первого канала» входят канал документального кино «Время», музыкальный канал «Музыка Первого», фильмово-сериальный канал «Дом кино» и кулинарный канал «Телекафе», также готовится к запуску канал «Первый Digital» для зрителей, родившихся после 1980-го года. В свою очередь, в холдинг ВГТРК помимо федеральных каналов «Россия-1», «Россия-2», «Россия-К» входят спортивные каналы «Спорт», «Бойцовский клуб», юмористический канал «Сарафан», каналы документального кино «Моя планета», «Наука 2.0», «История», «Техно 24», фильмово-сериальные каналы «Русский роман», «Русский бестселлер», «Русский детектив» и др. В свою очередь, холдинг «Газпром-медиа» помимо федеральных каналов НТВ, TNT, «ТВ-3», «Пятница!» и «2x2» курирует пакеты спутниковых каналов «НТВ-Плюс» (киноканалы «Кино Плюс», «Кинохит», «Премьера», «Киноклуб», «Киносоюз», «Наше кино», спортивные каналы «Спорт»,

«Спорт+», «Баскетбол», «Теннис», «Футбол») и «Ред Медиа» (документальные каналы «365 дней ТВ», «Интересное ТВ», «HD Life», канал для автомобилистов «Авто Плюс», спортивный канал «Боец», юмористический канал «Комедия ТВ», музыкальный канал «Ля-Минор», фильмово-сериальные каналы «Индия ТВ» и «МНО-ГОсерийное ТВ», эротический канал «Русская ночь»), а также юмористический канал «ТНТ-Comedy».

Так же, как и эфирные каналы, кабельные и спутниковые телеканалы монетизируются за счет продаж рекламного времени. Рекламные доходы тематических каналов несопоставимы с федеральными, однако, в большинстве своем они рентабельны, так как у них нет затрат на наземное распространение сигнала, они используют повторы контента федеральных каналов, оригинальный контент же показывается бесчисленное количество раз в течение многих лет.

Третьим способом экономии средств является показ отечественного авторского кино. Несмотря на то, что в прокате большая часть подобных проектов проваливается, телевизионный зритель весьма активно смотрит отечественный арт-хаус: в 2007–2013 годах программа «Первого канала» «Закрытый показ» собирала более 20% зрительской аудитории (при среднесуточной доле канала 14%). По этой причине продюсеры авторского кино не спешили сотрудничать с другими каналами, так как готовы были ждать предложение «Первого канала», имеющего не только наибольший охват аудитории, но и наибольшую платежеспособность. Через 1,5 года после закрытия программы нишу показа авторского кино занял телеканал ТНТ. В отличие от «Первого канала», он покупает фильмы за гораздо меньшую стоимость, но при этом обеспечивает им активное продвижение в эфире. Благодаря этому фестивальные хиты «Дурак», «Интимные места» и «Пока ночь не разлучит», показанные в эфире ТНТ, собрали до 18% зрителей в аудитории «все зрители 14–44 лет» при средней доле канала 11%. [3] По словам генерального директора ТНТ Игоря Мишина, авторское кино не только повышает репутацию канала, но и помогает ему экономить.

Самым радикальным методом оптимизации затрат на контент является «заморозка» дорогостоящих новинок канала. Так, например, такого метода придерживается генеральный директор ТНТ Игорь Мишин, который принял решение запускать в производство только продолжения хитовых проектов и проекты студий «Good Story Media» и «Comedy Club Production», которые так же, как и ТНТ, входят в холдинг «Газпром-Медиа», что позволяет аккумулировать средства внутри холдинга и регулировать цены на контент и заработную плату творческого, административного и технического персонала, ответственного за создание контента.

Таким образом, использование данных способов оптимизации затрат позволит телеканалам сохранить качество на должном уровне, пока экономическая ситуация в России и в мире не стабилизируется.

Литература:

1. Данные по аудитории [Электронный ресурс] // TNS Russia: [сайт]. — URL: <http://www.tns-global.ru/services/media/media-audience/tv/national-and-regional/audience/> (01.08.2015)
2. Звезды экрана: самые эффективные российские телеканалы [Электронный ресурс] // РБК: [сайт]. — URL: http://top.rbc.ru/special/technology_and_media/17/06/2015/558016ea9a7947b2824d4310 (01.08.2015)
3. Игорь Мишин: «Наш арт-мейнстрим готово смотреть 2 миллиона зрителей» [Электронный ресурс] // Кино-Поиск: [сайт]. — URL: <http://www.kinopoisk.ru/interview/2606708/> (01.08.2015)
4. Использование «второго экрана» российскими телеканалами: технология и монетизация [Электронный ресурс] // Цукерберг позвонит: [сайт]. — URL: <http://siliconrus.com/2015/07/second-screen/> (01.08.2015)

Формирование интегрированной структуры на основании оценки рыночного потенциала предприятий

Непринцева Елена Викторовна, кандидат экономических наук, профессор,
генеральный директор ООО «Образование и консалтинг» (г. Москва),
Московский государственный технологический университет «Станкин»

Шубин Станислав Александрович, кандидат экономических наук,
руководитель Департамента анализа и развития рынков
НП «Совет производителей энергии» (г. Москва)

Анализ существующей теории и практики в области проведения оценки эффективности и формирования вертикально интегрированных структур позволяет сделать заключение о существенном дефиците методического обеспечения процедуры оценки предполагаемых участников объединения на предмет целесообразности их включения в интегрированную структуру. В качестве одного из возможных вариантов решения указанного недостатка предлагается проведение оценки рыночного потенциала предполагаемых для включения в вертикально интегрированную структуру предприятий.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, оценка потенциальной эффективности интеграции.

Оценка рыночного потенциала предприятия с точки зрения целесообразности его включения в интегрированную структуру может основываться на анализе потенциала развития предприятия, потенциала выпускаемой продукции, эффективности производственного процесса и выполнения предприятием договорных обязательств.

Оценка потенциала развития предприятия

Оценку потенциала развития предприятия предлагается проводить с использованием следующих показателей:

— *коэффициента научно-исследовательского потенциала* ($k_{НИОКР}$), позволяющего определить возможности предприятия по дальнейшему совершенствованию своей продукции, наращиванию конкурентоспособности на рынке (данный показатель особенно важен в высокотехнологических отраслях) и рассчитываемого, например, как отношение величины затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки к общему объему совокупных затрат предприятия, либо через определение доли НИОКР в перспективных областях развития в общем объеме таких НИОКР по отрасли (что сделать весьма сложнее), например для предприятий АПК это могут быть разработки в области производства и использования биотоплива;

— *коэффициента инновационного потенциала* ($k_{структ.}$), отражающего склонность предприятия к внедрению нововведений и рассчитываемого как отношение количества структурных подразделений предприятия, в которых осуществлялась реорганизация, связанная с внедрением инноваций, к общему количеству структурных подразделений предприятия, на которых возможна такая реорганизация.

— *коэффициента кадрового потенциала* ($k_{перс.}^{кавал.}$), позволяющего оценить долю квалифицированного персонала в общем количестве сотрудников предприятия, расчет которого может быть осуществлен по следующей формуле:

$$k_{перс.}^{кавал.} = \frac{g_{кавал.} + g_{прин.} + g_{переквал.} - g_{некавал.}}{g}, \quad (1)$$

где:

$g_{кавал.}$ — количество квалифицированных работников с высшим и среднетехническим (среднеспециальным) образованием;

$g_{прин.}$ — количество квалифицированных работников, принятых на предприятие;

$g_{\text{переквалиф.}}$ — количество переквалифицированных работников (прошедших курсы повышения квалификации) в результате разработки и освоения нового изделия;

$g_{\text{неквалиф.}}$ — количество работников, работающих не по квалификации;

g — численность работников предприятия.

Итоговый показатель потенциала развития предприятия предлагается рассчитывать по аналогии с расчетом итогового показателя существующей кооперации между предприятиями с использованием весовых коэффициентов.

Для оценки потенциала развития предприятия также могут быть использованы показатели экономии численности работников за счет роста производительности труда, количества и годового экономического эффекта от внедрения инноваций и т.п. [1]

Оценка потенциала продукции

Для целей оценки потенциала продукции представляется необходимым рассчитать следующие показатели:

— коэффициент качества продукции ($k_{\text{кач.}}^{\text{прод.}}$):

$$k_{\text{кач.}}^{\text{прод.}} = \frac{V - V_{\text{ОТК}} - V_{\text{рекл.}}}{V}, \quad (2)$$

где:

V — объем произведенной продукции;

$V_{\text{ОТК}}$ — объем продукции, возвращенной из ОТК;

$V_{\text{рекл.}}$ — число рекламаций.

— коэффициент обновления ассортимента и номенклатуры ($k_{\text{асс. номен. обновл.}}$), рассчитываемый как отношение обновленного ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции к общему показателю ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

— коэффициент модернизации и обновления технологического оборудования ($k_{\text{модерн.}}$), рассчитываемый по следующей формуле:

$$k_{\text{модерн.}} = \frac{V_{\text{нов.}} + V_{\text{мод.}} + V_{\text{пл.}}}{V_{\text{об.}}}, \quad (3)$$

где:

$V_{\text{нов.}}$ — величина нового технологического оборудования;

$V_{\text{мод.}}$ — величина технологического оборудования прошедшего модернизацию;

$V_{\text{пл.}}$ — величина технологического оборудования, ввод которого предполагается в текущем году;

$V_{\text{об.}}$ — совокупная величина технологического оборудования предприятия.

Далее аналогично расчету итогового показателя существующей кооперации между предприятиями рассчитывается итоговый показатель потенциала продукции.

Также для целей расчета потенциала продукции могут быть использованы показатели остатка конечной продукции на складе, научно-технического уровня и качества продукции в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными аналогами, доли экспортной продукции, опережения развития в сравнении со среднеотраслевыми темпами и т.п. [1]

Эффективности производственного процесса

Эффективность производственного процесса может быть оценена с помощью следующих показателей:

— коэффициент отношения машинного и ручного труда ($k_{\text{маш.}}^{\text{ручн.}}$), определяемого как отношение общего количества машиночасов, затраченных на производственный процесс к общему количеству часов ручного труда, затрачиваемому на производственный процесс;

— коэффициент длительности производственного цикла ($k_{\text{цикл.}}$), определяемого как отношение среднеотраслевой длительности производственного цикла к длительности производственного цикла рассматриваемого предприятия;

— итоговый показатель эффективности производственного процесса:

$$k_{\text{развит.}} = \sqrt{(\alpha_1 k_{\text{маш.}}^{\text{ручн.}})^2 + (\alpha_2 k_{\text{цикл.}})^2}. \quad (4)$$

В целях анализа эффективности производственного процесса также могут быть использованы показатели производительности труда, фондоотдачи, фондовооруженности, ресурсоемкости продукции, рентабельности активов, оборачиваемости оборотного капитала и др. [2]

Оценка выполнения договорных обязательств

Анализ показателя, отражающего степень выполнения договорных обязательств предприятия, является одним из важнейших источников получения информации для оценки выполнения предприятием будущих внутригрупповых обязательств и должен послужить основанием для определения необходимой жесткости контроля взаимосвязей с данным предприятием. Расчет показателя выполнения договорных обязательств может быть осуществлено по следующей формуле:

$$k_{\text{дог.}} = \sqrt{\left(\frac{V - V_{\text{недоп.}}}{V}\right)^2}, \quad (5)$$

где:

V — плановый объем поставок продукции;

$V_{\text{недоп.}}$ — объем недопоставленной продукции.

Расчет интегрального показателя рыночного потенциала и отбор предприятий для включения в вертикально интегрированную структуру предлагается осуществлять по следующему алгоритму: 1) в отношении каждого предприятия рассчитываются соответствующие коэффициенты рыночного потенциала; 2) по каждому показателю рыночного потенциала определяется эталонное значение, которое заносится в матрицу рыночного потенциала в столбец «эталон» (табл. 1); 3) в отношении каждого предприятия проверяется соответствие его показателей рыночного потенциала эталонным показателям и присваивается рейтинговая оценка, соответствующая значению интегрального показателя рыночного потенциала данного предприятия и определяемая по следующей формуле:

$$Int_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m (f_j)^2}. \quad (6)$$

Таблица 1. Матрица рыночного потенциала

№ п/п	Наименование показателя	1-е предприятие	...	n-е предприятие	Эталонное значение
1	Показатель потенциала развития предприятия	$f_{11} = \frac{k_{11}}{\max k_1}$...	$f_{n1} = \frac{k_{n1}}{\max k_1}$	$\max k_1$
2	Показатель потенциала продукции	$f_{12} = \frac{k_{12}}{\max k_2}$...	$f_{n2} = \frac{k_{n2}}{\max k_2}$	$\max k_2$
3	Показатель эффективности производственного процесса	$f_{13} = \frac{k_{13}}{\max k_3}$...	$f_{n3} = \frac{k_{n3}}{\max k_3}$	$\max k_3$
4	Показатель выполнения договорных обязательств	$f_{14} = \frac{k_{14}}{\max k_4}$...	$f_{n4} = \frac{k_{n4}}{\max k_4}$	$\max k_4$
Итого (рейтинг i-го предприятия):		$\sqrt{\sum_{j=1}^m (f_{1j})^2}$...	$\sqrt{\sum_{j=1}^m (f_{nj})^2}$	

Наибольший интегральный показатель рыночного потенциала свидетельствует о предпочтительности включения предприятия в интегрированную структуру по сравнению с предприятиями, чьи интегральные показатели меньше. При этом отбор предприятий будет проходить до тех пор, пока коэффициент достаточности производственных мощностей не будет больше либо равен единицы (см. расчет показателя производственной мощности и коэффициент избыточности (недостаточности) производственных мощностей).

Приведенная выше матрица позволяет получить комплексное представление о предприятиях, предполагаемых

к включению в интегрированную структуру, и оценить по каким показателям предприятия превосходят друг друга, что является весьма удобным особенно в том случае, если показателям рыночного потенциала присваиваются коэффициенты весомости.

Достоинствами такого подхода к оценке рыночного потенциала предприятий являются комплексный характер, использование открытых источников, относительная простота сбора данных и высокая информационная ценность показателей для определения целесообразности включения того или иного предприятия в объединение.

Литература:

1. Воронов, А. А., Катичев В. Ф. Показатели и методы оценки эффективности организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием // Менеджмент в России и за рубежом, 2004, № 4.
2. Чангли, Д. Ф. Об определении рейтинга предприятия малого бизнеса // Деньги и кредит, 1998, № 2.

К вопросу о необходимости создания системы оценки экономической эффективности образовательных учреждений

Семенова Анна Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Железнодорожный филиал Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева

Изменение социально-экономических условий функционирования образовательных учреждений требует изменения подхода к оценке их экономической эффективности. Прежде всего необходимо создать систему взаимосвязанных внешних и внутренних показателей деятельности и на ее основе осуществить расчет интегрального показателя конкурентоспособности учреждения.

Changing socio-economic conditions of the educational agencies requires a revision of the assessment of their economic efficiency. First of all, you need to create a system of interconnected internal and external performance and on its basis to carry out the calculation of integral index of competitiveness of the educational agency.

Процесс обучения занимает достаточно длительный период (получение среднего полного образования составляет в нашей стране 11 лет), а эффект от получения образования достигается в основном уже после прохождения обучения и имеет долгосрочный характер, растягиваясь во времени.

Существует множество исследований о влиянии образования на экономические показатели — как на уровне отдельной фирмы, так и на уровне всей страны. Тем не менее, нет достаточно четких и однозначных выводов о том, как образование воздействует на эти показатели. В качестве обоснования такой неоднозначности можно привести тот факт, что человеческий капитал сложно измерить количественно и качественно.

К экономическим выгодам образования традиционно относят:

1. Рост качества производимой продукции
2. Снижение безработицы
3. Увеличение налоговых платежей (в частности, подоходного налога)
4. Увеличение доли людей, ведущих здоровый образ жизни
5. Снижение социально-экономического неравенства (коэффициент Джинни)

В числе важнейших методологических принципов, учет которых необходим при осуществлении оценки эффективности систем образования, необходимо назвать следующие:

- принцип объективности (исследователю следует выбрать и применять только те оценочные методики, критерии и показатели, которые максимально точно и адекватно позволяют судить об эффективности той или иной образовательной системы, процесса);
- принцип системности (исследователь должен подходить к вопросам оценки эффективности с учетом действия всех внутренних и внешних факторов, проводить оценку постоянно с определенной частотой, находить вза-

имосвязи с другими видами эффективности образовательных процессов);

- принцип комплексности (в процессе оценки необходимо использовать различные источники информации, методики);
- принцип непрерывности (исследователю необходимо эффективность систем образования на всех этапах их функционирования, во всех критических точках);
- принцип технологичности (в процессе оценки должны использоваться простые, экономичные, удобные, понятные и доступные технологии и методики, а также технические, компьютерные и программные средства).

Существует два вида критериев эффективности:

- результативность (результаты должны быть выше результатов того же преподавателя (специалиста) или выше результатов, типичных для образовательных учреждений того же уровня данного региона, результаты учащегося должны в максимальной степени соответствовать его возможностям);
- затраты времени как интегральный показатель эффективности любого труда.

Чтобы измерить эффективность сферы образования, необходимо знать три ключевые показателя:

- 1) количество учащихся;
- 2) общий объем финансирования;
- 3) конечный результат, с помощью которого измеряется качество образовательного процесса.

Могут использоваться разные показатели качества образовательного процесса: количество золотых и серебряных медалей, количество учеников закончивших образовательную программу соответствующей ступени и т.д.

Для определения эффективности деятельности сферы школьного образования необходимо вычислить три показателя [1,48]:

1. Показатель экономической эффективности, который определяется как частное от деления показателя бюджетной услуги на стоимость предоставляемой услуги.



Рис. 1 Ключевые показатели, позволяющие оценить эффективность сферы образования

В образовательном учреждении это деление количества учащихся на затраты на их обучение.

Если разделить затраты на обучение на количество учащихся, то получим норматив расходных обязательств в расчете на одного ученика.

2. Показатель результативности, или качества образовательного процесса, который рассчитывается путем деления количества учеников, закончивших на «хорошо» и «отлично», на общее количество учеников.

3. Показатель эффективности бюджетных расходов рассчитывается путем деления количества учеников, закончивших на «хорошо» и «отлично», на затраты на обучение. В свою очередь, если умножить показатель экономической эффективности на показатель результативности, можно получить показатель эффективности бюджетных расходов на образование.

В связи с этим можно сделать вывод, что для повышения эффективности расходов необходимо:

- сокращать расходы на образование, не ухудшая качества, т.е. при сохранении результативности повышать экономической эффективности;
- повышать качество образования, не увеличивая расходы на него, то есть при сохранении экономической эффективности повышать результативность. Следовательно, чтобы повысить эффективность расходов на образование надо предоставлять образовательные услуги либо качественнее, либо дешевле, либо совместить и то и другое.

Для примера рассмотрим ключевые показатели оценки конкурентоспособности и экономической эффективности ВУЗа.

Согласно Р. Фатхутдинову, «конкурентоспособность ВУЗа — это его способность: 1) готовить специалистов, выдерживающих конкурентную борьбу на конкретном внешнем или внутреннем рынках труда; 2) разрабатывать конкурентоспособные новшества в своей области; 3) вести эффективную воспроизводственную политику во всех сферах своей деятельности» [2,32].

Соглашаясь с этим определением, отметим, что конкурентоспособность также непосредственно связана с эко-

номической эффективностью деятельности ВУЗа. Вложения в конкурентные преимущества (обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности) оправданы до тех пор, пока они приносят положительный экономический эффект (чистый доход ВУЗа должен превышать затраты, осуществленные для его достижения).

Таким образом, последовательность оценки эффективности функционирования ВУЗа должна складываться из следующих этапов:

1. Сравнение внешних показателей (в статике и динамике за несколько лет) результативности ВУЗа с основными конкурентами в регионе. К таким показателям относятся: стоимость оказываемых услуг, количество программ подготовки и переподготовки кадров (в том числе программ дополнительного обучения), количество обучающихся по этим программам, количество выпускников, работающих по полученной специальности, количество выпускников, зарегистрированных на бирже труда, обеспеченность ВУЗа материально-техническими ресурсами.

2. Расчет внутренних показателей конкурентоспособности, характеризующих инновационную активность ВУЗа (кадровая обеспеченность, доля кандидатов и докторов наук в ППС, количество выпускаемых монографий, учебно-методических пособий, количество зарегистрированных патентов на изобретения, количество студентов, принимающих участие в конкурсах и олимпиадах, количество защищенных диссертаций и иные подобные показатели).

3. Определение «веса» каждого параметра в общей конкурентоспособности ВУЗа (например, с использованием балльной системы).

4. Сопоставление результата (дохода) от достижения требуемого уровня показателя конкурентоспособности с затратами на это достижение по каждому показателю.

5. Сравнение общего результата (дохода) ВУЗа с совокупными затратами. Если разница между ними больше нуля, то деятельность ВУЗа можно признать эффективной, а его позиции конкурентоспособными.

Литература:

1. Анисовец, Т. А. Экономика образования и образовательного учреждения: учебно-методическое пособие. — СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, 2012. — 180с.
2. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью вуза//Высшее образование. — 2006. — № 9. — с.31–36

О необходимости реализации импортозамещения в фармацевтической промышленности

Чистяков Максим Сергеевич, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимирский филиал

В статье рассматривается современное состояние фармацевтической промышленности России, проблемы, с которыми сталкивается отечественная фарминдустрия. Обосновывается необходимость реформ на основе импортозамещения лекарственных средств.

Ключевые слова: импортозамещение, фармацевтическая промышленность, фармацевтический рынок, инновации.

The article discusses the current state of the pharmaceutical industry, of Russia, the problems faced by domestic pharmaceutical industry. It justifies the need for reform of the fall-through of import of medicines.

Keywords: import substitution, the pharmaceutical industry, the pharmaceutical market innovation.

Фармацевтическая промышленность относится к стратегическим отраслям экономики. От состояния дел в данном секторе зависит здоровье нации, т.е., по сути, национальная безопасность России.

До последнего времени на фармацевтическом рынке страны отмечается преобладание импортных препаратов, доля которых достигает до 80%. За счет бюджетных средств закупается более 90% лекарств. Причина данного положения кроется в отсутствии отечественного современного производства лекарственных средств, которое было утеряно с распадом СССР. Положение дел может усугубиться, если

произойдет резкое ограничение поступления импортных препаратов (для онкологических больных, для лечения орфанных заболеваний) на отечественный рынок при реализации санкционных мероприятий со стороны Западной Европы и США.

Принимая во внимание сложившуюся ситуацию, правительство разработало и приступило к реализации Стратегии развития фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу («Фарма-2020»).

При выполнении государственной задачи достижения средневропейского уровня потребления лекарственных

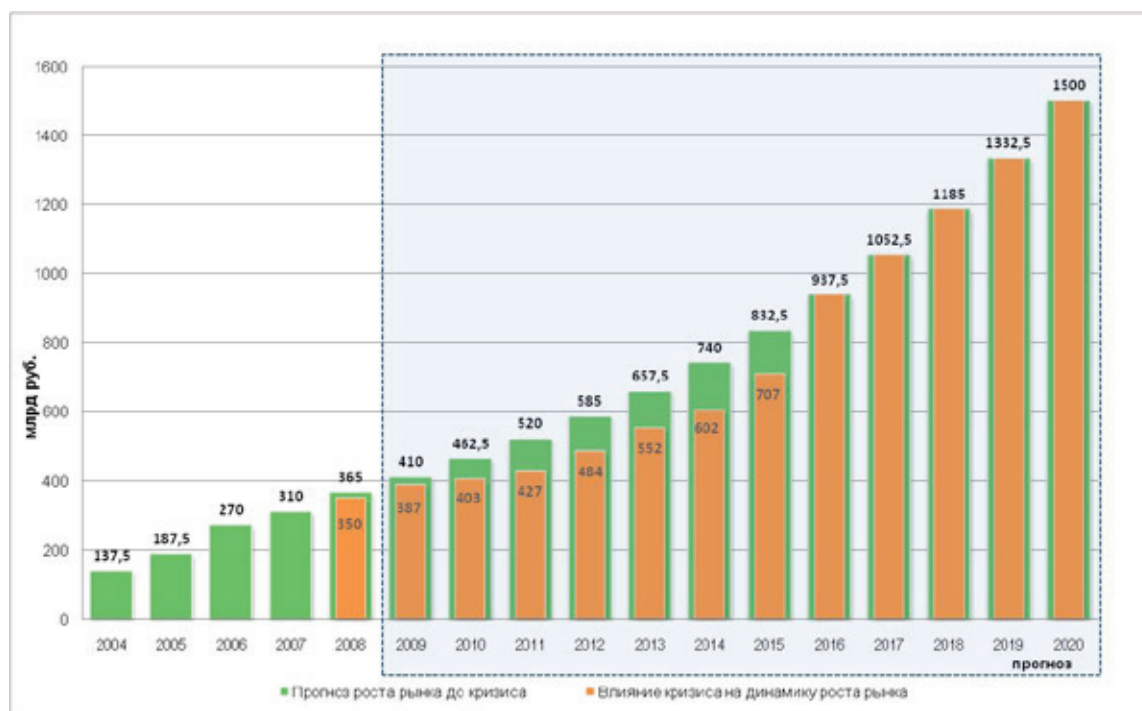


Рис. 1. Динамика роста российского фармацевтического рынка в 2004–2007 годах и прогнозы роста до 2020 года (млрд.рублей, цены конечного потребления, с учетом НДС) [4]

средств на душу населения и увеличения численности населения согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. до 142–145 млн. размер фармацевтического рынка достигнет 1,5 трлн. рублей к 2020 г. [4]

Целью данной стратегии является подведение под существующие производственные площадки научный фундамент, который позволит создать высокотехнологичную фармацевтическую промышленность.

В фарминдустрии цикл развития проходит гораздо дольше, чем в других отраслях. Ощутимый эффект замещения импортных лекарственных средств будет замечен не сразу. К данному процессу необходимо подходить последовательно, поэтапно. Начальный этап должен ознаменоваться производством качественных препаратов, входящих в т.н. «золотой стандарт», используемый при лечении различных заболеваний. Далее уже на существующей научно-производственной базе можно будет перейти к инновационной фармацевтике, к разработке и выпуску оригинальных и замещающих их препаратов.

Главной задачей к переходу к современной фарм. промышленности заключается в обеспечении кадрового потенциала. Наладив подготовку и переподготовку специалистов, мы обеспечим успех в реализации данной Стратегии.

Одной из важнейшей проблем подготовки кадров для отечественной фарминдустрии является чрезвычайно низкий уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава ВУЗов. Все это приводит к оттоку квалифицированных кадров в другие сферы деятельности и за границу, к утрате традиций и уровня преподавания из-за ухода пожилых преподавателей, не имеющих возможности передать свою квалификацию молодой смене.

Серьезной проблемой является недостаточная практическая подготовка выпускников — следствие, как неразвитой материально-технической базы ВУЗов, так и недостатков в содержательном аспекте базовой программы. Эти же проблемы характерны для послевузовского и дополнительного этапов образования. Следствием оттока молодых преподавателей в другие области хозяйства является низкая ориентированность ВУЗов на восприятие к обучению новым направлениям науки и технологии, постоянно появляющимся в мире [4]. Необходимо развивать подготовку выпускников фарм. ВУЗов исходя из современных реалий. На сегодняшний день большая доля специалистов с фармацевтическим образованием работает на зарубежные компании через продвижение их продукции на отечественный рынок.

Существующую потребность в высококвалифицированных кадрах можно удовлетворить через привлечение в Россию специалистов, покинувших по каким-либо причинам страну и работающие за рубежом. Их опыт, приобретенный в лабораториях зарубежных компаний, будет незаменим в воссоздании отечественной фармацевтики. Тем самым создается интеллектуальное ядро, вокруг которого будет развиваться отечественная фармацевтическая наука.

Еще одним аспектом является отсутствие отечественных высокорентабельных инновационных препаратов. Российской фармации приходится конкурировать с западными транснациональными корпорациями, фармацевтическими гигантами, задающими тон в «сфере технологий и интеллектуальной собственности, и производителями из Индии и Китая с их беспрецедентным ценовым давлением» [4]. На сегодняшний момент практически отсутствует практика финансирования отечественных разработок в области фармацевтики бизнесом и венчурными фондами. Речь идет о проектах, которые могут принести значительную прибыль в короткие сроки. Однако, мировой кризис дает возможность отечественной фармацевтической индустрии передачу через трансфер в Россию западных разработок на очень выгодных условиях.

Премьер-министр Д. Медведев 15 апреля 2014 г. подписал постановление № 294, утверждающее новую редакцию государственной программы «Развитие здравоохранения», а также постановление № 305 «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2010 годы. Эти программы должны вывести российское здравоохранение на мировой уровень, причем постановление № 305 должно помочь создать инновационную российскую фармацевтическую и медицинскую промышленность. [2, с.112].

В рамках четырех программ Правительство РФ планирует поощрять развитие производства лекарственных средств и медицинских изделий. Для этого будет сформирован технологический, производственный и инновационный потенциал фармацевтической и медицинской промышленности. Господдержку получают проекты по производству инновационных лекарственных средств и медицинских изделий. Именно в этой области требуется государственное участие, так как сегодня уникальным российским изобретениям, опережающим зарубежные аналоги, приходится искать инвесторов за рубежом [2, с. 112].

По мнению экспертов, реализация программы «позволит увеличить количество поданных заявок на выдачу патентов и полученных патентов, свидетельств на товарные знаки, количество регистраций лицензионных договоров и договоров об отчуждении исключительных прав до 1500 в год [2, с.112]. Ожидается рост отечественных лекарственных препаратов на рынке до 50%, изделий медицинского назначения до 40%. Доля инновационных фармацевтических и медицинских производств вырастет на 50%.

Примером реализации стратегии импортозамещения в фармацевтической отрасли может послужить биофармацевтическое предприятие «Генериум» в п. Вольгинский Владимирской области. Расположенное там же научное подразделение — Международный биотехнологический центр (МБЦ) «Генериум» представляет собой высокотехнологический комплекс, ориентированный на разработку инновационных препаратов. Научно-исследовательскому

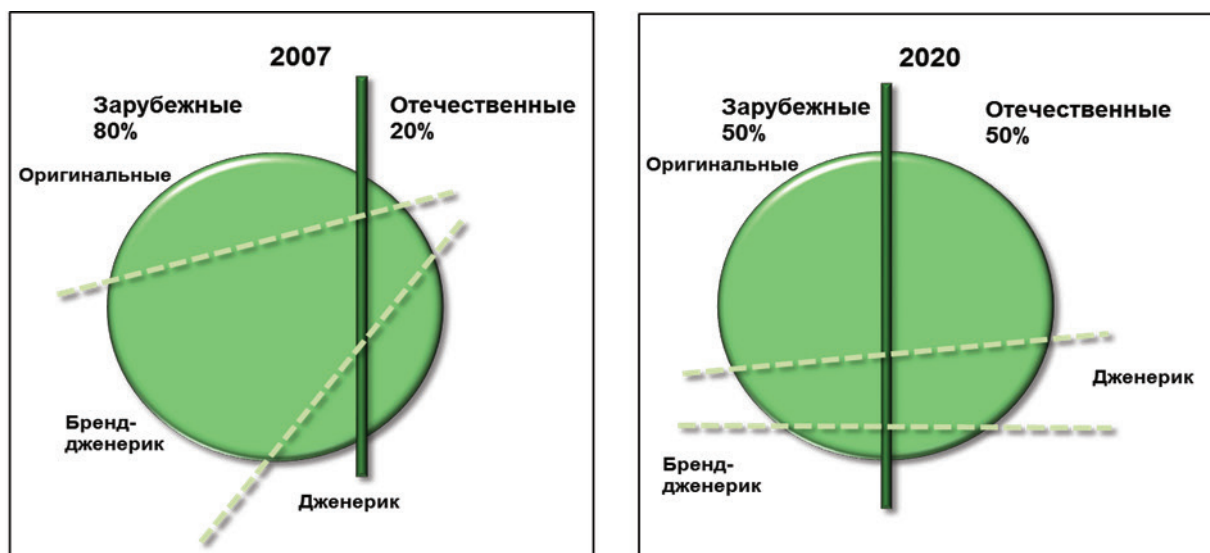


Рис. 2. Доля рынка продукции отечественного и зарубежного производства в 2007 году и планируемая Стратегией к 2020 году [4]

потенциалу комплекса под силу решать поставленные задачи в области генной инженерии, клеточной технологии, биотехнологии и фармакологии в целом.

Приоритетным направлением развития «Генериума» является импортозамещение. На сегодняшний день это единственная компания в мире, способная производить три рекомбинантных фактора свертывания крови, используемые при лечении гемофилии А и Б, ингибиторной гемофилии. Ранее государству приходилось закупать аналогичные дорогостоящие импортные препараты.

Теперь Россия не только обеспечивает данными препаратами внутренний рынок, но и поставляет их за рубеж. В ближайшей перспективе компания намерена вывести на рынок около 40 генно-инженерных продуктов, находящихся на разных этапах клинических исследований.

Очевиден тот факт, что импортозамещение в фармацевтическом секторе не только обеспечивает национальную безопасность РФ, но и дает импульс развитию современным технологиям, обеспечивает конкурентоспособность страны.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 года № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.garant.ru/194365/> (29.09.2015)
2. Бодрунов, С. Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы / монография / С. Д. Бодрунов. — СПб: ИРИР им. С. Ю. Витте, 2015. — 171 с.
3. «ГЕНЕРИУМ» вывел на рынок новый препарат [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.med-brak.ru/news.php?ID=2113> (29.09.2015)
4. Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pharma2020.ru> (29.09.2015)

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Стратегическое сотрудничество России и Китая в условиях трансформации мировой экономики

Путинцева Ирина Константиновна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сегодня Россия рассматривает новые предложения по взаимовыгодному сотрудничеству, выбирая партнеров восточного направления. В данной статье рассмотрены ключевые соглашения России и Китая, в частности по углублению всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия.

Ключевые слова: внешняя политика, равноправное партнерство, общие интересы, газовый контракт, валютный своп, двусторонняя торговля, взаимные инвестиции, НБР, Великий шелковый путь.

Азиатско-Тихоокеанский регион становится центром мировой экономической и политической активности. Укрепление связей с КНР является одним из приоритетов внешней политики России. Сегодня отношения между двумя странами достигли наивысшего уровня комплексного равноправного партнерства, построенного на доверительных началах. Такое сотрудничество играет чрезвычайно важную роль как для России, так и для Китая.

Совместные действия России и Китая на мировой арене отражают их общие интересы, а также необходимость создания более демократического и справедливого мирового порядка. Среди общих задач России и Китая можно выделить следующие: во-первых, странам необходимо модернизировать экономики, привлекать инвестиции в инфраструктурные проекты и развивать высокотехнологичный сектор. Во-вторых, Россия и КНР разделяют многие энергетические задачи, например, энергосбережение и повышение энергетической эффективности; так же актуально освоение таких секторов экономики, как телекоммуникации, медиа и технологии, финансы, агробизнес, недвижимость. В силу того, что инвестиции являются одним из главных источников роста экономики России, необходимо провести огромную работу по созданию благоприятного инвестиционного климата, минимизировав административные и бюрократические барьеры.

Для России сегодня как никогда важно иметь партнеров для долгосрочного сотрудничества. С Китаем у РФ есть потенциал эффективного развития двусторонних отношений в различных секторах экономики. 2014–2015 гг. — это время новых, амбициозных проектов между Россией и Китаем.

Газовый контракт Россия–Китай

Россия и Китай подписали газовый контракт, переговоры по которому велись больше 10 лет. Соглашение рассчитано на 30 лет. Так как это крупнейший по объемам контракт в газовой сфере за всю историю не только России — СССР, то его уже заранее называли «сделкой века». Общая стоимость контракта превышает \$400 млрд.

Поставки российского топлива в Китай по восточному маршруту начнутся не раньше 2018 года. Согласно договору китайская сторона будет покупать топливо по принципу Take-or-Pay, что означает обязательную оплату зафиксированного в контракте объема топлива вне зависимости от того, сколько газа реально было закуплено. Данный принцип покупки топлива содержится и в контрактах с большинством европейских потребителей газа. Инвестировать в проект Китай и Россия будут одновременно. Основная часть газа пройдет через газопровод «Сила Сибири».

В 2014 году В.В. Путин не раз заявлял о возможных изменениях в налогообложении газодобывающих компаний [8]. Прежде всего, это связано с подписанием данного соглашения. Возможное обнуление налога на добычу послужит стимулом для привлечения китайских инвестиций, повышению рентабельности разработки новых месторождений.

Значение подписанного с Китаем соглашения в рамках энергетической отрасли трудно переоценить. Россия получает новый рынок сбыта, необходимый в условиях современного кризиса и очередных возможных санкций. Это дает возможность реализовать планы по развитию газовой отрасли России, связав западную часть и восточную часть добычи между собой соответствующей инфраструктурой.

турой. Более этого, прокладка трубопровода позволит создать тысячи новых рабочих мест, а инфраструктура, которую планируется создавать для рабочих, впоследствии будет чрезвычайно важна для малоразвитых районов Восточной Сибири. Газовая сделка, безусловно, станет залогом дальнейшего интенсивного развития российско-китайских отношений.

Валютный своп с Китаем

Следующим взаимовыгодным шагом является заключение валютного свопа. Целью данного соглашения является то, что оно облегчает осуществление финансовых операций в регионах. Центральные банки, с кем Китай подписал валютные свопы, могут выдавать кредиты своим банкам в юанях. С Россией соглашение о валютном свопе было подписано в размере 150 млрд. юаней (\$25 млрд). Валютные свопы позволят сделать рубль и юань более устойчивыми, что в свою очередь позволит оказать позитивное влияние на стабильность мировой финансовой системы.

Также расширение торговли валютами должно облегчить инвестиционные процессы. Инвестируя в экономику, которая сейчас сталкивается с определенными проблемами из-за падения курса рубля и цен на нефть, Китай осуществляет мягкую экспансию и поддерживает одного из основных своих партнеров.

Китай и Россия давно выступают за сокращение роли доллара в международной торговле. Цель — создать условия для развития двусторонней торговли и взаимных инвестиций, не придется приобретать валюту на рынке. Логичный шаг, учитывая закрытие внешних рынков капитала, рост взаимной торговли и долгосрочные контракты на поставку российских энергоносителей в КНР. Уход от доллара выглядит оправданным с точки зрения снижения курсовых рисков. Выбранный странами курс на дедолларизацию обусловлен стремительным ростом доли юаня в международных платежах и расчетах (окт. 2013 г. — 0,84%, дек. 2014 г. — 2,17%, фев. 2015 г. — 1,81%) [9].

В последние годы между странами наблюдается незначительное увеличение товарооборота. Причинами этого является как ситуация в экономике Китая в целом (снижение спроса на сырье), так и насыщение внутреннего рынка России. Китай занимает первое место среди торговых партнеров России. Российская Федерация — девятое место по объему товарооборота с КНР, и она также нуждается в расширении использования национальной валюты. В пользу этого также говорят появляющиеся мнения о том, что в рамках ЕАЭС расчетной валютой со временем станет рубль. Торговля России с Китаем в 2013 г. увеличилась на 1,1% до \$89 млрд. По итогам 2014 г. товарооборот между двумя странами вырос на 6,9% по сравнению с прошлым периодом и составил \$95 млрд. В 2015 г. цель — увеличить товарооборот до \$100 млрд.

БРИКС – НБР

Соглашение о создании Национальный Банк Развития (НБР) в рамках БРИКС было подписано в 2014 году для финансирования инфраструктурных проектов и проектов устойчивого развития в странах-участницах организации БРИКС, а также других странах с развивающейся экономикой. Например, Россия может выделить кредит африканской стране на программу развития металлургической промышленности, но при условии, что на эти деньги будет закупаться российское оборудование, а строить предприятие будут российские специалисты. Часть проектов может носить транснациональный характер. Если у России есть совместный проект с Казахстаном, она может предложить руководству БР рассмотреть возможность его финансирования.

Совокупный капитал составит \$100 долларов. НБР усилит кооперацию между странами и существенно дополнит многосторонние и региональные финансовые институты, поддерживающие глобальное развитие и, тем самым, внесёт значимый вклад в достижение Россией цели быстрого, устойчивого и сбалансированного роста.

Для России создание НБР особенно актуально сегодня, когда страны Запада фактически объявили финансовую блокаду и отрезали от займов. В частности, это коллективное освоение экономических пространств, которые плохо контролируются США или ЕС, посредством финансирования проектов. Банк Развития БРИКС станет инструментом экономического проникновения, выстраивания отношений.

Шелковый путь

В финансовой области Китай стал инициатором создания Нового банка развития БРИКС, Азиатского банка инфраструктурных инвестиций (АИИБ) и Фонда Шелкового пути. Все эти финансовые структуры окажут значительное содействие инфраструктурному строительству в рамках «одного пояса, одного пути» и реализации важных двусторонних инвестиционных проектов.

В 2013 г. Китай стал инициатором создания экономической зоны — «Новый Шелковый путь». Данный проект предназначен, прежде всего, для укрепления экономических связей и сотрудничества, привлечения инвесторов из Азии и других районов мира к активному участию в создании «Экономического пояса Шелкового пути XXI века». Зона должна простирается от Китая до Европы через страны Центральной Азии и Россию. Важную роль в финансировании этих проектов должно сыграть создание АИИБ, участником которого является Россия.

В последние годы Китай и Россия активизируют сотрудничество в области строительства трансграничной инфраструктуры. Строятся новые евразийские транспортные пути: железная дорога «Чунцин-Синьцзян-Европа», трасса «Западная Европа — Западный Китай», которые пройдут через Россию. В Северо-Восточном

Китае и Дальнем Востоке России обе страны активно содействуют строительству мостов, портов и других проектов.

Предполагается увеличение объема двусторонней торговли между Китаем и Россией до \$200 млрд. к концу 2020 года. Страны должны воспользоваться уникальной возможностью, и соединив программы развития двух государств, добиться совместного развития и процветания.

Россия заинтересована в сотрудничестве со странами по Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС). Именно создание ЕАЭС послужит важной платформой для многостороннего сотрудничества в регионе, так как все участники — это хорошие соседи и партнеры России, а также и традиционные партнеры Китая. Россия заинтересована в создании зоны свободной торговли ЕАЭС и КНР, а также использования национальной валюты в этом регионе.

Таким образом, восточный вектор развития, выбранный Россией в связи с экономическим спадом и изоляцией от Запада, должен стать стратегическим приоритетом страны на долгие годы. Сегодня Китай превращается из крупнейшего производителя в крупнейшего инвестора, и, если ранее китайских инвесторов привлекали в основном проекты в добывающих отраслях, то теперь сфера их интересов значительно расширилась. Подписав договор об укреплении сотрудничества, Россия и Китай фактически в очередной раз убедились в том, что придерживаются схожих оценок как в перспективе прошедшей истории, так и в плане текущих событий в мире и дальнейшего развития многополярного мира. Совместное строительство «одного пояса и одного пути» отвечает общим интересам Китая и России, является новой платформой для развития китайско-российских отношений всеобъемлющего партнерства и стратегического взаимодействия.

Литература:

1. Макаров, О. Юань вошел в пятерку самых востребованных мировых валют / Олег Макаров // РБК — 2015. — 28 янв.
2. Лукьянов, Ф. Вот новый поворот / Федор Лукьянов // Российская газета RG.Ru — 2015. — 12 мая.
3. Акопов, П. Шелковым путем Китай привяжет Европу к России / Петр Акопов // Деловая газета Взгляд — 2015. — 3 апр.
4. Терентьева, Ю. Китай и Россия в проекте Новый шелковый путь: интересы и возможности. М., 2013.
5. Кравченко, Е. Рубль меняют на юань / Екатерина Кравченко // Ведомости — 2014. — 14 окт.
6. Филиппов, А. Россия и Китай подписали меморандум о поставках газа по «западному» маршруту / Алексей Филиппов // Интерфакс — 2014. — 9 нояб.
7. Peyrouse, S. Building a New Silk Road? Central Asia in the New World Order // Origins, vol. 2, issue 10, July 2009 — <http://origins.osu.edu/article/building-new-silk-road-central-asia-new-world-order/page/0/2>
8. Коммерсант.ru URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2475050>
9. The Wall Street Journal URL: <http://www.wsj.com/articles/chinas-yuan-falls-to-seven-month-low-1422260080>

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Банковская система России: новые технологии в повышении эффективности развития

Булатова Айсылу Ильдаровна, кандидат социологических наук, доцент
Башкирский государственный университет

Конкуренция в банковском секторе представляется как постоянное соперничество институтов банковского рынка, одновременно заинтересованных в достижении одного и того же результата.

Ключевые слова: банковская услуга, банковская система, конкуренция, банковские инновации, качество услуг, технология, потребитель.

Исследуя динамику развития современного этапа российской экономики, можно выявить негативную тенденцию, характеризующуюся некоторым ослаблением ее стратегических позиций в мировой экономике из-за доминирования сырьевых элементов в воспроизводственной структуре и непропорционального, замедленного развития обрабатывающей промышленности. Для изменения ситуации коренным образом, необходимо разработать и вести принципиально иную стратегию — стратегию модернизации, в которой должно быть заложено приоритетное опережающее развитие высокотехнологичных производств и внедрение передовых, наукоемких инновационных технологий. В современном мире в развитых странах инновационная ориентация экономической политики также приобретает сегодня первостепенное значение. Применение новшеств во всех отраслях экономики обуславливает общий экономический рост и является одним из основных орудий достижения национальной конкурентоспособности.

Банковская услуга является весьма специфическим видом продукта труда, отличающийся большой разнообразностью и неоднородностью, имеющий ряд особенностей предоставления, что затрудняет оценку ее качества. К специфическим характеристикам, присущим банковским услугам можно отнести следующее: неосвязаемость, абстрактный характер; непостоянство качества; несохраняемость.

Обычно критерии качества банковского товара рассматриваются с двух позиций: клиента и банка. С точки зрения клиента критериями качества выступают: скорость обслуживания, быстрота осуществления операций, точность в документации, отсутствие ошибок, качество консультирования, часы работы, территориальное размещение и даже возможность автостоянки, репутация банка и т.п. Естественно, что качество услуг сопоставляется с их ценами. С точки зрения банка качество определяют: скорость и трудоемкость технологи-

ческих процессов, издержки, расходы по исправлению ошибок, эффективность и производительность труда банковских служащих, кредитные и другие риски в сопоставлении с уровнем затрат на производство банковских товаров.

Сложностью оценки качества банковских услуг является то, что потребители способны оценить качество банковских услуг только после того, как они оказаны.

В настоящее время одним из основных факторов успешной банковской деятельности выступает политика постоянных нововведений или иными словами инновационная политика. Данное утверждение вытекает из ряда предпосылок, характеризующих существующее на сегодняшний день положение экономики.

Во-первых, отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это, в частности, означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и о преумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, которые способствуют расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее доходности.

Второй причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими институтами в условиях рыночных отношений. Для того, чтобы выжить в условиях рынка необходима многовариантность и нестандартность деловых решений, неординарность хозяйственных операций, внедрение инноваций во всех сферах деятельности банка.

Третьей причиной является развитие новых дорогостоящих банковских технологий. Именно научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще сейчас связывается с понятием инновационного процесса [1].

Однако, инновации в банковском бизнесе включают в себя не только технические или технологические раз-

работки, но и внедрение новых форм бизнеса, новых методов работы на рынке, новых товаров и услуг, новых финансовых инструментов. Они характеризуются более высоким технологическим уровнем, более высокими потребительскими качествами товара или услуги по сравнению с предыдущим продуктом.

Для того, чтобы выявить наиболее важные качественные показатели банковской деятельности и в свете этого определить лидеров в сфере банковских услуг службой общественного мнения был проведен социологический опрос 150 финансовых и коммерческих руководителей крупных российских предприятий в двадцати крупных городах России. Респонденты в соответствии со своими представлениями об актуальных потребностях и проблемах банковского обслуживания оценили значимость различных критериев банковской деятельности. В целом распределение ответов на вопрос: «Какие из показателей работы коммерческих банков наиболее важны для их клиентов?» отображено на рисунке 1 (в % к общему числу опрошенных; каждый респондент мог дать несколько ответов, в результате чего общая сумма последних превышает 100%)[3].

Этот опрос показал, что одним из основных показателей работы банка качества услуг является скорость проведения расчетов. Кроме этого, важное условие сохранения конкурентоспособности банка состоит в том, что на стабильность работы, прибыльность, последовательное развитие могут рассчитывать только те банки, которые не противопоставляют количество продуктов их качеству, не видят в качестве и цене две непримиримые категории. Отсюда прослеживается стратегическая линия поведения банка в рыночных условиях — хорошее качество услуги с приемлемой для клиента ценой.

Таким образом, для того чтобы соответствовать мировым общепринятым стандартам и перейти на новый качественный уровень банковского сервиса, тем самым усилить конкурентоспособность на международном уровне банковской системы России требуется переход на иннова-

ционный путь развития. Повышение конкурентных преимуществ российских банков возможно, главным образом, за счет внедрения двух основных типов банковских инноваций: технологических и продуктовых.

К технологическим инновациям можно отнести электронные переводы денежных средств, банковские карты; к продуктовым — новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в период их развития, либо изменения условий регулирования.

Однако, необходимо отметить, что несмотря на имеющееся преимущество от внедрения инновационных методов в банковской сфере, возникает огромная проблема обеспечения безопасности. Ведь двигаясь в данной сфере к преимущественно электронным банковским услугам, возникает возможность возникновения рисков безопасности.

В современных условиях банки должны обеспечить эффективную организацию безопасности денежных средств и информации, ведь это сказывается на выборе клиентами конкретных банков.

Также одним из препятствий на пути формирования эффективной политики банков в области инноваций является то, что инновационный потенциал различных вариантов организационного развития банков достаточно трудно поддается оценке. Необходимость внедрения инновационных технологий в деятельность коммерческих банков обусловлена наличием ряда проблем, к которым относят, прежде всего, применение интуитивных методов работы с клиентами, недостаточные маркетинговые исследования предпочтений потребителей, недостаточный уровень квалификации персонала.

Для стимулирования привлечения средств населения в банки сейчас используются современные технологии, среди которых наиболее часто используется сеть Интернет. Эволюция банковской системы в сторону дистанционной модели банковского обслуживания обусловлена рядом объективных особенностей экономической и социальной среды, в которой существуют банки, и в первую



Рис.1. Распределение показателей работы банков с точки зрения важности для клиентов банков, (%)

очередь — изменениями в образе жизни людей, внедрением новых информационных технологий и автоматизацией банковских операций, растущей конкуренцией.

В целом необходимо отметить, что инновационная деятельность банков в России носит догоняющий характер по отношению к развитым западным странам. Содержание и темп инновационного процесса тесно связаны с макроэкономической ситуацией в стране и мире.

Разработка и ввод на рынок новой продукции сочетает в себе значительные затраты и высокий уровень риска, связанный с интенсивным развитием экономики.

В связи с этим целью построения эффективного организационного механизма управления коммерческим банком, необходимо проводить анализ и структуризацию инноваций, что будет определять характер деятельности банка, спектр предлагаемых операций, формы обслуживания клиентов

Таким образом, инновации являются важнейшим фактором повышения эффективности функционирования и конкурентоспособности банковской системы, обеспечения экономического роста и повышения, как на региональном уровне, так и в целом для России.

Литература:

1. Булатова, А. И. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности регионального рынка банковских услуг // Современная экономика: проблемы и перспективы: материалы республиканской научно-практической конференции. Ч. I / Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета. — Стерлитамак, 2011. — С. 129–132.
2. Теренина, А. С., Тонышева Л. Л. Инновационные технологии в банковской деятельности // Студенческий научный форум: материалы IV Международной студенческой электронной научной конференции. 2012. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gae.ru/forum2012/>
3. Файзуллина, А. И. Социальная значимость эффективного функционирования банковской системы Республики Башкортостан // Национальные и языковые процессы в Республике Башкортостан: история и современность. Информационно-аналитический бюллетень Института гуманитарных исследований Академии наук Республики Башкортостан. — 2011. — № 12. — С. 172–177.
4. Шустов, А. А. Инновационная деятельность в банковской сфере. Электронные инновации / А. А. Шустов // Молодой ученый. — 2013. — № 9. — с. 269–275.

Проблемы организации и направления совершенствования бюджетирования на российских предприятиях

Езангина Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент;
Антонова Регина Сергеевна, студент
Волгоградский государственный технический университет

В работе обозначены основные проблемы (ошибки) внедрения принципов бюджетирования в российской предпринимательской среде. Представлено обоснование значимости разработки новых подходов к организации и построению результативной системы бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, центры финансовой ответственности, оперативный, финансовый, гибкий бюджет, управленческий учет.

На микроуровне компании вынуждены искать новые инструменты и технологии управления, способные создать прогрессивную связь стратегии компании и ее оперативного управления, обеспечить снижение себестоимости продукции, повышение финансовых результатов, рост стоимости бизнеса. В этой связи речь заходит о внедрении и развитии бюджетирования как одного из ключевых инструментов современного финансового менеджмента. Однако при внедрении технологий бюджетирования и их эксплуатации часто управленческий аппарат сталкивается с проблемами как внешнего, так и внутреннего идеологического и технологического характера. Наиболее распространенными в комплексе проблем в данном контексте выделяем следующие:

- незавершившиеся переходные процессы в финансово-экономической системе; появление нового законодательства, положений бухгалтерского учета, стандартов финансовой отчетности; продолжающиеся процессы перераспределения собственности;
- процесс составления планов затягивается на долгий период. Например, годовой бюджет в окончательном варианте принимается в феврале планируемого года;
- отсутствие единой системы отчетных и плановых документов на предприятии; в результате суммируются зачастую несопоставимые данные;
- существующие на предприятиях системы учета и планирования не готовы к поддержанию системы бюд-

жетирования. Зачастую либо отсутствуют, либо недостаточно проработаны нормативы на целый ряд накладных расходов. Система учета построена таким образом, что выделить результат деятельности по отдельному подразделению крайне трудоемко, что приводит к несвоевременному получению информации. Кроме технических ошибок (несоответствие данных бухгалтерии и финансовых подразделений предприятия), существуют содержательные ошибки, проявляющиеся в несовпадении данных бухгалтерского учета и оперативного учета подразделений (например, могут расходиться данные о задолженности контрагента по информации, предоставляемой бухгалтерий и подразделением, ведущим контракт) [6];

— проблема согласования бюджетов. Отсутствие инструментов и достаточно долгий срок прохождения документов между верхними и нижними уровнями приводит к тому, что не остается времени на окончательное согласование бюджетов. Дело в том, что имеющиеся бюджеты спускаются «сверху — вниз», руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности, плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, форме включаются в планы подразделений. Предложения по плановым показателям подразделений не учитываются в процессе составления бюджетов;

— к «болезням» этапа внедрения бюджетирования также относятся проблемы методического характера, связанные с отсутствием разработанных персональных инструкций для участников бюджетирования либо наличием типовой инструкции, заимствованной извне и не учитывающей специфические особенности производственного процесса предприятия. Часто отсутствует финансовая структура процесса бюджетирования (деление по Центрам финансовой ответственности — ЦФО), то есть структурных подразделений предприятия, которые осуществляют определенный набор хозяйственных операций и способных оказывать непосредственное воздействие на те или иные финансовые показатели этих операций;

— отсутствие в организации достаточного количества сетевых ресурсов приводит к проблемам обмена данными между отделами, службами, ЦФО и различными программными продуктами. Наиболее распространенной технической проблемой (особенно на начальных этапах эксплуатации) является низкая оперативность внесения фактических показателей исполнения бюджета. Это обусловлено как чисто технологическими обстоятельствами — некорректной работой информационной системы, так и может быть вызвано субъективными причинами, связанными с психологией, низким уровнем готовности сотрудников к работе в бюджетной модели;

— зачастую составленные оперативные бюджеты не укладываются в стратегический план предприятия;

— часто плановые и фактические данные значительно отличаются друг от друга, что вызвано «оторванностью»

бюджетирования от текущей деятельности предприятия, его декларативностью;

— пассивность руководства и персонала предприятия при внедрении изменений и завышенные ожидания эффекта от привлечения внешних консультантов. Как показывает опыт, любые существенные нововведения, включая бюджетирование, внедряются хорошо только при общей заинтересованности высшего менеджмента предприятия и наличии «центров компетенции» — квалифицированных специалистов с достаточными полномочиями и временем для непосредственного участия в проекте по внедрению бюджетирования;

— наконец, фрагментарность бюджетирования (формирование только финансовых бюджетов, таких как бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, или только оперативных бюджетов, например, бюджета продаж, бюджета закупок). Данный факт объясним: экономией ресурсов, поскольку для внедрения полной системы бюджетирования требуется существенно больший объем финансовых ресурсов; многократным возрастанием круга вопросов, требующих согласования [8].

Типичными проблемами, характерными для предприятий, функционирующих в субъектах Российской Федерации, выступают далее перечисленные:

• процесс бюджетирования полностью определен регламентом вышестоящей головной структуры, что:

1) нивелирует многие инициативные предложения хозяйствующего субъекта в регионе. Рассмотрение проектов, инициатив и идей переносится на период рассмотрения бюджета на следующий год. В итоге Центр и дочернее предприятие в целом сталкиваются с рядом потерь;

2) требует большого количества времени на реализацию всех этапов бюджетного процесса;

3) невозможно учесть всех особенностей финансово-хозяйственной деятельности находящихся в подчинении организаций;

• не уделяется должное внимание обучению пользователей работе в системе, особенно производственных подразделений организации;

• неувязка краткосрочных бюджетов и текущих потребностей с показателями долгосрочных перспективных планов (особенно, по статье «услуги по капитальному ремонту»). Разрыв между бюджетированием и долгосрочным планированием выступает стимулом в борьбе за финансовые ресурсы, когда их распределение в большей степени происходит на основании субъективных оценок руководителей головной компании;

• затягивание момента утверждения бюджета до «выяснения всех обстоятельств»;

• включение в бюджет только документально подтвержденных намерений об операциях с контрагентами и, как следствие, расхождение фактических результатов исполнения бюджета с плановыми показателями;

• слишком частый контроль исполнения бюджета вышестоящей организации; высокая затратность меро-

приятий по организации контроля (временная и материальная);

- для мотивации персонала установка чрезмерно завышенных или заниженных целевых показателей.

- по причине сложной организационной иерархической структуры преобладающих в России организаций холдингового типа:

- 1) процедура формирования бюджета иногда не укладывается в лимитированные сроки, — бюджеты утверждаются после начала бюджетного периода;

- 2) возникает проблема консолидации бюджетов подразделений холдинга. Для того чтобы правильно консолидировать бюджеты подразделений организации, необходимо, чтобы каждое подразделение грамотно планировало свои операции оборота в разрезе внутренних и внешних контрагентов;

- частая практика использования при формировании бюджета фактических данных прошлых периодов без учета влияния рыночного фактора, а также кумулятивного характера всевозможных отклонений.

Обозначенное выше опосредует рассмотрение ряда направлений оптимизации организации бюджетирования на российских предприятиях, особенно на региональном уровне, а именно:

- внедрение и грамотное использование элементов системы прогнозирования в бюджетной модели организации. В тех ситуациях, когда оценка является вероятностной, а не достоверной, предприятие должно находиться в сфере прогнозирования, а не планирования. Прогнозирование должно осуществляться на основании оценки достигнутых показателей деятельности предприятия, но с учетом влияния на результаты макроэкономических, отраслевых и прочих внешних факторов, а также микроэкономических закономерностей и специфических внутренних процессов развития предприятия. Особо выгодным является использование методов прогнозирования при планировании доходов по монтажу, инжиниринговым и проектным работам. Результаты прогнозирования могут служить информационной базой для бюджетного прогнозирования, выбора и корректировки нормативов и последующего анализа;

- совершенствование системы управленческого учета на предприятии: его содержания, программного обеспечения, взаимодействия структурных подразделений объекта исследования, в частности, бухгалтерии, ответственной за ведение бухгалтерского учета на предприятии, и дирекции по экономике и финансам (отдела маркетинга и сбыта, службы снабжения, планово-экономического отдела).

Далее представлен список основных рекомендаций по реорганизации ведения бухгалтерского и управленческого учета на предприятии:

1. в учетной системе необходимо применять единые (с плановой системой) аналитические формы представления данных. Для этого нужно привести в соответствие с выработанной системой: функциональное назначение статей бюджета расходов и аналитик бухгалтерских

счетов, учитывающих расходы; периодичность предоставления информации; перечень продуктов компании и групп продуктов в системе учета; объекты учета;

2. требуется четкое определение видов бизнеса и каналов продаж (отнесение к ним конкретных операций);

3. обязательным условием выступает ведение раздельного учета инвестиционных проектов;

4. нужно определить приоритетность источников для сбора информации об исполнении бюджетов и планов;

5. необходимо обеспечить согласованность во времени регламентов формирования данных в учетных системах и их использования в системе бюджетирования и управления инвестициями. Формирование фактической бухгалтерской и статистической отчетности должно быть согласовано по срокам с регламентом бюджетного управления [1];

- при формировании и последующей текущей корректировке бюджетов более тесное взаимодействие с головными предприятиями. Следует, прежде всего, решать типичную проблему завышенных лимитов затрат по статьям консолидированного финансового плана;

- совершенствование планирования операций между предприятиями Группы в разрезе контрагентов внутреннего оборота (дочерними предприятиями и их структурами);

- внедрение в практику оперативного финансового управления такого инструмента как гибкий бюджет.

В настоящем большинство бюджетов, формируемых российскими предприятиями, являются статичными, поскольку рассчитываются на один определенный уровень ожидаемых продаж или производства. Для выполнения задач бюджетного контроля и для проведения анализа отклонения фактических показателей от бюджетных, сами бюджетные показатели следует скорректировать на соответствующий фактический выпуск. С этой целью используется так называемый гибкий бюджет, который четко обозначает связь между статичным бюджетом и фактическими результатами хозяйственной деятельности компании.

В отличие от статичного, гибкий бюджет предусматривает не планирование, а пересчет затрат и приведение их к фактическому объему продаж или производства, что позволяет дать более объективную оценку результатов деятельности предприятия и выполнить более глубокий анализ возникших отклонений, а, следовательно, более эффективно управлять всеми аспектами хозяйственной деятельности компании [3].

Для построения гибкого бюджета необходимо четкое деление затрат на переменные и постоянные. Постоянные остаются неизменными или корректируются с учетом инфляции. Переменные рассчитываются как функция от определенного показателя (объемы реализации, производства или закупок, использованные человеко-часы определенных категорий работников, размеры складских площадей и т.д.). Корректировки необходимо производить по окончании каждого месяца. Выполнение или невыполнение той или иной бюджетной статьи определяется лишь

при сравнении фактических расходов с откорректированными планами, а не с первоначально запланированными затратами.

Вместе с тем, гибкий бюджет как инструмент анализа и контроля не применим к отделам (подразделениям) хозяйствующего субъекта, затраты которых не имеют ярко выраженной зависимости от изменений объема производства и реализации продукции (административные отделы), поскольку в основе его формирования лежит разделение всех операционных расходов на переменные и постоянные (а также, по возможности, на полупеременные и полупостоянные) [4];

— совершенствование мотивации сотрудников на достижение запланированных показателей.

Обучение как один из способов мотивации позволяет преодолеть у подавляющего большинства персонала психологический барьер «непричастности» к внедрению системы бюджетирования. Для усиления мотивации логично включать в группу обучения менеджеров — представителей от каждого центра ответственности, что будет способствовать активному участию персонала в управлении предприятием, более грамотной разработке бюджетов.

Материальная мотивация может представлять собой выплату бонусов, премий, систему «плавающих» окладов. Например, переменная часть заработной платы сотрудников

может содержать надбавку за индивидуальные результаты работы по внедрению системы бюджетирования; групповую надбавку для департамента или отдела; надбавку по результатам работы всего предприятия; тринадцатую зарплату по итогам года;

— наконец, позиционирование бюджетирования как важного инструмента активизации инновационной деятельности предприятия на основе согласования интересов покупателей, работников, администрации, акционеров и контрагентов (перевозчиков, кредиторов, поставщиков). Отличительной особенностью такого бюджетирования выступает выделение зон интересов участников в пределах чистого дохода компании, на основании которых определяются бюджеты [5].

Таким образом, тщательно продуманная разработка и обоснованная постановка и внедрение системы бюджетирования в организации: позволяет своевременно принимать грамотные управленческие решения, устанавливать контроль в разрезе всех структурных подразделений, направлений и видов деятельности; способствует повышению гибкости хозяйствующего субъекта к эндогенным и экзогенным изменениям; обеспечивает эффективность расчетов; оптимизирует механизм привлечения и инвестирования финансовых ресурсов; повышает финансовые результаты деятельности в целом.

Литература:

1. Гарифулин, А. Совершенствование системы планирования и бюджетирования предприятия // Справочник экономиста. 2011. № 1. с. 8–14.
2. Езангина, И. А. Потенциал сетевой модели организации и управления межфирменным взаимодействием // В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе материалы V международной научно-практической конференции. Саратов, 2014. с. 55–62.
3. Езангина, И. А. Современные технологии планирования: гибкое бюджетирование // Вопросы экономических наук. 2007. № 5 (27). с. 165–167.
4. Ильина, Л. И., Ружанская Н. В. Методика бюджетирования денежных потоков коммерческой организации // Финансы и кредит. 2011. № 40 (472). с. 7–14.
5. Ковалевская, Е. А. Проблемы и перспективы бюджетирования в холдинговых компаниях Украины // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2015. Т. 9. № 1. с. 31–38.
6. Нырова, Н. Г. Построение системы бюджетирования на промышленных предприятиях // Вестник университета. Государственный университет управления. 2008. № 8 (№ 46). с. 21–27.
7. Петрова, И. А. Институциональная природа стратегического альянса: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05/И. А. Петрова. — Волгоград, 2004. — с. 14.
8. Ружанская, Н. В. Бюджетирование как фактор совершенствования корпоративного управления в компании // URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-1/5.htm> (дата обращения 15.02.2014).

Российская криптовалюта: возможности, перспективы, угрозы

Качалкина Кристина Геннадиевна, студент
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В настоящее время оплата товаров и услуг через Интернет посредством электронных кошельков или переводов с банковских карт стала привычной операцией

за границей. И в России все больше людей начинают доверять оплате банковскими и кредитными картами и покупкам через Интернет. На фоне этого особо выделяются

криптовалюты, — ничем не обеспеченные виртуальные цифровые деньги, как перспектива развития сделок покупки-продажи без передачи реальных денег. Популярность криптовалюты увеличивается за рубежом с каждым годом, и понемногу она просачивается и в Россию. На сегодняшний день самой популярной криптовалютой в мире является биткойн. В сентябре 2015 года платежная система Qiwi заявила о намерении запустить в России в обращение криптовалюту «битрубль» — как альтернативу биткойну [1]. Рассмотрим возможности реализации этого проекта, его перспективы и угрозы подобной криптовалюты государству и обществу.

Система Qiwi заявила, что будет готова запустить битрубль уже в 2016 году [2]. Российская криптовалюта будет реализовываться по той же технологии Blockchain, что и биткойн. Но, несмотря на то, что технических трудностей для реализации проекта по выпуску битрубля нет, существует несколько проблем.

Первая из них состоит в том, что по существующему законодательству в Российской Федерации эмитировать денежные единицы может только Центральный Банк. Деньги, эмитированные без разрешения ЦБ, являются незаконными и не могут быть распространены на территории России. Сейчас Qiwi ведет переговоры с ЦБ, и пока результаты неизвестны, но в январе 2014 года Центробанк впервые обозначил свою позицию в отношении биткойна. Регулятор предостерег граждан России от использования криптовалюты и приравнял биткойны к денежным суррогатам. Также Банк России сообщил, что будет рассматривать операции с криптовалютой как потенциально сомнительные транзакции в соответствии с законодательством о противодействии отмыванию средств и финансированию терроризма [1]. Государство как институт само по себе подозрительно относится к криптовалютам, и из этого вытекает вторая проблема.

Дело в том, что государство не может контролировать криптовалюты, поскольку по своей сути они являются анонимными: в блокчейне отмечаются лишь транзакции, но не участники сделок и не физические вещи [4]. А значит и битрубль, как криптовалюта, будет действовать вне надзора госслужб. За криптовалюту вполне возможно совершать нелегальные сделки, например покупку оружия и запрещенных товаров, и государство не сможет проследить эти сделки либо как-то им препятствовать. Государственные службы просто-напросто не будут о них знать. А такой вид свободы может привести к серьезным проблемам в обществе. Так что запрет государства на криптовалюту может быть вполне разумным.

Третьей проблемой на пути битрубля является технологическая отсталость российского населения. Дело в том, что в России тот же биткойн не просто не распространен, о нем вообще знает очень небольшой процент населения. А поскольку котировки определяются исключительно балансом спроса и объема эмиссии, то чем больше людей будут доверять этой системе, тем больше средств вложат в криптовалюту и тем дороже она будет стоить. Сергей Антонян, руководитель проектов Национального агентства финансовых исследований, считает, что для российских потребителей биткойн (и, следовательно, криптовалюта в целом) — это скорее экзотика. По его словам, уровень доверия к системе и, соответственно, ценность биткойнов в глазах российских потребителей крайне низка [5].

Центр современных исследований ProResearch совместно с Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в апреле 2015 года провел опрос об осведомленности населения о биткойне. Всероссийский опрос охватил 1600 человек в 132 населенных пунктах в 46 регионах России. Вот что показали результаты [5].

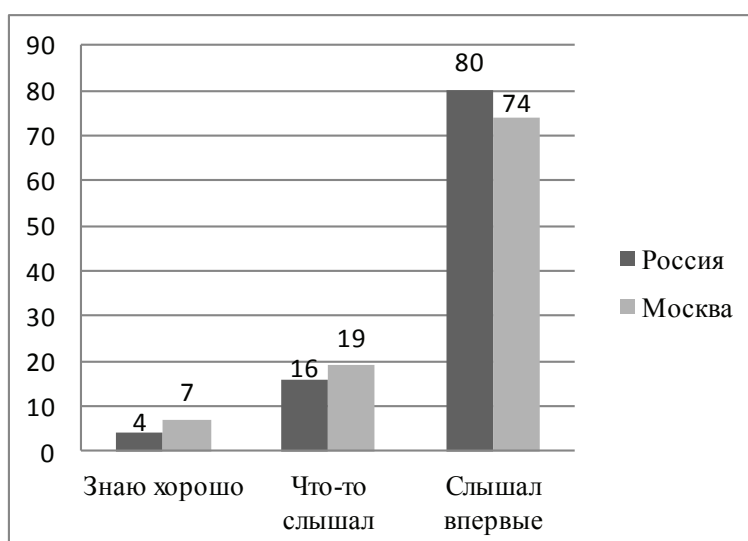


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «Вы что-нибудь знаете или слышите сейчас впервые о том, что такое «биткойн»?», в% от всех опрошенных, сравнение по Москве и по России в целом

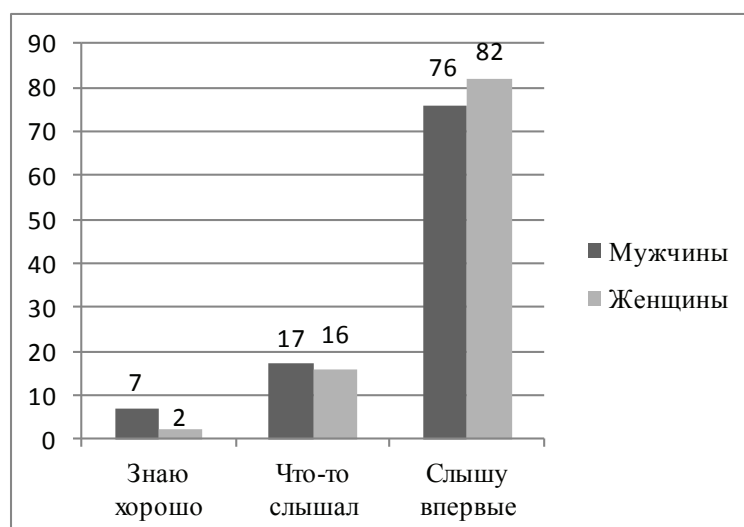


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «Вы что-нибудь знаете или слышите сейчас впервые о том, что такое «биткойн»?», в% от всех опрошенных, сравнение мужчин и женщин

На вопрос «Вы что-нибудь знаете или слышите сейчас впервые о том, что такое «биткойн»?» ответы распределились, как указано на рис. 1 и 2.

Пятая часть населения России информирована о существовании биткойна. В Москве осведомленность выше, но всего на 6%. Женщины информированы хуже мужчин: 82% против 72%, при этом плохо информированных больше среди старших возрастов.

Осведомленность варьируется и в зависимости от пользования различными дистанционными финансовыми услугами. Ответы представлены на рис. 3.

Так, 45% участников исследования, пользующихся электронными кошельками, существенно лучше остальных информированы о биткойне. В то же время пользователи традиционных мобильных платежей знают о биткойнах хуже.

Мнение россиян о пользе биткойна представлены в диаграммах 4 и 5. Так, 40% считают, что его необходимо запретить, а каждый четвертый отметил, что биткойн можно не запрещать, поскольку он дает положительный эффект для экономики (24%). Еще 36% затруднились с ответом.

Вполне логично перенести результаты исследования и на битрубль. Уровень доверия низок, значит, стоимость российской криптовалюты будет крайне низка, а пользоваться ей будет очень малый процент населения даже внутри страны. Учитывая внешнеполитические и экономические условия, в которых находится Россия сейчас, в зарубежных странах популярность битрубля будет еще меньше.

Однако у российской криптовалюты может быть ряд особенностей, которая будет отличать ее от других цифровых денег. Учитывая низкое доверие к криптовалюте,

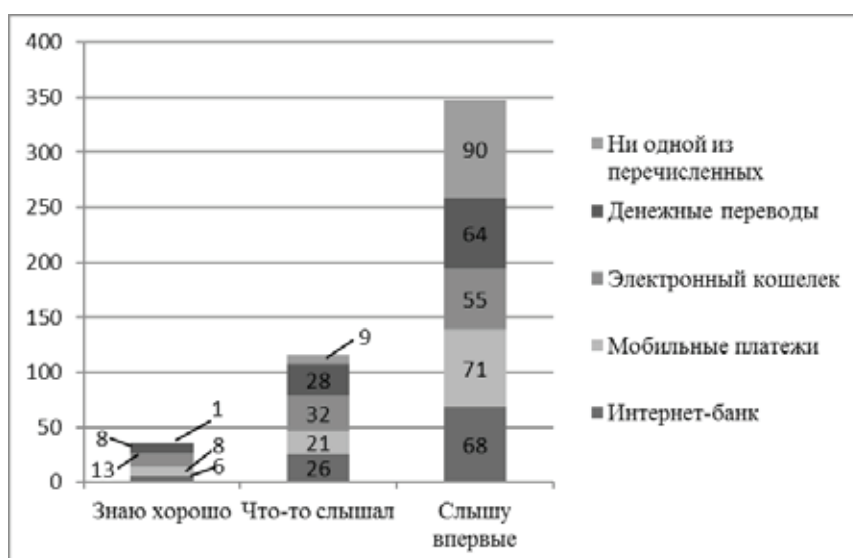


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «Вы что-нибудь знаете или слышите сейчас впервые о том, что такое «биткойн»?», в% от опрошенных по группам пользователей различных финансовых услуг

компания Qiwi решила обеспечить битрубль энергоресурсами для повышения конкурентоспособности. «Если ... привязать к криптовалютам какое-то обеспечение в виде энергоресурсов, которых у нас в стране много, такая криптовалюта могла бы стать расчетной, ... могла бы очень сильно конкурировать с тем же биткоином, потому как биткоин не обеспечен ничем», — заявил гендиректор Qiwi Сергей Солонин [6].

Помимо этого, Qiwi планирует стать регулятором битрубля, и пользователи российской криптовалюты будут идентифицироваться. То есть исчезнет такая характеристика криптовалюты как анонимность. Бесспорно, это позволит решить проблему нелегальных сделок, но в то же время лишит цифровые деньги одного из признаков, обеспечивающих их популярность. Руководитель компании «Процессинговое агентство» Андрей Рычков пояснил,

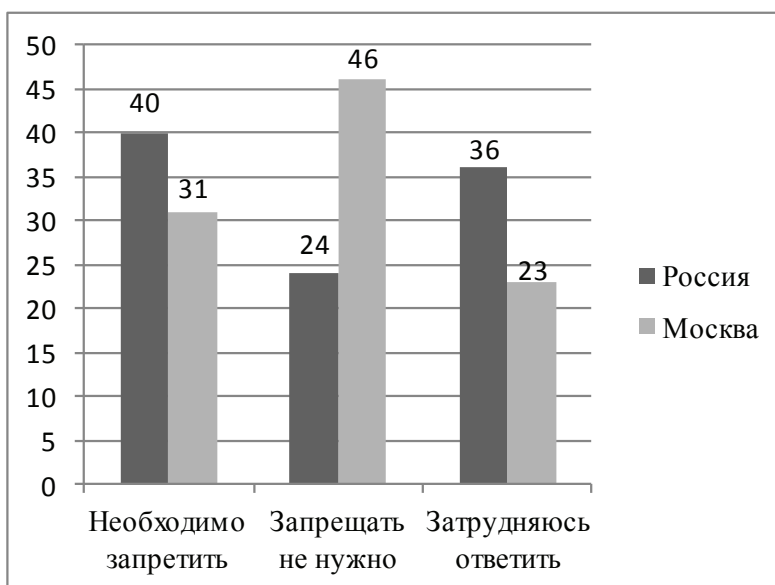


Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Одни считают, что биткойны необходимо запретить, так как на них можно анонимно купить запрещенные к обороту товары, другие, считают, что биткойны запрещать не нужно, поскольку они оказывают положительный эффект на экономику. Какая точка зрения Вам ближе?», в% от всех опрошенных, сравнение по Москве и по России в целом

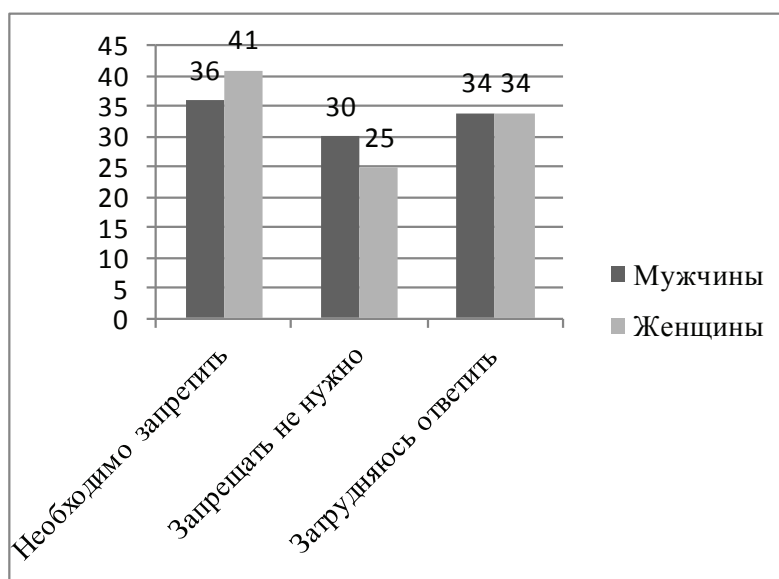


Рис. 5. Распределение ответов на вопрос: «Одни считают, что биткойны необходимо запретить, так как на них можно анонимно купить запрещенные к обороту товары, другие, считают, что биткойны запрещать не нужно, поскольку они оказывают положительный эффект на экономику. Какая точка зрения Вам ближе?», в% от всех опрошенных, сравнение мужчин и женщин

что в таком случае битрубль «уже будет не криптовалютой в чистом виде, а обычной, можно условно назвать «белой». Соответственно дополнительного риска по росту ухода от налогов и отмыванию денег нет» [1]. Такое решение может склонить ЦБ к разрешению битрубля.

При этом нужно учесть тот факт, что реализация проекта «битрубль» обойдется Qiwi в несколько сотен миллионов рублей. Какова коммерческая заинтересованность компании, понять сложно, ведь поскольку у криптовалюты нет физической единицы, то не существует и требований для хранения, транспортировки или обслуживания, а следовательно расходы, связанные с ее использованием, крайне низкие. Миллионы долларов в биткоин-эквиваленте сейчас могут быть переданы за копейки. Сами биткоины можно купить за деньги или заработать с помощью специальной компьютерной программы, скорее всего с битрублями будет работать аналогичная схема, и даже если компания Qiwi будет выступать как посредник и эмитент, ее прибыль будет не так велика, особенно в первые годы, чтобы покрыть затраты на проект.

Да и отношение к битрублю в правительстве не добавляет уверенности в реальности проекта. По словам финансового омбудсмена Павла Медведева, запуск битрубля абсолютно нелегитимен. А глава ЦБ Эльвира Набиуллина не так категорична в оценках. «Мы не запрещаем криптовалюты, мы их изучаем. Где-то их запрещают использовать только юрлицам, а физлицам разрешают. Где-то по операциям с ними взимают налоги и т.д., то есть мирового стандарта нет», — отметила глава Центробанка [1]. И хотя пока с уверенностью нельзя заявить, будет ли проект реализован, следует учесть предполагаемые риски и перспективы.

Одним из рисков является резкая волатильность курса криптовалют. Тот же биткоин может значительно колебаться. Динамика курса представлена на диаграмме 6.

Как видно на диаграмме, курс подскочил с отметки в 150 долларов до 1200 долларов за два месяца. Такой же резкий спад так же весьма вероятен.

Еще одним существенным риском, вытекающим из отсутствия физического эквивалента, является риск потери денег. Цифровая валюта никак не привязана к физическому или юридическому лицу, это просто последовательность цифр. Потеря кода, поломка компьютера, хакерские и вирусные программы — и деньги будут потеряны, и вернуть их будет невозможно, как и застраховать риск от потерь [4]. Поэтому очень часто криптовалюты в российской сфере сравнивают с известной пирамидой МММ или называют «мыльным пузырем». Это, в свою очередь, влияет на доверие и курс.

Что же такое криптовалюта — деньги будущего или виртуальная «игрушка», интерес с которой пропадет, как только люди «наиграются»? Сейчас сказать трудно. Трудно оценить и последствия создания российской криптовалюты. С одной стороны, битрубль может оказаться возможностью сохранения сбережений при последующем падении реального рубля. В периоды кризиса и обесценивания национальной денежной единицы у населения может повыситься интерес криптовалютам, некоторые инвесторы видят криптовалюты как аналоги вкладам в золото, которые перестали быть стабильными. С другой — готова ли Россия принять цифровые деньги, когда довольно большой процент зрелого населения не доверяет даже кредитным и банковским картам? Нужно учитывать и то, что сейчас за криптовалюту можно покупать товары только в зарубежных магазинах, в России подобная торговля неразвита, и понадобится время, чтобы битрубль вошел в оборот. А учитывая тот факт, что Qiwi хочет обеспечить битрубль привязкой к энергоресурсам и убрать анонимность транзакций, и вовсе встает вопрос о том, будет ли битрубль криптовалютой. И если нет, то неизвестно, зачем он нужен.

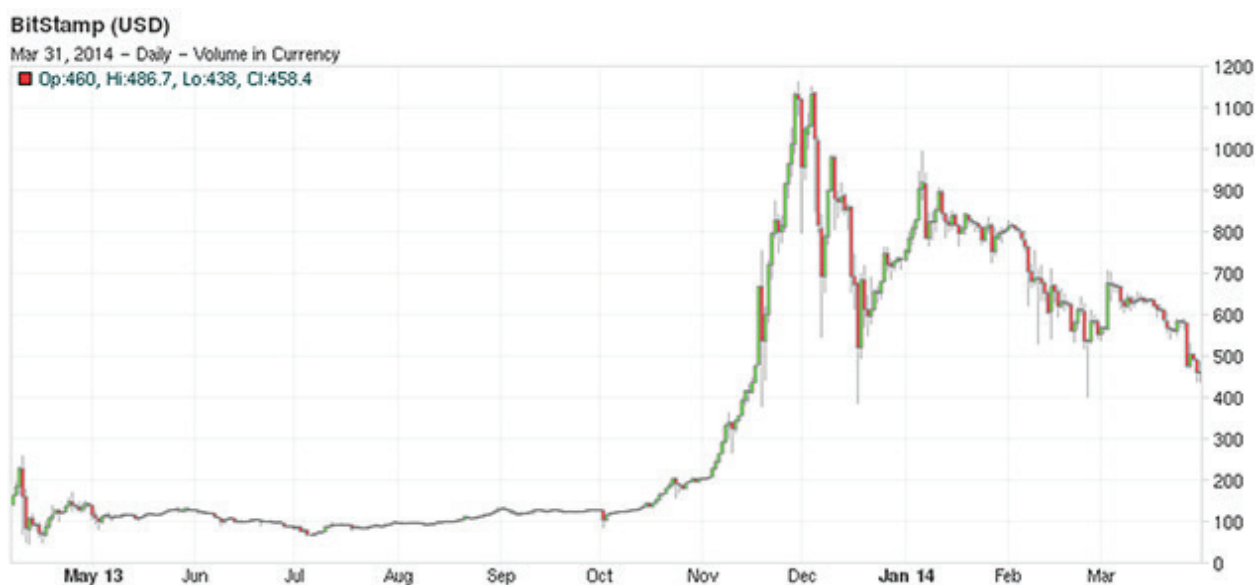


Рис. 6. Курс биткойна к доллару США в 2014 году

Литература:

1. Олейник.О. Битрубль рвется на финансовую арену [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://dengi.59.ru/text/hot/80728985686016-print.html>, (Дата обращения: 24.09.15) — статья в Интернете.
2. Журнал «Секрет фирмы» [Электронный ресурс] / Qiwi хочет обеспечить российскую криптовалюту энергоресурсами. — Режим доступа: <http://secretmag.ru/news/2015/09/21/qiwi-bitrubls>, — свободный. (Дата обращения: 24.09.15)
3. Новости высоких технологий [Электронный ресурс] / Что такое биткоин: простое и понятное объяснение. И. Хель. — Режим доступа: <http://hi-news.ru/internet/chto-takoe-bitkoin-prostoe-i-ponyatnoe-obyasnenie.html>, свободный. (Дата обращения: 24.09.15)
4. Познавательный журнал «Школа жизни.ру» [Электронный ресурс] / Что такое криптовалюта и почему ее называют средством борьбы с государством? М. Груздев. — Режим доступа: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-64551>, свободный. (Дата обращения: 23.09.15)
5. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований [Электронный ресурс] / Биткойн: запретить нельзя оставить. — Режим доступа: <http://nacfin.ru/bitkoin-zapretit-nelzya-ostavit>, (Дата обращения: 24.09.15) — статья в интернете.
6. Российское информационное агентство «Свежий Ветер» [Электронный ресурс] / Qiwi хочет привязать битрубль к нефти и газу. — Режим доступа: <http://www.riassv.ru/entry/198074>, (Дата обращения: 24.09.15) — статья в интернете

Теоретические аспекты оценки дивидендной политики российских компаний

Козлова Алина Сергеевна, аспирант кафедры финансов

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

В настоящее время в современной научной литературе по рынку ценных бумаг существует два основных подхода к исследованию дивидендной политики, причем, как нам представляется, эти подходы, предполагают ее рассмотрение с разных точек зрения.

Так, в рамках первого подхода (условно его целесообразно назвать «подходом эмитента») дивидендная политика рассматривается с позиции компании, осуществляющей дивидендные выплаты своим акционерам, при этом в качестве основной цели дивидендной политики провозглашается достижение баланса между интересами компании и ее акционеров, т.е. в рамках этого подхода «оптимальной» считается дивидендная политика, при реализации которой «во главу угла» ставятся интересы эмитента, но при этом не игнорируются и интересы акционеров компании. Фактически «подход эмитента» предполагает, что приоритетом, но не абсолютным, обладают потребности эмитента, а дивидендные ожидания акционеров удовлетворяются «во вторую очередь».

Очень важно подчеркнуть, что «подход эмитента» не предполагает абсолютизации потребностей эмитента в финансовых ресурсах: в его рамках принципиальное значение имеет удовлетворение эмитентом значительной части имеющихся потребностей, но не всех его потребностей «по умолчанию» (иначе говоря, данный подход допускает, что дивиденды могут выплачиваться по остаточному принципу, но не постулирует, что они обязательно будут выплачиваться таким образом).

Второй существующий научный подход к изучению дивидендной политики («подход инвестора») исходит из предположения о том, что дивидендная политика в первую очередь должна способствовать удовлетворению инвестиционных ожиданий акционеров относительно дивидендных выплат, однако имеющиеся потребности компании в финансовых ресурсах также должны приниматься во внимание (по сути, данный подход является «зеркальным» по отношению к «подходу эмитента», при этом он также не предусматривает безусловности ожиданий акционеров).

Таким образом, можно констатировать, что оба представленных подхода фактически являются «компромиссными»: они по-разному расставляют приоритеты в отношении эмитентов и инвесторов, однако и тот, и другой ориентированы на поиск консенсуса их экономических интересов.

По нашему мнению, оба представленных выше подхода имеют право на существование (в мировой практике известны случаи реализации дивидендной политики, «смещенной» в пользу, как эмитента, так и инвесторов), однако в реалиях отечественной экономики наиболее логичным и обоснованным, как нам представляется, является «подход инвестора».

Как мы уже отмечали ранее, для российской экономики, в том числе и для публичных компаний, акции которых представлены на биржевом рынке, характерно наличие

мажоритарных акционеров, инвестиционные предпочтения которых в очень значительной мере определяют формирование дивидендной политики российских компаний. Безусловно, при возникновении форс-мажорных обстоятельств рационально мыслящие мажоритарные акционеры готовы согласиться на снижение размера дивидендов, а при наличии такой необходимости — полностью отказаться от них, однако подобное решение является временным. Как только ситуация нормализуется, мажоритарии будут настаивать на возврате к той дивидендной политике, которая отвечает их инвестиционным предпочтениям.

В пользу «подхода инвестора» свидетельствует и то, что при ухудшении макроэкономической конъюнктуры в подавляющем большинстве случаев снижается и инвестиционная активность компаний. С определенным временным лагом это приводит к тому, что в среднем потребность компаний в финансовых ресурсах уменьшается, так как в условиях экономической стагнации и, тем более, рецессии, они предпочитают не начинать новых инвестиционных проектов, опасаясь того, что в условиях «сжимающегося спроса» инвестиции просто не будут окупаться (как вариант — показатели эффективности подобных проектов окажутся значительно хуже ожидаемых). Компании продолжают финансировать только уже начатые проекты, стремясь максимально оперативно вывести их на этап, на котором они начинают генерировать денежный поток. Соответственно, при прочих равных условиях постепенное происходит уменьшение потребности компаний в финансовых ресурсах за счет сокращения затрат инвестиционного характера. При этом заинтересованность акционеров в получении дивидендов, напротив, заметно возрастает. В значительной степени это обусловлено тем, что в условиях экономического спада динамика рыночных котировок большинства акций публичных компаний, особенно ориентированных на внутренний рынок, оказывается достаточно скромной, поэтому мажоритарии становятся весьма заинтересованными в получении текущего дохода (например, с целью инвестирования полученных дивидендов в проекты, не связанные в компании с целью диверсификации).

Кроме того, если рассматривать размещение акций как один из инструментов финансирования, в частности, путем проведения первичного или вторичного предложения акций, то наличие дивидендной политики, пусть и далеко не самой щедрой, повышает шансы компании заинтересовать инвесторов и, следовательно, успешно провести размещение акций, что также свидетельствует в пользу «подхода инвестора». В данном случае речь идет не о том, что существование дивидендной политики позволит компании продать свои акции дороже, а о том, что оно позволит привлечь более широкий круг инвесторов и, в конечном итоге, разместить все предлагаемые акции.

Использование «подхода инвестора» на практике делает чрезвычайно актуальным вопрос выделения тех критериев, на основании которых инвестор может осу-

ществить обоснованную оценку дивидендной политики компании (в совокупности данные критерии позволяют инвестору ответить на весьма насущный вопрос: является ли реализуемая компанией дивидендная политика существенным аргументом в пользу приобретения ее акций?).

Необходимо обратить особое внимание на то, что в современной научной литературе, причем не только в российской, но и в зарубежной, в подавляющем большинстве случаев подобные критерии рассматриваются сегментарно, т.е. исследователи «выхватывают» некий отдельно взятый критерий и приводят аргументы, подтверждающие его значимость с точки зрения инвесторов.

Так, исследуя данный вопрос, И.Н. Богатая и Е.М. Евстафьева предлагают оценивать проводимую компанией дивидендную политику исключительно на основании показателя «уровня дивидендных выплат», фактически представляющего собой соотношение совокупного «фонда дивидендных выплат» для владельцев обыкновенных акций к «количеству простых акций, эмитированных акционерным обществом» [1, с.113]. По сути, автору предлагают использовать в качестве показателя привлекательности дивидендной политики размер дивидендов в расчете на одну обыкновенную акцию (стоит отметить, что при проведении расчетов прикладного характера, в частности, связанных с формированием инвестиционных портфелей обычно используется более универсальный показатель — размер дивиденда на акцию, который применим не только для обыкновенных, но и для привилегированных акций).

Несколько иначе предлагает подходить к оценке привлекательности дивидендной политики российских компаний Е.В. Воронина, по мнению которой целесообразно использовать для этих целей сразу несколько количественных показателей, а именно:

- «долю дивидендных выплат в чистой прибыли»;
- «размер дивидендов» в расчете на 1 акцию;
- «дивидендную доходность», определяемую как соотношение размера дивиденда на одну акцию к рыночной стоимости акции на определенный момент времени.

Обычно используется рыночная стоимость акции либо на момент формирования инвестиционного портфеля (фактически — цена приобретения акции), либо ее цена на дату закрытия реестра акционеров, имеющих право на получение дивидендов.

При этом автор особо подчеркивает, что «размер дивидендов в абсолютном выражении — показатель неинформативный, поэтому необходимо рассчитать относительную доходность акций» [3].

Как полагает В.В. Бочаров, в качестве критериев, которые могут быть использованы для оценки дивидендной политики инвесторами, логично использовать набор взаимосвязанных показателей. В частности, ученый предлагает применять такие показатели как:

- «коэффициент выплаты дивидендов (доля дивидендных выплат в чистой прибыли, приходящаяся на одну обыкновенную акцию)»;

— «достигнутый эффект финансового рычага (левериджа), который обусловлен сложившимся соотношением используемого заемного и собственного капитала»;

— «уровень дивидендных выплат в компаниях-конкурентах»;

— «неотложность платежей по ранее полученным кредитам и займам (поддержание достаточной платежеспособности — боле приоритетная задача по сравнению с ростом дивидендных выплат)» [2, с.228–229].

С принципиально иных научных позиций оценивает дивидендную политику отечественных компаний Н. С. Пласкова, полагающая, что для инвестора важны не столько абсолютный размер дивидендов или дивидендная доходность акций, сколько полученный совокупный доход, складывающийся из суммы полученных дивидендов и прироста рыночной стоимости акций. При этом она формулирует свою точку зрения следующим образом: «Эффективность дивидендной политики достигается оптимальностью

соотношения между использованием прибыли (потреблением) собственниками и ее будущим ростом за счет капитализации (реинвестирования), максимизирующим рыночную стоимость организации и обеспечивающим стратегическое развитие» [4, с.331].

Подводя итог всему сказанному выше, необходимо признать, что в настоящее время в специализированных исследования де-факто отсутствует единый подход к выделению и обоснованию критериев, позволяющих оценить дивидендную политику компании, причем в подавляющем большинстве научных работ «привлекательность» дивидендной политики для инвестора предлагается оценивать через величину дохода — абсолютную или относительную, которая либо была в среднем получена ранее (ретроспективная доходность), либо может быть получена при сохранении прежнего подхода к осуществлению дивидендных выплат при условии приобретения акции по текущей рыночной цене (прогнозируемая доходность).

Литература:

1. Богатая, И. Н., Евстафьева Е. М. Методология и методика формирования учетно-аналитического обеспечения дивидендной политики // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2009. № 1. с. 113.
2. Бочаров, В. В. Корпоративные финансы. Серия «учебное пособие». — СПб.: Питер, 2008. с. 228–229.
3. Воронина, Е. В. Сравнительный анализ дивидендной политики нефтяных компаний России // Управление экономическими системами. 2011. № 7. (URL: <http://uecs.ru/uecs-31-312011/item/512-2011-07-14-06-44-06> (дата обращения 01.09.2015))
4. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2010. с. 331.

Финансово-кредитная поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей

Курбанова Оксана Экберовна, аспирант

Саратовский социально-экономический институт (филиал) Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В данной статье рассмотрено значение финансово-кредитной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, обусловленное необходимостью постоянного и своевременного поступления средств, в целях финансирования их потребностей и ограниченными возможностями самофинансирования, в результате относительно высокой капиталоемкости при относительно низком уровне рентабельности. Решение данных проблем позволит расширить предпринимательский потенциал сельскохозяйственных предприятий.

Большинство крестьянских (фермерских) хозяйств, крупных и средних сельскохозяйственных товаропроизводителей являются убыточными, некредитоспособными, что не позволяет им осуществлять расширенное воспроизводство и модернизацию на основе инноваций, а без этого в современных экономических условиях невозможно производить конкурентоспособную продукцию.

Сельскохозяйственное производство имеет специфические особенности, которые существенным образом отличают его от всех других видов экономической деятельности. Главную специфику определяет то, что сельскохозяйственное производство связано с биологиче-

скими и природными процессами, находясь при этом в прямой зависимости от климатических условий, вовлеченности в производство человека, земли, растений, животных. [1, с.191]

Природно-климатические условия оказывают существенное влияние на биологический цикл развития живых организмов, определяют продуктивность растений и животных, дифференциацию себестоимости и рентабельности продукции, а в конечном итоге — доходность сельскохозяйственных предприятий и кругооборот финансовых ресурсов. В свою очередь, сезонность и цикличность производства требуют концентрации ма-

териально-денежных ресурсов по периодам года, в связи с разрывом во времени между осуществленными расходами и полученными доходами.

Все выше указанные особенности создают необходимость обеспечения условий для постоянного финансирования сельскохозяйственного производства, предоставления заемных средств, что требует соответствующего уровня функционирования и развития финансово-кредитной инфраструктуры.

Широкое применение термина «финансово-кредитная инфраструктура сельского хозяйства» вызывает необходимость системной классификации ее элементов, наибольшую трудность при проведении которой представляет обоснованность определения грани рассматриваемой системы и ее основных элементов. Специфика формирования элементов финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства определяет наличие ее основных, базовых подсистем: финансовой и кредитной.

Особенностью финансовой подсистемы финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства являются отношения между ее субъектами по формированию и использованию фондов денежных средств, обеспечивающих создание условий для финансовой поддержки развития сельского хозяйства; кредитная подсистема обеспечивает аккумуляцию временно свободных денежных средств и их перераспределение в соответствии с потребностями сельскохозяйственных товаропроизводителей, обусловленными специфическими особенностями сельскохозяйственного производства.

Более подробно следует рассмотреть кредитную подсистему финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства. Кредитная подсистема финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства позволяет преодолевать сезонность и неравномерность распределения финансовых средств в течении года в связи с весенними и осенними циклами сельскохозяйственного производства. К финансовой подсистеме финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства отнесем бюджетное финансирование, налогообложение, страхование. Кредитная подсистема финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства включает в себя кредитование банковскими и парабанковскими организациями.

Механизм бюджетного финансирования предполагает государственное финансирование программ, которое осуществляется прямыми и косвенными методами. Прямая бюджетная поддержка — безвозвратное финансирование, которое может осуществляться в следующих формах: предоставление дотаций на продукцию; компенсация отдельных видов затрат; финансирование капитальных вложений; мероприятия по улучшению земель и др. Прямая государственная бюджетная поддержка сельскохозяйственного производства обеспечивается с помощью различных форм, предоставляющие собой способы воздействия на субъекты рынка.

Спектр применяемых форм государственной бюджетной поддержки постоянно расширяется. Формы госу-

дарственной бюджетной поддержки сельского хозяйства можно классифицировать по нескольким направлениям: выделение дотаций; предоставление субсидий; компенсации; субвенции.

Всего на поддержку растениеводства и животноводства России в 2015 году из федерального бюджета выделено 26 223 298,5 тысяч рублей. На развитие отдельных отраслей растениеводства направлено 3850 182,7 тысяч, животноводы получают 7648 115,8 тысяч рублей. Основные средства госсубсидий пойдут на несвязную поддержку в области растениеводства — 4 725 миллиона рублей. [2]

В этом году к традиционным направлениям федеральной поддержки добавилось новое. В условиях санкций особую поддержку было решено оказать молокоперерабатывающей отрасли. В связи с чем на субсидирование собственной переработки молока выделено 1 926 193,5 тысяч рублей. [2]

Наиболее массовая поддержка осуществляется по субсидированию кредитов для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Бюджет мероприятий по частичному возмещению процентной ставки по всем видам кредитов и займов составил в 2015 году 44 % всех предоставленных средств.

Косвенные методы в большей степени относятся к методам кредитного регулирования сельского хозяйства, используемые государством, и включают централизованное банковское льготное кредитование, предоставление ссуд, инвестиционный бюджетный кредит, налоговый кредит и др. каждый из них реализуется посредством использования специфических кредитных инструментов.

Немаловажным элементом финансовой подсистемы финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства является страхование. Однако относительно этого элемента возникают вопросы об отнесении этой сферы к той или иной подсистеме.

Поскольку страховой рынок аккумулирует денежные средства, являющиеся частью национального дохода, в определенных фондах для дальнейшего перераспределения, отнесем эту сферу к финансовой подсистеме финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства. Это можно подтвердить следующим: страховые компании уплачивают установленные налоги и сборы (направляют часть аккумулированных денежных средств в бюджеты различных уровней), ресурсы иных организаций и физических лиц могут и должны направляться на страхование от неблагоприятных событий, ресурсы страховых компаний должны инвестироваться и приносить доход.

Если посмотреть с другой точки зрения, то страхованию характерны и свойства кредита: так страховщику передаются денежные средства в виде страховой премии, а затем они возвращаются к страхователю при наступлении страхового случая.

Стоит отметить, что для страхования как формы кредита не характерны обязательные признаки кредитных отношений: возвратность, срочность, платность. То есть,

если не наступил страховой случай, то страховщик не возвращает страхователю полученную от него премию. Признак возвратности здесь отсутствует. Принцип срочности также отсутствует при заключении договора, поскольку неизвестно о сроках наступления страхового случая или об его отсутствии.

По договору страхования страховщик не оплачивает проценты за пользование денежными средствами, полученными от страхователя. Это подчеркивает принцип платности.

Сельскохозяйственное страхование является высоко рисковым видом страхования, поскольку напрямую зависит от природно-климатических условий. Ежегодно сельское хозяйство терпит убытки в результате стихийных бедствий, особый вред приносят регулярно повторяющиеся засухи, ущерб бывает огромен и может привести сферу сельского хозяйства к банкротству, поэтому так очень важно повышать роль страхования в сельском хозяйстве. Необходимо очистить страховое поле от неадекватных компаний, провести жесткую аттестацию страховых компаний и создать условия прозрачной конкурентности. Оставить только тех страховщиков, которые выполняют заявленные обязательства и уважают права своих клиентов. Необходимо создание системы перестрахования в рамках объединения как тех страховщиков, которые осуществляют операции по сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой, так и других крупных страховых компаний. [1, с.195]

Целостность кредитной подсистемы финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства состоит в том, что все составляющие ее структурные элементы выражают единую целевую функцию, направленную на предоставление кредитных ресурсов.

Сезонность сельскохозяйственного производства создает условия, при которых происходит не совпадение динамики расходования и получения денежных средств; для поддержания постоянной платежеспособности требуется запас собственного оборотного капитала, а в случае его нехватки необходимы заемные средства. Без краткосрочного кредитования представляется невозможным нормальное функционирование сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Повышение доступности кредитных средств сельскохозяйственным товаропроизводителям является одной из основных мер государственной финансовой поддержки, предусмотренных в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Задача

повышения доступности сельскохозяйственным товаропроизводителям кредитов решалась посредством механизма возмещения части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным сельскохозяйственными организациями, и организациями, осуществляющими первичную и последующую переработку сельскохозяйственной продукции, в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах.

В качестве институтов выступали специализированные кредитные организации финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства: ОАО «Россельхозбанк», сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы и ОАО «Сбербанк России». В 2014 г. снизились объемы привлеченных краткосрочных кредитов. Причинами стало: сокращение залоговой базы сельскохозяйственных товаропроизводителей, имеющих пролонгированные кредиты, увеличение субсидирования по экономически значимым региональным программам, сокращение спроса из-за снижения объемов производства продукции растениеводства.

Следующим элементом кредитной подсистемы финансово-кредитной инфраструктуры сельского хозяйства является кредитование через механизм кредитной кооперации.

Сельская кредитная кооперация помогает в решении многих финансовых и социально-экономических проблем своих пайщиков, обладая определенным набором предлагаемых финансово-кредитных услуг; осуществляет преобразование социальных отношений на селе и всего способа производства в сельском хозяйстве; способствует формированию и стимулированию предпринимательства, развитию новых принципов формирования доходов; повышает финансовую устойчивость и уровень платежеспособности фермеров и других мелких предпринимателей; способствует оживлению и повышению финансовой активности населения и социально-экономическому развитию региона путем мобилизации сбережений местного населения.

Организация кредитных кооперативов нацелена на аккумуляцию денежных средств индивидуальных инвесторов и создание мощного потока инвестиций в сельскохозяйственное производство.

Доступность рассмотренных элементов финансово-кредитной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей будет способствовать не только их развитию, но расширению предпринимательского потенциала.

Литература:

1. Курбанова, О. Э. Государственное и банковское кредитование как фактор развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве // Актуальные проблемы современной финансовой науки. / Под редакцией проф. Г. И. Хотинской и доц. М. С. Шальневой. // Материалы второй Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых-финансистов. — М: КНОРУС, 215, С.191—195
2. Официальный интернет-портал Минсельхоз России [Электронный ресурс]. Режим доступа — <http://www.mcsx.ru/>

Финансовая устойчивость сельскохозяйственных организаций: анализ состояния Чувашии, Приволжского федерального округа и Российской Федерации

Михайлова Лариса Александровна, аспирант
Чувашская государственная сельскохозяйственная академия

Совершенствование деятельности и успешное развитие предприятий сельского хозяйства невозможно представить без формирования необходимого уровня финансовой устойчивости. Формирование финансовой устойчивости отдельной отрасли рассчитывается в соответствии с аналогичными показателями отдельно взятых предприятий.

Наличие необходимого уровня финансовой устойчивости является индикатором выживаемости и формирования стабильного положения сельскохозяйственного предприятия в соответствии со сложившимися рыночными условиями. Преимущественное положение предприятия на рынке формируется при наличии высокого уровня платежеспособности и финансовой устойчивости. Высокий уровень устойчивости предприятия позволяет более гибко реагировать на изменяющуюся рыночную конъюнктуру и позволяет снизить вероятность банкротства [2, с. 201].

Финансовое положение предприятий также позволяет оценить текущую ситуацию отрасли. Значительная доля прибыльных предприятий в отрасли свидетельствует об эффективности и результативности деятельности. С целью оценки эффективности деятельности проанализируем удельный вес крупных и средних сельскохозяйственных организаций и предприятий Чувашской Республики в сравнении с аналогичными показателями по

Приволжскому федеральному округу и Российской Федерации. Результаты оценки свидетельствуют о том, что за период с 2005 г. по июнь 2015 г. наблюдается разнонаправленная динамика удельного веса прибыльных сельскохозяйственных организаций как на территории Чувашской Республики, так и на территории ПФО и РФ (рис. 1).

Наиболее сложная ситуация в процессе деятельности сельскохозяйственных организаций наблюдалась в 2005 г., по итогам которой доля прибыльных предприятий на территории Чувашской Республики составляла всего 57,88%, что намного ниже по сравнению с показателями ПФО (67,56%) и РФ (62,8%). В течение пяти лет (с 2005 г. по 2010 г.) наблюдается стабилизация сложившейся ситуации. Доля прибыльных организаций составила: в ЧР — 83,33%, в ПФО — 79,24%, в РФ — 74,82%. Представленные данные свидетельствуют о том, что в Чувашии доля прибыльных организаций значительно превосходит аналогичные показатели в ПФО и РФ, что, в свою очередь, является положительным моментом в отрасли. Данные по состоянию на июнь 2015 г. свидетельствуют о том, что фактическая деятельность сельскохозяйственных организаций Чувашии характеризуется большей эффективностью (доля прибыльных организаций 92,11%) по сравнению со средним показателем ПФО (87,88%) и РФ (83,53%).

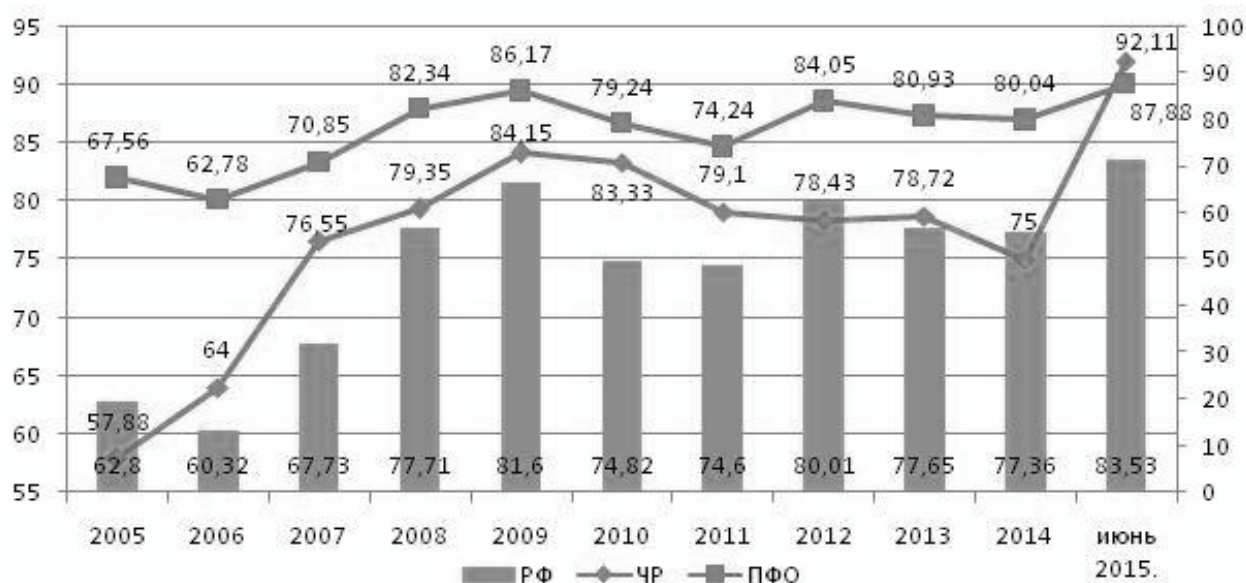


Рис. 1. Удельный вес прибыльных сельскохозяйственных организаций в ЧР, ПФО и РФ за период 2005-июнь 2015 гг. [1]

В процессе оценки финансовой устойчивости организаций и предприятий используются различные коэффициенты, позволяющие охарактеризовать основные изменения, происходящие в структуре капитала, эффективности и результативности его применения, уровень платежеспособности и кредитоспособности, а также запаса финансовой устойчивости [3, с. 198].

Особое внимание в деятельности сельскохозяйственных предприятий необходимо уделить показателю финансовой независимости, для оценки которого используется коэффициент автономии (рис. 2).

Представленные данные свидетельствуют о том, что сельскохозяйственные предприятия Чувашской Республики по сравнению с предприятиями ПФО и РФ характеризуются более высоким уровнем финансовой независимости. Так, по состоянию на январь 2005 г. в ЧР коэффициент автономии составлял 75,67%, в то время как в ПФО и РФ значения составляли 54,89% и 52,82%. Наиболее критическая ситуация наблюдалась в 2010 г., в то время показатель автономии составлял: в ЧР — 42,57%, в ПФО — 35,24%, в РФ — 36,95%. Тем не менее, сельскохозяйственные предприятия Чувашии характеризуются более высоким уровнем финансовой независимости. По состоянию на апрель 2015 г. наблюдается уменьшение уровня финансовой независимости до уровня: ЧР — 48,81%, ПФО — 43,87%, РФ — 45,08%.

Оценка уровня платежеспособности определяется благодаря коэффициентам ликвидности (рис. 3).

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности составляет 2,0. Значение показателя, превышающее данный норматив свидетельствует о нерацио-

нальной структуре капитала, что, в свою очередь, имеет прямую связь с замедлением оборачиваемости средств, которые вкладываются в приобретение запасов, а также свидетельствует о необоснованном увеличении дебиторской задолженности. Так, в период январь 2005 г. — январь 2009 г. в Чувашской Республике коэффициент текущей ликвидности превышает установленный норматив, это является отрицательным моментом и свидетельствует о проведении малоэффективной финансовой политики в процессе распоряжения активами и пассивами в сельскохозяйственных предприятиях [3, с. 202]. Данные по состоянию на январь 2011 г. свидетельствуют о резком снижении текущей ликвидности сельскохозяйственных предприятий (до 121,2%), далее данный показатель показывает рост (до 159,32% в апреле 2015 г.).

В рамках ПФО и РФ наблюдается более устойчивая ситуация показателя текущей ликвидности. Наиболее значительные скачки показателя зафиксированы в ПФО в январе 2008 г. (рост до 178,96% и снижение в январе 2011 г. до 155,07%). Средний показатель по России показывает наименьший показатель коэффициента текущей ликвидности в январе 2005 г. (157,19%), наибольший показатель зафиксирован в апреле 2015 г. (194,01%).

Таким образом, представленные данные свидетельствуют о том, что сельскохозяйственные предприятия Чувашской Республики по сравнению со средними показателями, сложившимися в Приволжском федеральном округе и Российской Федерации, показывают более высокие результаты деятельности. В то же время существуют проблемы, связанные с управлением финансовой устойчивостью и определением стратегий дальнейшего

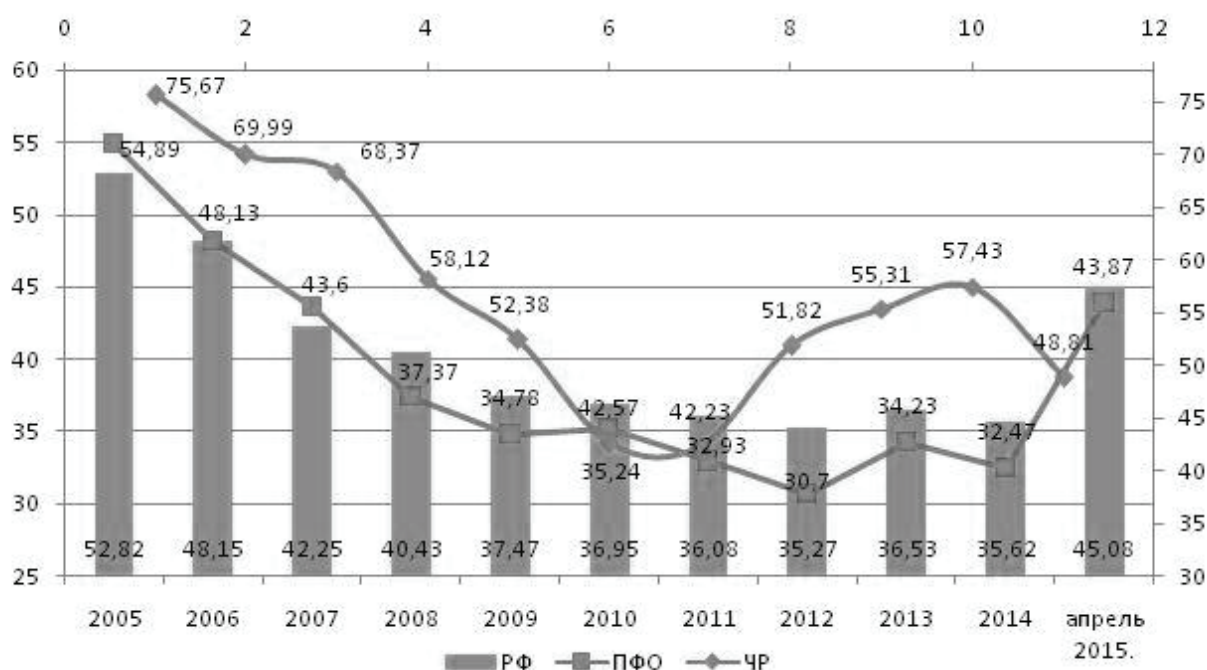


Рис. 2. Динамика коэффициента автономии в ЧР, ПФО, РФ за январь 2005 г. — апрель 2015 г. [1]

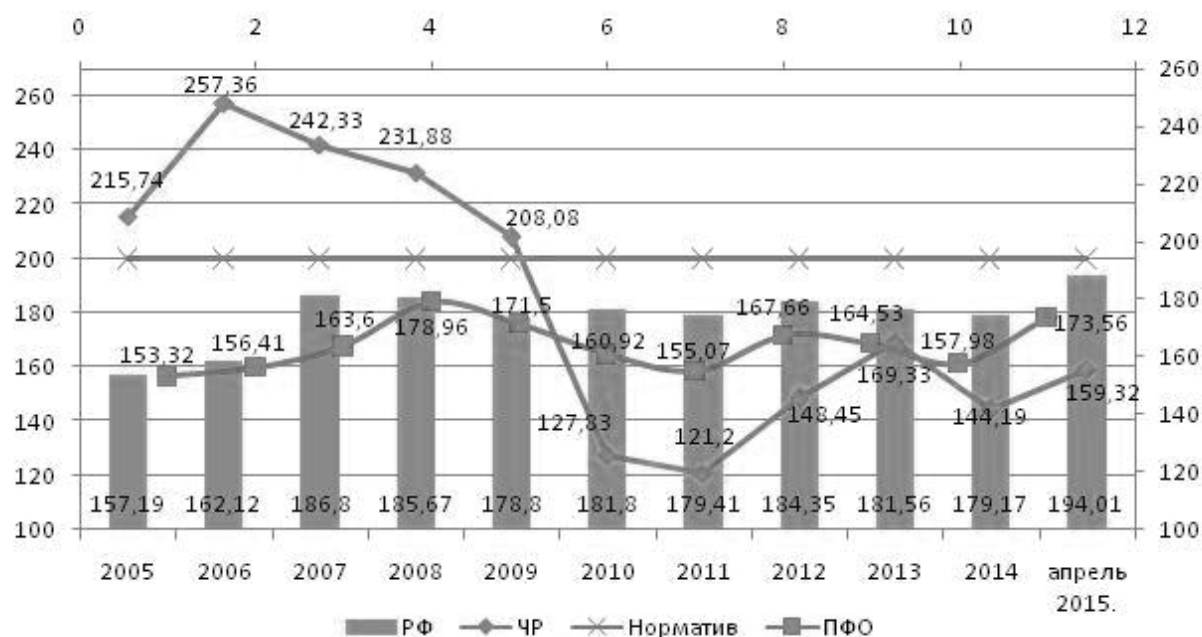


Рис. 3. Изменение коэффициента текущей ликвидности в ЧР, ПФО и РФ за январь 2005 г. – апрель 2015 г. [1]

развития. Для регулирования сложившейся ситуации необходимо акцентировать внимание на разработке финансовой стратегии деятельности сельскохозяйственных ор-

ганизаций, что в перспективе позволит учесть все нюансы деятельности и обеспечить необходимый уровень финансовой устойчивости.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, — Электронный ресурс, Режим доступа: www.gks.ru
2. Пуртова, А. Ф. Исследование подходов к определению финансовой устойчивости [Текст] / А. Ф. Пуртова // Молодой ученый. — 2014. — № 15. — с. 200–203.
3. Пуртова, А. Ф. Исследование методических подходов к определению и оценке финансовой устойчивости предприятия [Текст] / А. Ф. Пуртова // Молодой ученый. — 2014. — № 15. — с. 197–200.
4. Кирчанова, М. Ю. Особенности применения коэффициентов при оценке финансовой устойчивости предприятия [Текст] / М. Ю. Кирчанова // Молодой ученый. — 2013. — № 3. — с. 227–229.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Исследование термина «профессиональное суждение» в теории и практике внутреннего аудита налоговых обязательств

Гринченко Кирилл Алексеевич, аспирант

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Развитие экономики России в условиях глобализации делает особенно актуальными и необходимыми исследования, связанные с внедрением международных аудиторских стандартов, рекомендаций и инструментов. Одновременно с этим, многократно возрастает и роль аудитора как эксперта, как специалиста, проводящего глубокий и всесторонний анализ фактов хозяйственной жизни организации, либо возможных последствий совершения тех или иных хозяйственных операций. Возрастают и требования к качеству аудита, в том числе и внутреннего аудита налоговых обязательств.

Необходимо отметить, что внимание к качеству внутреннего аудита налоговых обязательств в данный момент является особенно пристальным, так как в условиях сложной экономической ситуации, налоговые органы как никогда заинтересованы в проведении тщательных налоговых проверок именно рискованных для организации областей с целью доначисления существенных сумм налога к уплате в бюджет. В таких условиях ценность качественно проведенного аудита, и как следствие, профессиональных аудиторов налоговых обязательств существенно возрастает.

Одним из важнейших показателей уровня профессионализма аудитора является его профессиональное суждение. В связи с этим необходимо исследовать понятие профессионального суждения, используемого в теории и практике внутреннего аудита налоговых обязательств.

От профессионального суждения аудитора и тех решений, которые принимаются им в ходе аудита, в полной мере зависит его эффективность и качество. В этой связи, любому специалисту в этой области необходимо глубоко и всесторонне изучить теорию и практику формирования профессионального мнения в условиях неопределенности, которое и получило название «профессионального суждения».

Профессиональное суждение является важнейшим элементом в теории и практике внутреннего аудита. Именно от профессионального суждения аудитора, специфических навыков аудитора, связанных с формированием профессионального суждения, как правило, зависит интерпретации ключевых результатов аудита, а значит и качества аудита в целом.

Необходимо отметить, что на данный момент определение термина в системе документов МСФО и российских норм в области бухгалтерского и налогового учета отсутствует. Однако, несмотря на отсутствие установленного на законодательном уровне определения понятие «профессиональное суждение» используется достаточно часто.

В то же время, в основе российских стандартов бухгалтерского учета, как известно, лежат именно четко установленные правила и определения. Возникает ситуация, в которой отсутствие определения понятия сокращает возможности для применения инструментария профессионального суждения, и в большей степени создает ситуацию для использования теоретических постулатов.

Отсутствие определения термина «профессиональное суждение» на законодательном уровне приводит к тому, что понятие должно вырабатываться профессиональным сообществом. Необходимо отметить, что в большинстве научных трудов проблема профессионального суждения связывается только со сферой бухгалтерского учета. Вместе с тем, имеет место и более общая трактовка профессионального суждения без указания сферы деятельности специалиста. На данный момент системное и глубокое толкование понятия профессионального суждения и принципы его формирования для российского аудита также не определены. В его разработку внесли большой вклад такие отечественные ученые как: Богданова Н.В., Лианский М.Е., Соколов Я.В., Терентьева Т.О., Губайдуллина А.Р., Рассказова-Николаева С.А., Генералова Н.В., Шапошников В.В., Устинова Я.И., Сквирская Е.Л., Рожнова О.В., Пятав М.Л., Гутцайт Е.М., Шнейдман Л.З., Шапошников А.А., Синицына Т.В. и другими.

В ходе исследования нами проведен обзор более двадцати определений понятия «профессиональное суждение», сформулированных российскими учеными.

Наиболее общее определение понятия профессионального суждения предлагается профессором Л.З. Шнейдманом: *«Профессиональное суждение — это мнение, заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности. Оно базируется на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов»* [32].

Таблица 1. Подходы к определению понятия «профессиональное суждение» учеными-экономистами

Автор	Определение понятия «профессиональное суждение»
Аскери О.	процесс квалифицированного выбора варианта действий с последующим обоснованием и доведением до пользователей в пригодной для использования форме. [1]
Богданова Н. В.	мнение (заключение) ответственного лица о деталях оценки и признания объекта учета в отчетности или профессиональная оценка всех объективных факторов, позволяющих принять решение в условиях неопределенности. [4]
Генералова Н. В.	в широком значении — идентификация бухгалтером всех фактов хозяйственной жизни; в узком значении — идентификация бухгалтером фактов хозяйственной жизни при отсутствии конкретных нормативных указаний, в условиях неопределенности и при несогласии с конкретными нормативными указаниями [5,56]
Губайдуллина А. Р.	обоснованное мнение профессионального бухгалтера, высказанное в условиях неопределенности при квалификации, стоимостном измерении, классификации и оценке значимости фактов хозяйственной жизни для целей бухгалтерской отчетности, основанное на доступной на данный момент времени полной, достоверной и объективной информации, а также особенностях функционирования хозяйствующего субъекта [7]
Гутцайт Е. М.	обобщение представлений о доказательстве в точных науках на случай, когда приходится привлекать и интуицию, но эта интуиция не основывается на чистой догадке, а подкрепляется опытом и информацией аудитора в рассматриваемых вопросах [8]
Данякина Е. И.	мотивированное мнение компетентного специалиста, соответствующее методологическим правилам и требованиям бухгалтерского учета, в отношении ситуации, характеризующейся многовариантностью отражения в отчетности реально существующих фактов хозяйственной деятельности. [9]
Ефремова А. А.	практически единственный инструмент, позволяющий выработать ту или иную позицию по учету «нестандартных» ситуаций [11, 43–46]
Евстратова И. В.	точка зрения бухгалтера, основанная на его знаниях, квалификации и опыте работы, которая служит основанием для принятия им субъективных решений (относительно порядка отражения конкретной хозяйственной операции в бухгалтерском учете и отчетности организации) в обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок его действий невозможно [12, 102–104]
Казанникова Е.В	суждение, выносимое бухгалтером на основе доктрины достоверного и добросовестного взгляда с целью предоставления качественной информации которая будет полезна и понятна пользователям отчетности [13]
Лианский М. Е., Лимошина Е. В.	инструмент регулирования бухгалтерского учета при формировании полной информации о финансовом состоянии и финансовых результатах организации [15]
Львова И. Н.	единственно приемлемое средство определить порядок отражения фактов хозяйственной жизни в условиях неопределенности. [18]
Никонова И. Ю.	компетентное, добросовестное мнение бухгалтера, определяющее конкретное содержание правил учета, отражаемых в учетной политике, влияющее на существенность информации в финансовой отчетности и на финансовое состояние организации [17,190]
Пятов М. Л.	профессиональное суждение бухгалтера определяется уровнем его знаний, опыта профессиональной деятельности, следованием принципам профессиональной этики, а также осознание бухгалтером ответственности перед обществом за представляемую информацию [19,51–55]
Рассказова- Николаева С. А.	это способность принимать решение в условиях неопределенности и нести за него ответственность. [20,42]
Соколов Я. В.	под профессиональным суждением следует понимать добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером мнение о хозяйственной ситуации, полезное, как для описания, так и для принятия действенных управленческих решений [26]
Слободняк И. А.	обоснованная точка зрения специалиста, отражающая уровень его знаний, квалификации и опыт работы, которая служит основанием для принятия им субъективных решений при обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок действий этого специалиста не представляется возможным. [23]

Толстова А. С.	обоснованное мнение профессионального бухгалтера в отношении способов квалификации и раскрытия достоверной информации о финансовом состоянии организации в условиях неопределенности [27,11]
Туякова З. с. и Саталкина Е. В.	обоснованное (мотивированное), независимое суждение специалиста в области бухгалтерского учета, относительно объектов учета, способов формирования отчетности, основанное на специальных знаниях, опыте специалиста, сложившейся практике отражения хозяйственных операций в условиях неопределенности [28,91]
Шапошников А. А. и Синицина Т. В.	на практике под профессиональным суждением аудитора понимается окончательный вывод специалиста по проблемам, не имеющим стандартного решения, основанный на его знаниях, квалификации и опыте работы. С позиции указанных авторов профессиональное суждение аудитора — это «экспертный метод оценки в недостаточно формализованных ситуациях и процедурах, а также выбор из имеющихся вариантов при отсутствии очевидных аргументов для однозначного выбора». «ссылки стандартов аудиторской деятельности на профессиональное суждение не должны трактоваться как неопределенность и свобода действий, они должны ассоциироваться с повышенной ответственностью за принимаемое решение из-за отсутствия возможности опираться на инструктивное содержание стандартов». [30]
Шнейдман Л. З.	мнение, заключение, являющееся основанием для принятия решения в условиях неопределенности и базирующееся на знаниях, опыте и квалификации соответствующих специалистов. [32,18]

Близкое ему мнение профессора Я. В. Соколова: «Под профессиональным суждением следует понимать добросовестно высказанное профессиональным бухгалтером мнение о хозяйственной ситуации, полезное, как для описания, так и для принятия действенных управленческих решений» [26]

Лианский М. Е. отметил, что выработка навыков профессионального суждения в бухгалтерском учете и аудите является одной из ключевых составляющих развития бухгалтерского учета и аудита в России.

Вместе с тем, ученый указал на то, что основные положения профессионального суждения не находят должного решения: «недостаточно обосновывается мнение профессионального бухгалтера в отношении способов квалификации и раскрытия достоверной информации о финансовом состоянии, финансовых результатах организации и их изменений; профессиональное суждение пока не является одним из инструментов регулирования бухгалтерского учета» [16].

В то же время, на различного рода интернет-ресурсах распространена следующая формулировка понятия профессионального суждения: «Профессиональное суждение аудитора — точка зрения аудитора, основанная на его знаниях, квалификации и опыте работы, которая служит основанием для принятия им субъективных решений в обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок его действий не представляется возможными» [24].

В результате анализа определений следует согласиться с мнением Алексеевой И. В., в котором отмечено, что «несмотря на очевидную важность и необходимость формирования достоверного профессионального суждения, работы различных специалистов по теории аудита, законодательные и нормативные акты в области регулиро-

вания аудиторской деятельности в России не содержат единых подходов к определению понятия профессионального суждения, но и четких границ его применения (распространения)» [1]

Необходимость развития концепции профессионального суждения разделяют большинство ученых-теоретиков как в России, так и за рубежом. Так, например, Е. М. Гутцайт, сформулировав ряд методологических вопросов, решение которых будет способствовать лучшему пониманию теоретических основ аудита, назвал среди прочих проблемы, связанные с анализом понятий сущности, профессионального суждения [8]

Первые исследования профессионального суждения были проведены британо-американскими и австралийско-новозеландскими научными школами в середине XX века. Основными представителями этих научных направлений являлись Т. Лимперг, Р. Маутц и Х. Шараф, Д. Флинт, Л. Дикси, А. Ватсон, Р. Монтгоммери и другие. Исследования осуществлялись в рамках развития общей теории учета и привели к разработке модели профессионального суждения, которое формируется под влиянием различных факторов и условий, коренным образом влияющих на принятие решений и корректность выносимых аудиторами суждений.

Впоследствии, на основании их трудов были сформулированы, апробированы и внедрены специальные образовательные программы, позволяющие бухгалтерам осваивать тонкости формирования и вынесения профессионального суждения в условиях как частичной, так и полной, комплексной нормативной неопределенности.

В отечественной науке интерес ученых к проработке методологии формирования и реализации профессионального суждения возникает только в начале 1990-х годов.

Так, в работе «Аудиторская проверка с позиций теорий принятия решения в условиях неопределенности» Е. М. Гутцайт определяет профессиональное суждение аудитора как «... обобщение представлений о доказательстве в точных науках на случай, когда приходится привлекать и интуицию, но эта интуиция не основывается на чистой догадке, а подкрепляется опытом и информацией аудитора в рассматриваемых вопросах» [8]

В свою очередь, А. А. Шапошников и Т. В. Сеницина отмечают, что на практике под профессиональным суждением аудитора понимается окончательный вывод специалиста по проблемам, не имеющим стандартного решения, основанный на его знаниях, квалификации и опыте работы. [30]

С позиции указанных авторов профессиональное суждение аудитора — это «экспертный метод оценки в недостаточно формализованных ситуациях и процедурах, а также выбор из имеющихся вариантов при отсутствии очевидных аргументов для однозначного выбора» [30] Кроме того, А. А. Шапошников и Т. В. Сеницина замечают, что «ссылки стандартов аудиторской деятельности на профессиональное суждение не должны трактоваться как неопределенность и свобода действий, они должны ассоциироваться с повышенной ответственностью за принимаемое решение из-за отсутствия возможности опираться на инструктивное содержание стандартов» [30].

Алексеевой И. В. в работе «Основные подходы к формированию профессионального суждения в бухгалтерском учете и аудите» предложена классификация — обзор взглядов на определение «профессиональное суждение», используемое в бухгалтерском учете и аудите. [1] Автор разделила виды профессионального суждения по способу отражения в отчетности, по принадлежности к отчетным периодам и по степени регламентации. Алексеева И. В. на основании анализа определений «профессионального суждения», предложенных различными отечественными авторами, выявила ключевые составляющие исследуемого понятия:

- мнение аудитора;
- знания, опыт, квалификация;
- факты хозяйственной жизни, объекты бухгалтерского учета;
- формирование тактических и стратегических решений;
- условия неопределенности (риск, существенность).

Таким образом, на основании анализа ряда определений, предложенных ведущими отечественными теоретиками, нами было сформулировано общее определение понятия «профессиональное суждение», согласующееся с большинством экспертных мнений. Так, профессиональное суждение — *это мнение профессионального аудитора, сформулированное в условиях неопределенности в отношении факта хозяйственной жизни либо объекта бухгалтерского или налогового учета на основании собственных знаний, опыта и квалификации специалиста, и имеющее существенное влия-*

ние на формирование тактических и стратегических решений хозяйствующего субъекта.

Из определения профессионального суждения следует, что оно должно быть сформулировано в условиях неопределенности и в отношении существенных для организации обстоятельств хозяйственной жизни. Представленное определение объединяет в себе ключевые особенности профессионального суждения, которое:

- должно быть объективно;
- формируется в условиях неопределенности;
- может быть применено в отношении факта хозяйственной деятельности или объекта учета;
- основано на теоретическом знании и практическом опыте аудитора;
- влияет на стратегию и тактику хозяйствующего субъекта.

По мнению Шапошникова А. А. и Сенициной Т. В., процесс аудита предполагает выражение профессионального суждения по следующим направлениям:

- при разработке аудиторского подхода к вопросам вероятности возникновения искажений на уровне предположений подготовки финансовой отчетности;
- при выполнении аудиторских процедур, основанных на оцененном уровне рисков, для получения достаточных и уместных аудиторских доказательств [30]

Кроме того, большинство экспертов сходятся во мнении, что профессиональное суждение следует формировать при необходимости:

- поддержать принятие решения по организации и осуществлению процесса учета или аудита в рамках существующего понятийного и методологического арсенала;
- принять решение в отношении практических проблем, связанных с существованием пробелов и противоречий в конструкциях нормативного и методологического характера [31]

В этой связи, представляется возможным сформулировать условия, при наличии которых аудитору требуется использовать профессиональное суждение:

1. В анализируемой ситуации существует вероятность искажения отчетности.
2. Возможное искажение отчетности будет существенным и может привести к возникновению рисков.
3. Ситуация не урегулирована действующим законодательством либо существует несколько возможных вариантов решений.
4. У аудитора отсутствуют прочие источники информации о рассматриваемой ситуации.

По нашему мнению, необходимость применения профессионального суждения к какому-либо факту хозяйственной деятельности компании возникает в случае отсутствия надлежащей оценки такого факта в нормативно-правовых актах, в случае неопределенности факта (невозможности его отнесения под регулирование какого-либо нормативно-правового акта), а также в случае наличия любой другой двойственности толкования.

В случае возникновения необходимости формирования профессионального суждения, специалисту требуется провести квалифицированный анализ ситуации, который должен быть основан на теоретически и практически обоснованных принципах, и этапах формирования.

Обобщая изложенное, А.А. Шапошников и Т.В. Сидницина делают вывод, что профессиональное суждение аудитора должно обладать следующими характеристиками:

- суждение является профессиональным мнением аудитора, которое, однако, допускает существование противоположных мнений;

- аудитор формирует мнения в условиях неопределённости в отношении профессиональных вопросов, не имеющих однозначного ответа;

- аудитор стремится к объективности профессионального мнения, но не может ее гарантировать

- аудитор формирует профессиональное суждение на основе своих знаний, опыта и квалификации

Этапы формирования профессионального суждения были сформулированы Л.В. Гришиной в работе «Профессиональное суждение и его роль в формировании финансовой отчетности» [6,326]. Данные этапы отражены в Таблице 2.

Таблица 2. Этапы формирования профессионального суждения

Этапы	Процедуры
1. Внесение предложений о выработке профессиональных суждений	Определение набора показателей и возможных корректировок, разработка формы документов, организация информационного взаимодействия.
2. Формирование профессиональных суждений	Анализ запрашиваемых показателей, их экономической сущности и юридической формы, положений учетной политики и действующих стандартов, российской нормативной базы по бухгалтерскому учету.
3. Проверка объективности полученных профессиональных суждений	Назначение лица, на которое возлагается проверка профессионального суждения, регистрация профессиональных суждений у МСФО-менеджера.
4. Использование профессиональных суждений для формирования отчетности в формате МСФО.	Подтверждение объективности профессионального суждения, определение круга финансовой и иной информации, к которой должны иметь доступ лица, занимающиеся подготовкой отчетности по МСФО.

Предложенные этапы позволяют аудитору не только сформировать профессиональное суждение, но и эффективно определить цели его формирования, сформулировать исчерпывающие аргументированные запросы информации. Особое внимание Л.В. Гришина уделила необходимости объективной проверки полученных суждений.

Профессиональное суждение имеет спорные качественные характеристики. Являясь частью практической деятельности, оно выстраивает решения конкретных задач из имеющихся в арсенале понятий и не вводит новых. Однако, необходимость принятия решения не будет снята при отсутствии определенности или точности в отношении ключевых понятий. Таким образом, аудитор выносит не столько обоснованное, сколько вынужденное решение.

Установление достоверности требует достаточно убедительного обоснования для сформированного мнения. Если аргументы, доказывающие достоверность или недостоверность отчетности, найдены, то их можно четко сформулировать. Формулировка аргументов в обобщенном виде формирует самостоятельные критерии достоверности.

Ценность понятия «достоверность во всех существенных отношениях» заключается, прежде всего, в правильности определенных выводов, соответствующих каждому из всех существенных аспектов, т.е. речь идет об определенном наборе данных.

Правильность выводов подразумевает определенность перечня рассматриваемых пользователем отчетности вопросов, соответствующих им показателей и набора процедур при чтении отчетности.

Если представить, что различные пользователи преследуют различные цели, то «существенные аспекты» для различных пользователей не совпадут.

Однако целью аудита является выражение мнения аудитора о достоверности финансовой (бухгалтерской и налоговой) отчетности. Поэтому аудитор, по сути, должен поставить себя на место квалифицированного пользователя отчетности и решить, какие ошибки, искажения, нарушения дезориентируют такого пользователя, а какие — нет, и какие оговорки в аудиторском заключении позволяют ему правильно ориентироваться в отчетности, содержащей ошибки, если что-то в ней возможно исправить.

Аудитор как высококвалифицированный аттестованный специалист должен самостоятельно делать вы-

воды относительно достоверности отчетности. Следует особо подчеркнуть, что при любом аудите, а особенно аудите налоговых обязательств, начиная со стадии планирования, нужно тщательно оценивать не только количественные, но и качественные факторы. Во многих случаях они важнее тех ориентировочных критериев, которые имеют количественную определенность и чаще всего используются аудиторскими фирмами.

Итак, как было отмечено ранее, понятие «профессиональное суждение» является неокончательно сформированным.

Подтверждение этому факту мы находим в статье Смирновой Е.А., в которой автор отмечает, что на протяжении первого десятилетия XXI в. профессиональное суждение рассматривается с разных позиций и содержит либо совершенно новое определение, либо уточнение ранее сформулированных понятий [25]

Так, по мнению исследователя, С.А. Николаева, Я.В. Соколов, Л.З. Шнейдман и другие дают совершенно новые определения и заставляют по иному рассмотреть данную категорию, А.С. Толстова, З.С. Туякова, Е.В. Саталкина и другие уточняют уже имеющиеся определения, третьи — Евстратова И.В., И.Ю. Никонова, А.Р. Губайдуллина и другие — раскрывают его применение в учетной системе, либо на практике.

Таким образом, профессиональное суждение как бухгалтера, так и аудитора с позиции его содержания является неокончательно сформированным.

Отметим, что с точки зрения логики, следует строго различать понятия «профессиональное суждение» и «экспертное мнение». Необходимо указать, изучению проблемы соотношения понятий «мнение» и «суждение» посвящена одна из работ исследователя Эйдографа, согласно которой суждение — это то, что подлежит суду истины, что не зависит от мнения того или другого эксперта и имеет объективное содержание [7]

По мнению автора, высказывания, претендующие на статус профессионального суждения, должны быть строго аргументированы. Экспертное мнение, в свою очередь, — это частная точка зрения определенного специалиста, которая, будучи высказанной за рамками структур и процедур профессиональной критики, выступает уже как авторитетное мнение специалиста. Рассматривая какое-либо высказывание как суждение, нужно понимать четко аргументированное объективное содержание данного высказывания, которое может быть истинным или ложным независимо от лица, его высказавшего. В этом смысле любое суждение (в отличие от мнения) объективно, поскольку не принадлежит индивидуальному сознанию. Приписывание же профессиональным оценкам аудитора значительной степени субъективности создает путаницу понятий «профессиональное суждение» и «экспертное мнение» [7]

Таким образом, под профессиональным суждением аудитора понимаются его решения по какому-либо вопросу в области корректности ведения учета бухгалтером и со-

ставления отчетности, которые имеют объективное содержание и могут быть четко аргументированы. Следовательно, любое профессиональное суждение аудитора подтверждаться четкой доказательной базой.

В результате исследования понятия профессионального суждения, проведенного выше, нами было выявлено, что нормативно-правовые акты и труды отечественных и зарубежных ученых-исследователей в области аудита, бухгалтерского учета и налогообложения не содержат единого определения профессионального суждения.

Необходимо подчеркнуть, что определение профессионального суждения при проведении внутреннего аудита налоговых обязательств напрямую зависит от целей и задач, которые ставятся перед организацией в ходе его осуществления. Таким образом, для того, чтобы исследовать понятие профессионального суждения аудитора при проведении внутреннего аудита налоговых обязательств, необходимо провести анализ целей и задач проведения внутреннего аудита, и в частности внутреннего аудита налоговых обязательств.

Дадим определение понятию внутренний аудит. Внутренний аудит — это независимая деятельность в организации по проверке и оценке ее работы в ее же интересах. Целью внутреннего аудита является помощь органам управления организации в осуществлении эффективного контроля над различными звеньями (элементами) системы внутреннего контроля.

Под главной задачей внутренних аудиторов следует понимать обеспечение удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по различным интересующим их вопросам. Под общей же функцией внутреннего аудита следует понимать:

а) оценку адекватности систем контроля — осуществление проверок звеньев управления (контроля), предоставление обоснованных предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления;

б) оценку эффективности деятельности — осуществление экспертных оценок различных сторон функционирования организации и предоставление обоснованных предложений по их совершенствованию.

В связи с увеличением заинтересованности компаний в возможности управления не только предпринимательскими, но и налоговыми рисками, возрастает заинтересованность менеджмента в оценке налоговых рисков (в том числе и в проведении налогового аудита). В связи с этим, возникает потребность в унификации процесса оценки налоговых рисков при написании внутренних методик осуществления налогового аудита и прочих процессов, связанных с проверкой налоговых обязательств.

Основными задачами внутреннего аудита налоговых обязательств являются:

- оценка достоверности налоговой отчетности;
- оценка правильности определения налогооблагаемой базы;

- правомерность использования налоговых льгот;
- оценка правильности расчета налоговых обязательств;
- расчет налоговых последствий для экономического субъекта в случаях некорректного применения норм и др.
- оценка эффективности работы организации с точки зрения налогового планирования.

Следует отметить, что отличительной чертой профессионального суждения, применяемого в рамках внутреннего аудита, является то, что оно служит не только для того, чтобы сформировать решение в ситуациях, когда существует некая неопределенность, но и в ситуациях, где от аудитора требуется принятие наиболее эффективного и экономически целесообразного решения, которое, в частности, позволит организации оптимизировать денежные потоки и минимизировать налоговые риски.

Особенностями профессионального суждения при проведении аудита налоговых обязательств являются:

- Необходимость четко следовать положениям налогового законодательства, несоблюдение которых может повлечь серьезные штрафные санкции как для самой организации в целом, так и для аудитора;
- Постоянная вовлеченность в процесс проведения внутреннего аудита, так как организации регулярно сталкиваются с проведением той или иной процедуры налогового контроля (проведение налоговым органом камеральной или налоговой проверки);

- Необходимость при проведении внутреннего аудита акцентировать свое внимание не только на минимизации рисков, но и (иногда и в большей степени) на построении эффективной налоговой функции, позволяющей организации умело применять льготы, предусмотренные законодательством с целью уменьшения своей налоговой нагрузки.

Именно понимание всех вышеуказанных особенностей профессионального суждения, применяемого при проведении внутреннего аудита налоговых обязательств, является краеугольным камнем для осуществления эффективного налогового управления и планирования в организации.

Как было отмечено ранее, основной задачей внутреннего аудита налоговых обязательств является оценка достоверности налоговой отчетности. А, в свою очередь, целью формирования профессионального суждения внутреннего аудитора является корректная оценка наиболее комплексных и спорных хозяйственных операций аудируемого лица.

Количество таких комплексных хозяйственных операций практически не ограничено и индивидуально для каждой компании. Вместе с тем, представляется возможным укрупненно классифицировать ситуации, при которых необходимо формирование профессионального суждения, представленные в таблице 3.

Таким образом, необходимость применения профессионального суждения к какому-либо факту хозяйственной

Таблица 3. Типы профессиональных суждений

Группа 1	Профессиональные суждения внутреннего аудитора, формируемые на этапе предварительного планирования аудита: <ul style="list-style-type: none"> — определении уровня риска, — определении уровня существенности, — оценке времени проведения проверки.
Группа 2	Профессиональные суждения внутреннего аудитора, формируемые в начале проведения аудита по результатам оценки состояния внутреннего контроля клиента, бизнес-среды клиента и общего состояния бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> — выборе аудиторских процедур, — определении необходимости привлечения экспертов, — формировании плана и программы аудита.
Группа 3	Профессиональные суждения относительно правильности формирования профессиональных суждений проверяемого бухгалтера: <ul style="list-style-type: none"> — профессиональное суждение относительно верности сформированных оценочных значений, — учета хозяйственных операций, — формирования бухгалтерской отчетности, — добросовестности бухгалтера.
Группа 4	Профессиональные суждения внутреннего аудитора при проведении аналитических процедур: <ul style="list-style-type: none"> — при анализе разниц между бухгалтерским и налоговым учетом, — при проверке поставщиков организации, — при проверке подхода к оценке активов и пассивов
Группа 5	Профессиональные суждения внутреннего аудитора при оценке уровня риска (например, риск признания договора факторинга, кредитным договором для целей применения положений статьи 269 НК РФ)

деятельности компании возникает в случае отсутствия надлежащей оценки такого факта в нормативно-правовых актах, в случае неопределенности факта (невозможности его отнесения под регулирование какого-либо нормативно-правового акта), а также в случае наличия любой другой двойственности толкования.

Критерием признания налоговой отчетности достоверной выступает уровень существенности. В связи с этим вопрос определения категории существенности в рамках проведения налогового аудита приобретает ещё большее значение.

Оценка аудиторских рисков при проведении налогового аудита оказывает непосредственное влияние на уровень существенности, устанавливаемый в качестве критерия для классификации выявленных нарушений в качестве существенных. Уровень существенности предполагает предельно допустимое искажение данных налоговой отчетности, наличие которых не ведет к существенному искажению величины налоговых обязательств аудируемой организации.

Определение того уровня, при котором искажения налоговой отчетности становятся существенными, является наиболее сложной для аудитора задачей.

Обоснованное определение уровня существенности при проведении налогового аудита приобретает столь высокую значимость в связи с тем, что законодательством РФ предусмотрены уголовные и административные санкции для руководства организации, налоговая отчетность которой существенно искажена.

Уровень существенности устанавливается для всей суммы налоговых обязательств с последующим распределением по видам налогов в зависимости от их доли в структуре налоговых обязательств.

При определении общего уровня существенности еще на этапе планирования аудиторской проверки аудитор, применяя свое профессиональное суждение, а также исходя из понимания деятельности аудируемого лица и окружающей его среды, выбирает базовый показатель, на основании которого будет определен количественный показатель общего уровня существенности.

Общий уровень существенности, рассчитанный на основании выбранных показателей, может применяться как при оценке влияния совокупных неисправленных искажений на налоговую отчетность в целом, так и при выражении мнения в аудиторском заключении в отношении показателей, отражающих расчеты по налогам во всей бухгалтерской отчетности.

В рамках проведения аудита налоговых обязательств при определении уровня налоговых рисков аудитор все время сталкивается с ситуацией, при которой он должен оценить потенциальный уровень риска исходя из прочтения норм налогового законодательства и основываясь на своём профессиональном суждении.

В процессе анализа налоговой отчетности (налоговых деклараций, регистров налогового учета, налоговых политик) организации аудитор постоянно сталкивается с не-

обходимостью профессиональной оценки тех или иных фактов хозяйственной деятельности в условиях неопределенности, неформализованности ситуации, отсутствия стандартных решений и правил. Например, при проведении внутреннего аудита налоговых обязательств аудитор приходится столкнуться с ситуациями, при которых решения не могут приниматься им на основании стандартных решений и правил по причине двоякости прочтения налогового законодательства или агрессивного прочтения данных норм со стороны налоговых органов.

Немаловажным аспектом проведения аудита налоговых обязательств также является проведение оценки правильности определения налогооблагаемой базы. При этом оценка налоговых рисков производится аудитором, в том числе и связанных с некорректным определением налоговой базы, как количественно (в денежном измерении), так и качественно (оценка вероятности финансовых и иных потерь). Говоря о вероятности возникновения налоговых рисков, аудитор опирается на свое профессиональное суждение, но вместе с этим он должен анализировать и обоснованную информацию. В данном случае ошибочное мнение аудитора может стать причиной больших финансовых потерь организации, и, как следствие, претензий к аудитору.

Допускаемое организациями неправильное исчисление налоговой базы, сумм налогов происходит по разным причинам: в целях снижения налоговой нагрузки или ввиду большой загруженности, недостаточным знанием налогового законодательства и по иным причинам. Однако такие ошибки могут повлечь неблагоприятные последствия для организации. Именно все эти факторы, должны быть проанализированы аудитором на основании его профессионального суждения.

Необходимо отметить, что некорректность формирования налоговой базы и исчисления налогов зависят в значительной степени от профессионального уровня лица, занимающегося вопросами налогообложения и налогового планирования, существующего в компании, в том числе грамотного использования налоговых преференций, установленных законодательно (в том числе, применения льгот, своевременного применения вычетов по НДС и т.д.)

На практике организации сталкиваются с различными ситуациями, в которых они допускают неправильное исчисление налогов, но любая хозяйственная ситуация требует оценки и отражения в учете в соответствии с ее экономическим смыслом. Неправильное исчисление налогов связано как с занижением сумм выручки от реализации товаров, работ, услуг (проверяющие не очень часто стремятся выявлять такие факты), так и с признанием неправомерными расходов и вычетов по НДС (наиболее часто выявляемые и отражаемые в актах проверок нарушения), а также в случае льготного порядка налогообложения хозяйственных операций.

В таких случаях аудитор должен, руководствуясь своим профессиональным суждением и полагаясь на нормы на-

логового законодательства, проверить корректность определения налоговой базы и указать на пути минимизации налоговых рисков (в том случае, если налоговая база определена некорректно) или порекомендовать пути повышения эффективности (в том случае, если имеются возможности применения льгот и уменьшения налоговой базы в рамках закона). В таком случае под профессиональным суждением аудитора понимается опыт, накопленный им при проведении аудиторских проверок, знание нормативно-правовой базы, в том числе разъяснения Министерства финансов и судебной практики, понимание деятельности организации. Именно все вышеизложенные качества помогут аудитору при проведении проверки налоговых обязательств досконально проверить корректность операций в организации и найти пути повышения эффективности при их налогообложении.

Очень часто руководство фирм налогоплательщиков принимает управленческие решения по вопросам исчисления и уплаты налогов, не вникая в тонкости налогообложения. В таких случаях руководители, как правило, стремятся достигнуть одновременно одной цели: уплатить поменьше налогов, не задумываясь о последствиях. В период кризиса, становления бизнеса во все времена многие налогоплательщики стремятся снизить налоговую нагрузку и достигают одновременно этой цели путем увеличения расходов. Однако они не задумываются (или не хотят) о возможных последствиях, порой связанных не только с вопросами налогообложения, но и иными правами. В рассматриваемой ситуации при проведении внутреннего аудита профессиональное суждение аудитора, его понимание экономической ситуации, понимание особенностей деятельности организации с точки зрения налогообложения служат ключевыми факторами для выражения мнения о правильности и эффективности политики организации в отношении налоговых обязательств.

Проведение внутреннего налогового аудита может помочь организации при правомерности признания расходов и налоговых вычетов по уже осуществленным хозяйственным операциям. В результате выявленные нарушения возможно исправить в ряде случаев, внести исправления в данные налогового учета и налоговые декларации до проведения выездной налоговой проверки, что позволяет избежать претензий со стороны налоговых органов. Для того, чтобы наиболее эффективно провести налоговый аудит рискованных областей, аудитор должен обладать глубоким пониманием сущности операций, проводимых в компании, так как только в таком случае аудитор точно сможет определить потенциальные данные рискованные области, присущие каждой конкретной деятельности. Необходимо отметить, что каждая из видов коммерческой деятельности обладает целым рядом типичных налоговых рисков. Для примера исторически вопрос вычета НДС при получении/погашении авансов является проблемным для строительных компаний.

Именно профессиональное суждение аудитора позволяет сделать вывод, на проверке каких областей необхо-

димо акцентировать свое внимание, чтобы обнаружить все налоговые риски организации и найти пути их минимизации.

Итак, резюмируя все вышесказанное, отметим, что проведение организациями работы по предупреждению и выявлению возможных налоговых рисков является важнейшей целью проведения внутреннего аудита налоговых обязательств. Профессиональное суждение аудитора представляет собой залог эффективного и успешного проведения внутреннего аудита налоговых обязательств, что позволяет организациям, проводящей такой аудит, получить достоверные и практически применяемые результаты аудита, что является необходимым в современных экономических условиях при повышении фискальной ориентированности налоговых органов.

Однако, несмотря на всю важность концепции профессионального суждения и необходимости ее формирования и развития в рамках теории и практики аудита, данная концепция находится лишь на начальном этапе своего формирования и представляет собой лишь разрозненный перечень профессиональных проблем, решение которых требует выработки и применения профессионального суждения аудитора. На сегодняшнем этапе остается неразрешенным целый перечень очень важных вопросов, в частности: содержание и форме концепции профессионального суждения аудитора, её структуре, составе, внутренних связях между элементами концепции. В качестве дополнительного комментария следует отметить, что требуется определение места концепции профессионального суждения в структуре теории аудита и характеристика взаимосвязи данной концепции с другими элементами, формирующими теорию аудита.

В результате проведенного анализа существующих определений профессионального суждения и анализа нами было разработано авторское определение рассматриваемой категории.

По нашему мнению, профессиональное суждение аудитора при проведении внутреннего аудита налоговых обязательств можно охарактеризовать как *обоснованное суждение, высказанное в условиях неопределенности налогового законодательства при квалификации, классификации и оценке фактов хозяйственной жизни с точки зрения налогового законодательства и сложившейся правоприменительной практики для целей формирования достоверной налоговой отчетности, основанной на доступной информации, а также особенностях функционирования хозяйствующего субъекта, его целях и задачах.*

Вышеуказанное определение отличается ориентацией на цели формирования профессионального суждения аудитора, а именно отражение одновременно двух принципов проведения внутреннего аудита налоговых обязательств — формирование достоверной налоговой отчетности и эффективности деятельности организации (с точки зрения налогообложения), обозначение условий,

определяющих необходимость его применения (неопределенность регулирующих правил при квалификации, классификации и оценке фактов хозяйственной жизни для целей формирования налоговой отчетности, неопределенность налогового законодательства и правопримени-

тельной практики), а также принципов и допущений, на которых оно должно быть основано (обоснованность, своевременность и справедливое представление с учетом индивидуальных особенностей хозяйствующего субъекта, целей и задач каждого хозяйствующего субъекта).

Литература:

1. Алексеева, И. В. Основные подходы к формированию профессионального суждения в бухгалтерском учете и аудите // «Управленческий учет», 2011, № 5
2. Аскери, О. Профессиональное суждение: что это такое и как с ним бороться [Электронный ресурс]: МСФО: практика применения. — 2008. — № 4. // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 18.05.2014.
3. Барнов, П. П. Развитие концепции профессионального суждения в аудите: теория и методология: автореф. дис. ... д-р эконом. Наук: 08.00.12 / П. П. Барнов // Автореферат на соискание учёной степени доктора экономических наук. — Новосибирск — 2013. — 47С.
4. Богданова, Н. В. Изюминка профессионального суждения [Электронный ресурс]: Бухгалтерия и банки. — 2005. — № 3. // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 18.05.2014.
5. Генералова, Н. В. Профессиональное суждение и его применение при формировании отчетности, составленной по МСФО // Бухгалтерский учет. 2005. № 23. с. 54–61., с.56
6. Гришина, Л. В. Профессиональное суждение и его роль в формировании финансовой отчетности // Экономические науки, 2009, № 10 (59), с.326–329
7. Губайдуллина, А. Р. Принципы учета, определяющие применение профессионального суждения бухгалтера в условиях перехода к Международным стандартам финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 28.
8. Гутцайт, Е. М. Аудиторская проверка с позиций теорий принятия решения в условиях неопределенности // Е. М. Гутцайт / Аудиторские ведомости. — 2001. — № 8.
9. Данякина, Е. И. Организационная культура и профессиональное суждение бухгалтера [Электронный ресурс]: Бухгалтерский учет. — 2012. — № 1 // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 18.05.2014.
10. Дружилловская, Т. Ю., Коршунова Т. Н. Профессиональное суждение бухгалтера как основа формирования учетной политики [Электронный ресурс]: Международный бухгалтерский учет. — 2013. — № 20 // Справочно-правовая система «Гарант». — Последнее обновление 18.05.2014.
11. Ефремова, А. А. Оценка по справедливой стоимости: необходимость и возможность для российского бухгалтерского учета / Ефремова А. А. // Бухгалтерский учет. — 2002. — № 18. — с.47–51.
12. Евстратова, И. В. Профессиональное суждение бухгалтера: что это? // Бухгалтерский учет. 2011. № 2. с. 102–104.
13. Казанникова, Е. В. Профессиональное суждение бухгалтера в условиях стандартизации учета: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08 00 12 / Е. В. Казанникова. — Санкт-Петербург, 2007. — 17с
14. Ким, Н. В. Существенность и профессиональное суждение в аудите: значение и проблемы / Н. В. Ким // Статья в издании ЧГПУ. — Челябинск, 2011.
15. Лианский, М. Е., Лимошина Е. В. Профессиональное суждение и бухгалтерская отчетность организации // Бухгалтер-ский учет. 2006. № 24. с. 71–72.
16. Лианский, М. Е. Роль международных организаций в учете, контроле и анализе / М. Е. Лианский // Аудит и финансовый анализ — 2007. — № 1 — С.1–9. [Электронный ресурс]: Режимдоступа: <http://www.auditfin.com/fin/2007/1/Lianskiy/Lianskiy%20.pdf>
17. Никонова, И. Ю. Значение профессионального суждения бухгалтера при формировании учетной политики // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. 2012. № 2 (40). с. 188–193.
18. Проблемы формирования и использования бухгалтерской отчетности: монография / под общ. ред. Н. А. Камоджановой. СПб., 2010
19. Пятов, М. Л. Профессиональное суждение в современной практике учета // Бухгалтерский учет. 2008. № 24. с. 51–55
20. Рассказова-Николаева, С. А. Как научиться профессиональному суждению // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2008. № 4. с. 42
21. Рахманова, И. И. Категория существенности при планировании аудита налоговых обязательств организации / И. И. Рахманова // Современные проблемы глобализации мирового хозяйства и социально-культурного развития человека: материалы докладов итоговой научно-практической конференции. — Казань: «Отечество», 2014.

22. Рахманова, И. И. Налоговые обязательства в аудиторской деятельности: дис. ... канд. эконом. наук: 08 00 12 / И. И. Рахманова. — Нижний — 2015. — 190с.
23. Слободняк, И. А. Использование профессионального суждения при формировании информации о финансовых результатах для целей управленческой отчетности [Электронный ресурс]: Международный бухгалтерский учет. — 2012. — № 7 // Справочно — правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф. — Последнее обновление 18.05.2014.
24. Словари и энциклопедии на Академике: [сайт] — Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/28034
25. Смирнова, Е. А. Профессиональное суждение бухгалтера: понятие, сущность и содержание / Е. А. Смирнова // Теория и практика общественного развития. — 2010. — № 10. — [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://teoria-practica.ru/vipusk-10-2012>
26. Соколов, Я. В. Профессиональное суждение бухгалтера: итоги минувшего века // Я. В. Соколов / Бухгалтерский учет. — 2002. — № 12.
27. Толстова, А. С. Бухгалтерские риски и их влияние на достоверность бухгалтерской отчетности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08 00 12 / А. С. Толстова. — Йошкар-Ола, — 2009. — 20С
28. Туякова, З. С., Саталкина Е. В. Классификация профессионального суждения как современного инструментария бухгалтерского учета // Вестник ОГУ. 2010. № 1 (107). с. 90–97.
29. Шапошников, А. А. Профессиональное суждение и его роль в аудите // А. А. Шапошников / Аудиторские ведомости. — 2006. — № 4. — С. 4.
30. Шапошников, А. А., Сеницына Т. В. Профессиональное суждение и его роль в аудите // «Аудиторские ведомости», 2006, № 4
31. Шапошников, В. В., Устинова Я. И. Энтропия учетной системы: понятие, описание, анализ // Учет и аудит, 2009 — № 6 с. 75–78.
32. Шнейдман, Л. З. Интервью // Финансовая газета. — 2001. — № 44. — С. 18–19.

Нормативно-правовое обеспечение учета затрат на производство продукции животноводства¹

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ковалева Елена Анатольевна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Ключевые слова: животноводство, нормативно-правовая база, учет затрат на производство.

В настоящее время система нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в России представлена нормативно-правовыми актами четырех уровней. Представим эту систему в общем виде на рисунке 1.

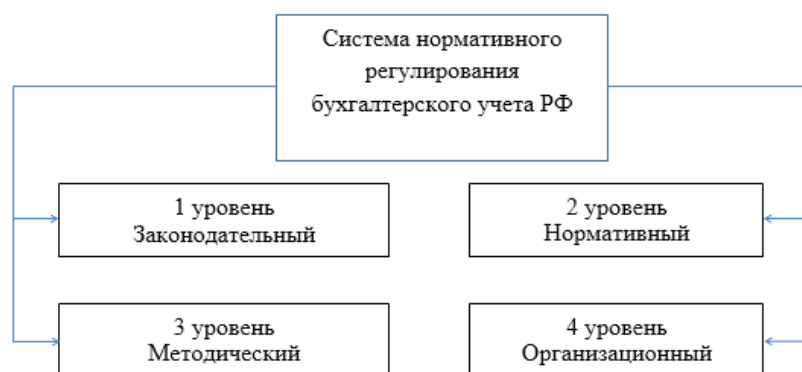


Рис. 1. Система нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ

¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания НИУ «БелГУ», код проекта № 315.

На основе данного принципа обоснована и представлена система законодательного и нормативного регулирования учета затрат в животноводческих организациях РФ (Рис. 2).

Ведение бухгалтерского учета в настоящее время регламентируется вступившим в силу 1 января 2013 года федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [1], который является нормативным документом первого уровня системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в России.

Принципы учета расходов для целей налогообложения в российских организациях определены статьей 25 НК РФ. В п.1 ст. 346.16 НК РФ ч. II приведен перечень затрат, ко-

торые могут использоваться для целей налогообложения. В то же время, п.2 данной статьи устанавливает, что расходы, указанные в пункте 1 этой статьи, принимаются при условии их соответствия критериям, указанным в п.1 ст. 252 НК РФ ч. II [2].

На основании НК РФ можно выделить следующие условия, при выполнении которых расходы принимаются для целей налогообложения:

1. Уменьшение дохода на сумму обоснованных и документально подтвержденных расходов;
2. Уменьшение дохода на сумму любых расходов в пределах установленного перечня, которые произведены для реализации деятельности, направленной на получение дохода.

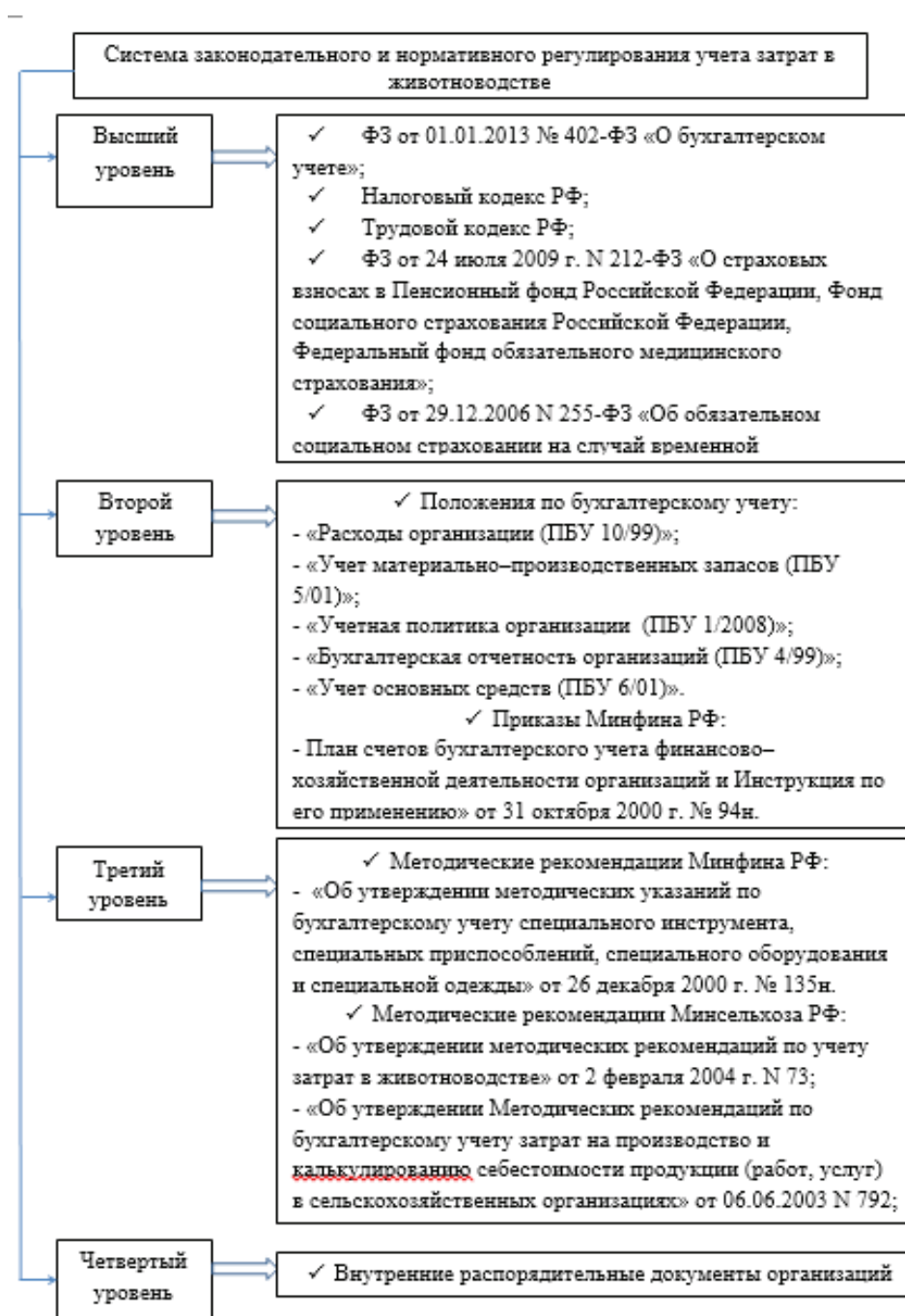


Рис. 2. Система законодательного и нормативного регулирования учета затрат в животноводстве

В состав документов второго уровня включены законодательные и подзаконные акты: методические рекомендации, положения по ведению бухгалтерского учета.

Согласно ПБУ 10/99 расходы по обычным видам деятельности при их отражении в бухгалтерском учете, должны быть отражены и сгруппированы по следующим элементам:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация;
- прочие затраты [3].

Признание расходов в бухгалтерском учете происходит независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы. Не влияет и форма осуществления расхода (денежная, натуральная и иная). Кроме того, расходы признаются в том отчетном периоде, в котором имели место, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления. Это требование содержится в ПБУ 10/99.

В 2003 году Министерством сельского хозяйства РФ были утверждены «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях» [4]. В соответствии с данным постановлением для организации учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) необходимо выполнить следующее:

- экономически обосновать классификацию затрат и их группировки;
- определить круг затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и четко разграничить их между производственной и полной себестоимостью;
- разработать и обосновать методы стоимостной оценки каждого элемента затрат, распределить их между готовой продукцией и незавершенным производством,
- выбрать базу распределения косвенных расходов;
- определить объем калькулируемой продукции (работ, услуг), калькуляционные единицы, установить периодичность (сроки) калькулирования;
- распределить затраты между сопряженными видами продукции и обосновать оценки побочной продукции;
- построить калькуляционные листы и исчислить себестоимость продукции (работ, услуг).

Учет материальных затрат на производство продукции регламентируется положением по бухгалтерскому учету 5/01 «Учет материально—производственных запасов», в соответствии с которым организация может выбрать один из нескольких вариантов списания материальных затрат [5]. Чаще всего организации списывают материальные затраты по средней себестоимости. Учет некоторых других видов материальных запасов (специальных инструментов и приспособлений, одежды и др.) ведется с учетом методических указаний, введенных Приказом Минфина России от 26 декабря 2000 г. № 135н [6].

К дополнению к этому в 2004 году были утверждены методические рекомендации по учету затрат в животноводстве, акцентирующие свое внимание на учете животных на выращивании и откорме [7].

В соответствии с ПБУ 10/99 амортизация основных средств и нематериальных активов признается в качестве расхода исходя из величины амортизационных отчислений, которая исчисляется исходя из первоначальной стоимости активов; срока полезного использования и способов начисления амортизации, принятых в организации. От выбора способа начисления амортизации во многом зависит уровень ежемесячных амортизационных отчислений, что, в свою очередь, сказывается на уровне себестоимости продукции. Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) определено, что амортизация для разных групп однородных объектов основных средств может начисляться одним из четырех способов: линейный; уменьшаемого остатка; списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования; списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) [8].

Значительный удельный вес в себестоимости продукции занимают расходы, связанные с затратами труда и их оплатой. При расчете и начислении заработной платы, отчислений во внебюджетные фонды бухгалтер должен опираться на требования Трудового кодекса РФ [9], федеральный закон № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [10].

Каждая организация должна обязательно разработать собственную учетную политику на очередной отчетный год. В ней отражается рабочий план счетов, правила и порядок учета заготовления и приобретения материальных ценностей и их оценки, учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, ее оценки и реализации и др. Эта обязанность организаций законодательно регламентируется Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [11].

Рабочий план счетов организации, содержащий аналитические и синтетические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности, разрабатывается каждой организацией самостоятельно в соответствии с приказом Минфина России от 31.10. 2000 г. № 94н [12].

Информация о себестоимости выпускаемой продукции должна находить отражение в бухгалтерской финансовой отчетности организации, что регламентирует Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» (ПБУ 4/99) [13]. Так, в отчете о финансовых результатах показывается себестоимость проданной продукции, величина коммерческих и управленческих расходов. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах содержат данные о затратах на производство продукции по элементам затрат за от-

четный и предшествующий год. Эта информация имеет очень важное значение при анализе затрат и себестоимости продукции.

Таким образом, в России состав себестоимости продукции регламентируется государством. Методические рекомендации выполняют очень важную задачу по обеспечению однородности состава и классификации затрат, их методов учета, исчисления себестоимости производимой продукции во всех организациях агропромышленного комплекса. Учёт затрат на производство регулируется положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), в соответствии с которым пе-

речень статей затрат определяется организацией самостоятельно. Поэтому на практике российские предприятия продолжают опираться на Основное положение по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции и соответствующими отраслевыми инструкциями министерств и ведомств, которые давно не переиздавались и морально устарели. Таким образом, в учете отечественных производителей до сих пор доминируют традиционные методы распределения затрат, применение которых не в полной мере способствуют их оптимизации и в целом повышению эффективности деятельности животноводческих организаций.

Литература:

1. «О бухгалтерском учете»: Федеральный закон от 01.01.2013 № 402-ФЗ;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. 20.04.2014 г.);
3. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации (ПБУ 10/99)»: Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 27.04.2012)
4. «Об утверждении Методических рекомендаций по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях»: Приказ Минсельхоза РФ от 06.06.2003 N 792
5. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально—производственных запасов (ПБУ 5/01)»: приказ Минфина России от 27 ноября 2006 г. № 156н (с изменениями и дополнениями)
6. «Об утверждении методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды»: Приказ Минфина России от 26 декабря 2000 г. № 135н.
7. «Об утверждении методических рекомендаций по учету затрат в животноводстве»: Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 2 февраля 2004 г. N 73
8. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01»: Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. N 26н (с изменениями и дополнениями)
9. Трудовой кодекс Российской Федерации: федер. закон от 30.12.2001 N 197-ФЗ (в ред. от 02.04.2014)
10. «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»: федер. закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ
11. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации (ПБУ 1/2008)»: утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н (с изменениями и дополнениями)
12. «План счетов бухгалтерского учета финансово—хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению»: приказ Минфина России от 31 октября 2000 г. № 94н.
13. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций (ПБУ 4/99)»: утверждено приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 года № 43н (с изменениями и дополнениями).

Особенности методики анализа отчета о финансовых результатах

Нурмагомедова Асият Насеровна, студент

Научный руководитель: Чернова Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

Анализ формы бухгалтерской отчетности «Отчет о финансовых результатах» является неотъемлемым элементом анализа финансового состояния организации и оценки эффективности ее функционирования. Анализ данной формы бухгалтерской отчетности позволяет сопоставить доходы с расходами, определить различные пока-

затели прибыли, а также рассчитать разнообразные показатели рентабельности.

Отчет о финансовых результатах — документ, характеризующий успешность деятельности компании за определенный период. В деловых и инвестиционных кругах он используется для определения рентабельности, инвести-

ционной ценности, кредитоспособности компании. Он предоставляет инвесторам и кредиторам информацию, с помощью которой они прогнозируют объемы будущих денежных потоков.

В.В. Ковалев предлагает при формировании показателей деятельности организации, а именно, прибыли от основной деятельности использовать алгоритм, представленный в виде схемы (рисунок 1).

Приведенный алгоритм формирования прибыли от продаж отражает ее расчет согласно бухгалтерским требованиям. Однако, конечный финансовый результат зависит не только от внутренней финансовой политики, но и от многих факторов внешнего порядка, основным из которых является налоговая политика государства. [1, с 59]

Согласно отчету о финансовых результатах, если из выручки вычесть себестоимость, то получим показатель прибыли — валовая прибыль (рис. 1).

Однако этот показатель прибыли не является информативным с точки зрения использования в экономическом анализе. Дело в том, что следующими строками за валовой прибылью в отчете о финансовых результатах идут коммерческие и управленческие расходы, которые вычитаются из валовой прибыли и формируют прибыль от продаж.

Коммерческие и управленческие расходы могут показываться отдельно, а могут включаться в себестоимость (в зависимости от учетной политики организации). Поэтому у одних компаний отражаются коммерческие и управленческие расходы отдельно, а себестоимость при этом имеет относительно небольшую величину. У других

компаний себестоимость значительная, зато коммерческие и управленческие расходы отсутствуют. Поэтому сравнение двух компаний с разными подходами к отражению коммерческих и управленческих расходов по показателю валовой прибыли неуместно.

Первым этапом анализа отчета о финансовых результатах является анализ выручки, себестоимости (включая коммерческие и управленческие расходы) и прибыли от продаж. Это позволяет получить определенную аналитическую информацию:

1. Сопоставить выручку и себестоимость и определить степень превышения первой, что будет выражаться в прибыли (убытке) от продаж.

2. Сопоставить темпы прироста выручки с темпами прироста себестоимости. Темпы прироста выручки должны превышать темпы прироста себестоимости, что будет приводить к росту прибыли от продаж. Темпы снижения выручки должны быть меньше темпов снижения себестоимости, что приведет к менее существенному снижению прибыли от продаж.

3. Рассчитать удельные веса себестоимости (включая коммерческие и управленческие расходы) и прибыли от продаж в выручке от продаж, а также оценить динамику их изменения за период исследования (оптимально за 3 года). Необходимо, чтобы удельный вес себестоимости сокращался, а удельный вес прибыли от продаж, соответственно, увеличивался.

На втором этапе анализа отчета о финансовых результатах необходимо сопоставить прибыль от продаж

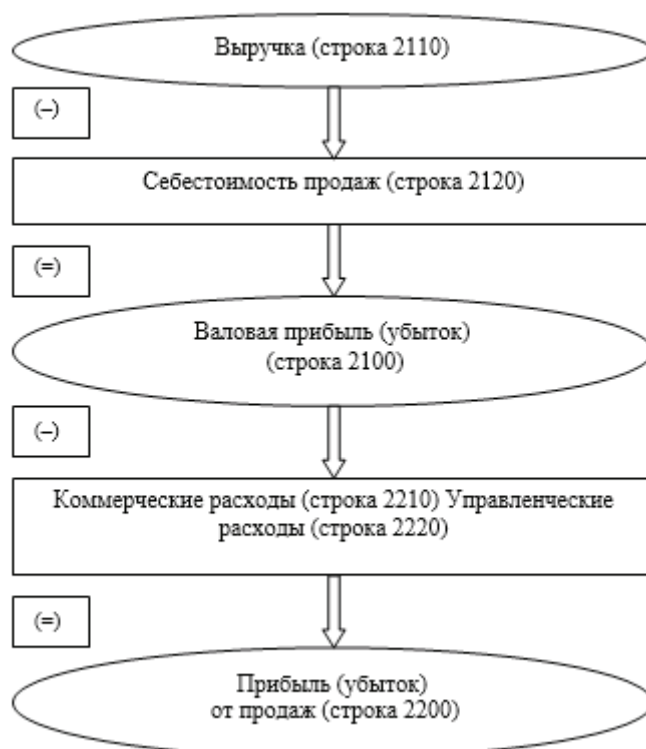


Рис. 1. Формирование валовой прибыли и прибыли от продаж в соответствии с формой «Отчет о финансовых результатах»

с прибылью до налогообложения. Согласно этой форме бухгалтерской отчетности для определения прибыли до налогообложения необходимо к прибыли от продаж прибавить доходы от участия в других организациях, проценты к получению и прочие доходы, а также нужно вычесть проценты к уплате и прочие расходы.

Как правило, прибыль до налогообложения существенно ниже прибыли от продаж, т.е. совокупные прочие и внереализационные доходы (доходы от участия в других организациях, проценты к получению и прочие доходы) ниже совокупных прочих и внереализационных расходов (проценты к уплате и прочие расходы). Это связано с тем, что:

1) величины доходов от участия в других организациях и проценты к получению либо имеют небольшие значения, либо вообще равны нулю;

2) величина процентов к уплате бывает очень значительной, причем их величина тем больше, чем больше объем банковских кредитов в составе капитала организации;

3) достаточно часто наблюдается превышение прочих расходов над прочими доходами.

В результате перечисленных факторов прибыль до налогообложения существенно меньше прибыли от продаж.

Достаточно часто прибыль от продаж имеет существенную величину, но за счет больших процентов к уплате и прочих расходов прибыль до налогообложения сильно сокращается или вообще принимает отрицательное значение.

Бывают и противоположные ситуации. Прибыль от незначительная или отрицательная, но значительные суммы процентов к получению (или доходов от участия в других организациях) и/или прочих доходов позволяют получить значительные суммы прибыли до налогообложения. В таких организациях величина прочих доходов может составлять значительные суммы, иногда даже превышающие значение выручки. [2, с 32]

Также стоит обратить внимание еще на следующее.

Во-первых, необходимо посмотреть величину финансовых вложений (долгосрочных и краткосрочных) и сопоставить их с величиной процентов к получению и доходов от участия в других организациях. Часто организации имеют существенные величины финансовых вложений, а доходы от них в виде процентов к получению и доходов от участия в других организациях незначительные, что говорит о низкой их эффективности.

Во-вторых, ситуация может осложняться тем, что финансовые вложения могут осуществляться за счет привлеченных кредитов (в данном случае необходимо обратить внимание на состав и структуру капитала организации). В результате суммы процентов к получению и доходов от участия в других организациях перекрываются значительными суммами процентов к уплате, что также приводит к неэффективному использованию финансовых вложений.

На третьем этапе проведения анализа отчета о финансовых результатах необходимо определить величину и динамику чистой прибыли организации.

Изначально в соответствии с этой формой бухгалтерской отчетности предполагается, что для определения чистой прибыли необходимо из прибыли до налогообложения вычесть текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и пр., и при этом прибавить изменение отложенных налоговых активов. Однако на практике такая последовательность не всегда соблюдается.

Как правило, величина текущего налога на прибыль имеет отрицательное значение, однако встречаются организации, у которых в определенные периоды он имеет положительную величину (особенно у убыточных организаций). Остальные элементы (изменение отложенных налоговых обязательств, изменение отложенных налоговых активов и пр.) могут иметь как отрицательные, так и положительные значения. Поэтому при определении величины чистой прибыли необходимо обязательно обращать внимание на знак данных статей (если отрицательное значение, то ставится минус или берется цифра в скобках).

Анализ показателей «Отчета о финансовых результатах» необходимо проводить как минимум за три смежных года. При этом необходимо рассчитывать цепные темпы прироста, т.е. последовательное изменение показателей из года в год. Анализ финансовых результатов за три года позволяет получить более полную информацию о тенденциях изменения показателей, о динамике развития организации и об эффективности ее деятельности. Также расчет темпов прироста можно дополнить расчетом абсолютных отклонений.

Подводя итог представленному подходу к проведению анализа отчета о финансовых результатах, необходимо сформулировать основные моменты, на которые следует обратить внимание при проведении подобного анализа:

1. При анализе различных показателей прибыли важно, чтобы они были положительными и имели тенденцию к росту, при этом желательно превышение темпов роста показателей прибыли над темпами роста выручки, активов и капитала.

2. В отчете о финансовых результатах важными показателями являются не только показатели прибыли, но также такие статьи, как выручка и себестоимость, анализу которых необходимо уделить внимание. Так, необходимо (с позиции эффективного и устойчивого развития), чтобы выручка росла на протяжении всего периода исследования, и чем больше темпы роста, тем лучше. Очень важно, чтобы темпы роста выручки были выше темпов роста себестоимости (при сокращении выручки, чтобы темпы сокращения выручки были ниже темпов сокращения себестоимости).

Литература:

1. Греченюк, А. В., Греченюк О. Н. Проблемы и содержание анализа отчета о финансовых результатах // Экономический анализ: теория и практика. — 2014

2. Выборова, Е. Н. Методологические аспекты финансового анализа // Бухгалтерский учет. — 2013
3. Бдайчиева, Л. Ж. Бухгалтерский учет, 2012
4. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учёт: учеб. для бакалавров. — 4-е изд., перераб. и доп., 2013
5. Бочкарева, И. И. Бухгалтерский финансовый учёт: учебник / Бочкарева, Ирина Ивановна, Г. Г. Левина; под ред. Я. В. Соколова., 2012

Анализ и планирование денежных потоков

Научный руководитель Петрова Людмила Петровна, старший преподаватель

Карымова Оксана Аржановна, студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

Осуществление практически всех видов финансовых операций предприятия генерирует определенное движение денежных средств, в форме их поступления или расходования. Это движение денежных средств функционирующего предприятия во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежный поток».

Денежный поток предприятия представляет собой совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью. Эффективность управления денежными потоками предприятия определяется следующими основными положениями:

1. Денежные потоки обслуживают осуществление операционной деятельности предприятия практически во всех её аспектах.
2. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает финансовое равновесие предприятия в процессе его стратегического развития.
3. Рациональное формирование денежных потоков способствует повышению ритмичности осуществления операционного процесса компании.
4. Эффективное управление денежными потоками позволяет сократить потребность предприятия в заемном капитале.
5. Управление денежными потоками является важным фактором, обеспечивающим высокую скорость оборота капитала компании.
6. Эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности предприятия.
7. Активные методы управления денежными потоками позволяет компании получать дополнительную маржу, генерируемую его денежными активами.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, движение денежных средств классифицируются по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности за период.

Сумма потоков денежных средств от операционной деятельности является ключевым показателем того, в какой мере операции предприятия обеспечивают поступление денежных средств, достаточных для погашения займов,

сохранения операционных возможностей предприятия, выплаты дивидендов и осуществления новых инвестиций без обращения к внешним источникам финансирования.

Примерами потоков денежных средств от операционной деятельности являются:

- денежные поступления от продажи товаров и предоставления услуг;
- денежные поступления в виде роялти, гонораров, комиссионных и прочая выручка;
- денежные выплаты поставщикам за товары и услуги;
- денежные выплаты работникам и от имени работников;
- денежные поступления и выплаты страховой компании по страховым премиям, — требованиям, аннуитетам и прочим страховым вознаграждениям;
- денежные выплаты или возвраты налога на прибыль, если они не могут быть — непосредственно соотнесены с финансовой или инвестиционной деятельностью.

Предприятие должно представлять сведения о движении денежных средств от операционной деятельности, используя либо:

- прямой метод, который заключается в рассмотрении данных о положительных и отрицательных потоках организации, сформированных кассовым методом путем включения в отчет хозяйственных оборотов, связанных с денежными операциями. Данный метод применяется посредством динамического и структурного сравнения показателей, содержащихся в отчете о движении денежных средств, исчисления и оценки необходимых величин за отчетный период, а также с помощью оценки динамики исследуемых показателей.
- косвенный метод, при котором прибыль или убыток корректируется с учетом результатов операций неденежного характера, любых отложенных или начисленных прошлых или будущих денежных поступлений или выплат, возникающих в ходе операционной деятельности, а также статей доходов или расходов, связанных с поступлением или выплатой денежных средств в рамках инвестиционной или финансовой деятельности.

Раскрытие информации о движении денежных средств от инвестиционной деятельности имеет большое значение,

поскольку оно показывает, какие расходы были произведены с целью приобретения ресурсов, предназначенных для генерирования будущих доходов и потоков денежных средств. Только те расходы, которые влекут за собой признание актива в отчете о финансовом положении, могут классифицироваться как инвестиционная деятельность.

Примерами потоков денежных средств от инвестиционной деятельности являются:

- денежные выплаты для приобретения основных средств, нематериальных и других долгосрочных активов. К ним относятся выплаты, связанные с капитализированными затратами на разработки и с самостоятельно произведенными основными средствами;
- денежные поступления от продажи основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов;
- денежные выплаты для приобретения долевых или долговых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве;
- денежные поступления от продажи долевых или долговых инструментов других предприятий и долей участия в совместном предпринимательстве;
- денежные авансы и займы, предоставленные другим лицам (кроме авансов и займов, предоставляемых финансовыми институтами).

Отдельное раскрытие информации о движении денежных средств от финансовой деятельности имеет большое значение, поскольку данная информация полезна при прогнозировании требований на будущие денежные потоки предприятия со стороны тех, кто его финансирует.

Примерами потоков денежных средств от финансовой деятельности являются:

- денежные поступления от эмиссии акций или других долевых инструментов;
- денежные выплаты собственникам для приобретения или погашения акций предприятия;
- денежные поступления от выпуска долговых обязательств, займов, векселей, облигаций, закладных и других краткосрочных или долгосрочных заимствований;
- денежные выплаты по заемным средствам;
- денежные выплаты арендатора для уменьшения непогашенной задолженности по финансовой аренде.

Основу механизма управления денежными потоками предприятия составляет их планирование. Планирование денежных потоков помогает своевременно выполнять обязательства перед бюджетом, различными фондами, банками и другими кредиторами, тем самым защищая фирму от применения к ней штрафных санкций.

В зависимости от заданий, объектов планирования, длительности планового периода, финансовые планы разделяются на перспективные (стратегические), текущие и оперативные. Каждый из отмеченных видов планирования имеет определенную методологию, формы и методы взаимосвязи и расчетов показателей.

Перспективное финансовое планирование выступает главной формой реализации целей фирмы. Данная под-

система финансового планирования имеет свои особенности. Все плановые документы, разрабатываемые в ее рамках, должны иметь горизонт планирования от одного года до трех лет (редко — до пяти лет). На каждом предприятии такой горизонт носит условный характер. Он зависит от множества факторов: экономической стабильности в стране, деятельности, возможности прогнозирования объемов финансовых ресурсов и направления их использования.

Текущее финансовое планирование рассматривается как составная часть перспективного плана и представляет собой конкретизацию его показателей. Текущие финансовые планы разрабатываются с учетом прогнозных тенденций и в конечном итоге принимают форму баланса доходов и расходов предприятия. В нем отражаются все стороны его предполагаемой финансово-хозяйственной деятельности, определяются направления обеспечения наивысшей рентабельности, сферы наиболее эффективного вложения ресурсов, источники финансирования инвестиций и др.

Оперативное планирование денежных потоков использует утвержденные стратегические позиции в повседневной деятельности для достижения поставленных целей. Если перспективное планирование осуществляется «крупными мазками», то оперативный финансовый план должен быть значительно более подробным. Составление детальных оперативных финансовых планов необходимо для реализации стратегических и тактических решений и обеспечения стабильной работы всех служб организации.

Управление денежными потоками является тем инструментом, при помощи которого можно достичь желаемого результата деятельности предприятия.

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

1. Принцип информативной достоверности. Как и каждая управляющая система, управление денежными потоками предприятия должно быть обеспечено необходимой информационной базой.
2. Принцип обеспечения сбалансированности. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими.
3. Принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки предприятия характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств, в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных денежных активов предприятия.

Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового устойчивости на длительную перспективу.

Литература:

1. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / В.Т. Чая, Г.В. Чая; под общ.ред. В.Т. Чая и Н.А. Боноевой. — 2-е изд., перераб. И доп. — М.: КНОРУС, 2010. — 304 с.
2. Чикарова, М. Ю. Денежные потоки предприятия: проблемы классификации // Экономический анализ: теория и практика, 2011. — № 8. — 16с.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Экстремальный маркетинг — генератор продаж или потеря имиджа компании?

Конкина Анна Александровна, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Экстремальный маркетинг — двоякая разновидность маркетинговой кампании, которая может привести как к успеху, так и к провалу.

Оправдан ли риск использования такой разновидности маркетинга для увеличения числа продаж компании?

На сегодняшний день ни один человек не представляет свою жизнь без рекламы. Реклама окружает нас везде: на улице, дома, в телефоне, в Интернете. Выходя на улицу, мы сразу акцентируем внимание на многочисленные рекламные щиты с громкими лозунгами; красиво украшенные витрины магазинов; рекламные проспекты, которые мы часто берем по инерции. Помимо упоминаний о рекламе, нам очень часто приходится слышать слово модное слово «маркетинг». Но реклама — не есть маркетинг. Реклама — это всего лишь инструмент для достижения поставленной цели. Тогда что же такое маркетинг?

Существует большое количество определений маркетинга. Рассмотрим наиболее широкое и наиболее узкое понятие. Маркетинг (от англ. Marketing «действие на рынке») в широком смысле представляет собой некую концепцию бизнеса, которая формирует образ мышления и действия на рынке [1, с.6]. В узком смысле — это процесс создания, продвижения и предоставления продукта или услуги конечному или промежуточному потребителю, с целью получения выгоды.

История маркетинга корнями уходит в прошлое. Маркетинг возник тогда, когда возникли рыночные отношения. Уже с возникновением ремесел, появилась необходимость в сопоставлении производства продукции и спроса на товар. Тогда все усилия были сконцентрированы на производстве. Взаимоотношения с конечным потребителем были минимальны. С переходом на рыночную экономику маркетинг совершенствуется.

В данной статье, мы рассмотрим наиболее инновационный подход к маркетингу — экстремальный маркетинг. Как появилось это «новое» понятие?

С каждым днем на рынке появляется все больше и больше компаний. Каждая из них старается найти свое «место под солнцем». В условиях жесткой конкуренции сделать это довольно непросто. Рынок перенасыщен мелкими, средними компаниями. Завоевать внимание потребителей становится все труднее. Трудность заключается не только в том, чтобы привлечь внимание потребителей

к своему товару или услуге, но и в том, чтобы сделать покупателя своим постоянным клиентом. Чтобы заявить о своем бизнесе, руководство компании создает отдел маркетинга, который начинает активную работу по привлечению клиентов. Именно тут, многие фирмы сталкиваются с типичной проблемой — маркетинг не приносит желаемых результатов.

К сожалению, на данный момент, понятие — маркетинг все больше означает не систему действий на рынке по достижению результатов, а какое-то одно безрезультатное действие. Это происходит не только из-за ограниченности бюджета компании, но и из-за того, что на рынке не достает квалифицированных кадров. Очень мало специалистов, которые работают по своей специальности. Но и здесь можно не согласиться, маркетинг — это не набор теоретических знаний из университета, маркетинг — это искусство продавать товар так, чтобы извлечь из этого максимальную выгоду для себя, оставив потребителя довольным.

Компании не достигают своих результатов из-за того, что они проводят пассивный/умеренный маркетинг. Совсем недавно, я стала участником выставки, на которой представляла интересы одной компании. Цель участия в выставке — собрать как можно больше контактов у предположительных потребителей и ознакомить их с информацией о фирме. Цель провалилась. За 4 дня не было собрано ни одного контакта. Для участия в выставке было заказано достаточно большое количество рекламной продукции, но посетители выставки не были заинтересованы в них. В данном случае, компания не только не достигла поставленных результатов, но и потеряла некую сумму средств, затраченную на участие в данном мероприятии. В данном случае, раздача рекламных проспектов — было целью маркетинговой кампании. Но реклама — это не есть маркетинг. Реклама — это лишь один из инструментов маркетинга. Плохо организованная рекламная кампания — хуже, чем ее отсутствие, так как фирма потеряла вложенные деньги. Этот пример — лишь одна малая

часть умеренного маркетинга, маркетинга, на который затрачиваются деньги, но который не приносит дохода.

Многие забыли, что основная цель маркетинга для компании — это в первую очередь — прибыль. Только прибыль показывает результат всей проведенной работы.

Здесь мы встречаемся с понятием экстремальный маркетинг, который является полным антонимом для предыдущего. Экстремальный маркетинг — это метод, в котором все структурные элементы маркетинга складываются в единый. Под структурными элементами здесь можно понимать рассылку, рекламу, связи с общественностью, PR мероприятия и так далее. Почему же он называется экстремальным? Возможно потому, что такой метод может вызвать неординарную реакцию у потребителей. Многие фирмы отказываются от такого рода маркетинга потому, что в данном случае, они подвергают репутацию своей фирмы сомнению. Ежедневное влияние огромного количества рекламы на потребителей только повышает их раздражительность. Каждый раз, при появлении рекламы на экранах телевизора, мы машинально начинаем переключать каналы. Люди перенасыщены рекламой. Поэтому, если какая-либо компания начинает активную политику экстремального маркетинга (по отношению к новым клиентам) — это может привести к тому, что человек всячески ограничит себя от данной компании (отписавшись от обновлений, отказавшись от СМС — рассылок, а самое страшное — от услуг данной компании в целом). При экстремальном виде производитель сам идет навстречу к своим клиентам, не дожидаясь, пока они узнают о его существовании. Одним словом, он пытается достучаться до потребителя всеми возможными способами.

В названии статьи я упомянула об успехе или провале данного вида деятельности. Но, говоря об экстремальном маркетинге, я не могу не сказать о его положительных чертах. Экстремальный маркетинг — это не просто способ продать свой товар, ежедневно напоминая клиентам о существовании своей компании, об акциях и новшествах. Это еще и стиль — стиль ведения бизнеса. Экстремальный маркетинг подразумевает собой комплексный подход к делу, координирующий всевозможные элементы маркетинга в один. Данный вид рассчитан на то, что компания не должна акцентировать все свои силы, допустим, на раздачу листовок, она должна применить все рычаги воздействия на потребителя. Помимо листовок, запустить рекламу по телевизору, рекламу на радио, создать ролик, который будет значительно отличаться от других, прямые рассылки (от которых отказываются большинство действующих на рынке фирм), различные акции, мероприятия, проводимые за счет данной фирмы и т.д. Это позволит максимально привлечь клиента к вашей фирме, а, возможно, заставит его влюбиться в нее. Никто не говорит, что данный вид маркетинга дешевый, наоборот, думаю, один из самых дорогих. Еще один плюс — сконцентрированность всех элементов маркетинговой программы. Все элементы должны работать слаженно, до-

полнять и подкреплять друг друга. Потому что, если хоть один элемент работает неправильно, то и результат от проводимой программы буде минимальный. Принимая данный вид маркетинга, нужно научиться мыслить не так, как все. Придется отказаться от ежедневного мониторинга деятельности конкурентов. Постоянный мониторинг приводит к тому, что его деятельность — берется за основу, то есть выступает стартовой точкой для создания чего-то нового. Следить за состоянием конкурентов необходимо лишь для того, чтобы увидеть их новшества. Также это необходимо для того, чтобы понять — почему клиенты могут переходить от вашей компании к конкуренту и наоборот. Экстремальный маркетинг — это не стандартный подход к ситуации, не попытка скопировать то, что уже есть у конкурентов, — это инновационный подход к делу. Допустим, создание не простой информационной рекламы о товаре, а необычной рекламы, которая несет в себе скрытый смысл. Иногда, создатели рекламы прибегают к крайним методам: к использованию в рекламе скрытого подтекста, негативно влияющего на публику, в особенности, на детей. Этот метод тоже можно отнести к экстремальному маркетингу, которая, возможно, и принесет компании прибыль, но эффект такой рекламы очень быстро исчезает. Экстремальный маркетинг направлен на концентрацию всех усилий в одно время и в одном месте.

Конечно, данный метод сопряжен с большим риском для компании, связанным как с большими финансовыми затратами, так и с потерей репутации для фирмы.

Оправдан ли риск использования такой разновидности маркетинга для увеличения числа продаж компании? Для некоторых компаний это остается единственным вариантом, который выведет ее из застоя. Если руководство компании не видит результатов от проведения стандартных маркетинговых операций, то необходимо обратить внимание на экстремальный/радикальный маркетинг, даже если, большинство компаний отказываются от данного метода. Конечно, риск потерять некоторых клиентов очень велик, но, удивительно, что отзывчивость клиентов на столь «надоедливую» рекламу возрастает. Из-за столь частого упоминания о вашей фирме во всех средствах массовой информации, название фирмы становится «на слуху», продажи фирмы растут. Обсуждая тему экстремального маркетинга, я упоминаю лишь о малых/средних фирмах, которых большинство на рынке. Если говорить о крупных фирмах, которые зачастую занимают лидирующее положение среди своих конкурентов, то их маркетинговая политика относится к умеренной. Они уже заняли свои нишу и не нуждаются в дополнительной рекламе. Хотя, если бы такие фирмы сконцентрировали все свои усилия на экстремальном маркетинге, соединив каждый элемент в один единый, повышая взаимодействие с потенциальными потребителями, то доход от такого мероприятия увеличился в несколько раз. Это объясняется тем, что крупные фирмы, имеют достаточное число постоянных клиентов. И если бы эти клиенты получали дополнительную информацию от компании (в виде скидок, про-

грамм, советов), то пользование их услугами возросло. Клиенты крупных компаний уже знают, что можно ожидать от данной фирмы. Если крупная компания уже имеет свою базу клиентов, то ей будет проще активизировать свой экстремальный маркетинг. Она имеет возможность начинать с простых целей, используя при этом лишь несколько элементов маркетинга (допустим, только рассылку, либо только рекламу с нововведением).

Конечно, не все компании готовы сменить свой стиль работы в области маркетинга. На это есть ряд причин. Недостаточное количество средств на маркетинг — одна из них. Большинство фирм сначала утверждает определенную сумму, которую можно потратить на маркетинг, а уже затем, исходя из этого, определяет, на что именно было бы рациональнее потратить эти средства. Экстремальный маркетинг не приемлет такого подхода. Экстремальный маркетинг предполагает, что затраченная на это сумма, должна не только окупиться, но и принести немалый доход. Поэтому, в данном случае, невозможно определить сумму изначально. Данный вид маркетинга предполагает то, что изначально ставятся цели, которые хочет достичь фирма, а уже потом оговаривается финансовая часть на ее достижение. На маркетинге нельзя экономить. Потратив минимальную сумму, фирма не окупит свои расходы, т.к. результат от проведенного мероприятия

будет нулевой. Еще одна причина — это нежелание быть навязчивыми по отношению к клиентам. Многие фирмы довольствуются своим положением, считая, что им нечего улучшать. Либо, заняв устойчивое положение на рынке, бояться использовать экстремальный маркетинг, чтобы не «спугнуть» своих новых, либо уже имеющих клиентов. Также, экстремальный маркетинг, требует усилий не только со стороны службы маркетинга и продаж, но и со стороны других сотрудников фирмы. Возможно, другие отделы тоже могут повлиять на увеличение числа продаж за счет маркетинговой политики. К сожалению, у большинства компаний четко разграничены обязанности внутри коллектива. Ни один сотрудник не хотел бы, чтобы в его должностные обязанности также входило предлагать клиентам новые акции либо программы.

Как у умеренного, так и у экстремального маркетинга есть свои плюсы и минусы. Нельзя постоянно оставаться на одном месте, не развивая маркетинговую деятельность своей фирмы. Ограничиваться стандартными операциями в маркетинге либо использовать элементы экстремального маркетинга, может решить лишь руководство фирмы. Но, можно сказать точно, что любые нововведения необходимо спланировать и обдумать заранее. Прежде чем принимать радикальное решение необходимо взвесить все за и против.

Литература:

1. Соловьев, Б.А. Маркетинг: Учебник — Москва: ИНФРА-М, 2014. — 308 с. — (Учебники для программы MBA).
2. Mark Stevens Your Marketing — Crown Business; 1 edition (July 8, 2003). — 240 p.
3. Керпен, Д. Маркетинг эпохи Like — Университетская книга, 2013
4. Современный маркетинг в современном мире [Электронный ресурс]

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Реализуем эффективный контракт — решаем проблемы профессионального роста (из опыта работы ОГБПОУ «Костромской техникум торговли и питания»)

Белоруссова Екатерина Владимировна, заместитель директора по учебно-методической работе
ОГБПОУ «Костромской техникум торговли и питания»

В данной статье показано влияние введения эффективного контракта педагогов на повышение качества профессионального образования.

Ключевые слова: качество, эффективный контракт.

Проблеме качества всегда уделялось повышенное внимание, однако с принятием новых законов и внедрением эффективного контракта появляется необходимость не только переосмыслить некие ценности и цели в новом контексте, но и предпринять определенные шаги.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы предусматривает выход на эффективный контракт с педагогами и предполагает не только повышение уровня оплаты их труда, но и повышение качества образовательных услуг.

Необходимость совершенствования существующих систем оценки педагогов профессиональных образовательных организаций (далее — ПОО) заключается в формировании системы оценки качества деятельности педагогов при оплате их труда и управлении качеством образования в ПОО в контексте перехода на эффективный контракт.

Система оценки качества деятельности педагогов ОГБПОУ «Костромской техникум торговли и питания» — эта система, включающая в себя две подсистемы показателей: обязательные показатели и ранжирующие показатели.

Обязательные показатели определяются с учетом соответствующих федеральных государственных образовательных стандартов: требования к результатам освоения студентами образовательной программы, требования к структуре образовательной программы, требования к условиям реализации образовательной программы.

Ранжирующие показатели учитывают назначение ПОО и ее основные функции. Эти показатели отражают ориентацию администрации ПОО на совершенствование конкретного вида деятельности педагогов (воспитательной, методической и др.) в рамках образовательного процесса.

Комплексный показатель качества деятельности педагога (КПКД) формируется на основе оценки его деятельности по обязательным и ранжирующим показателям. Комплексный показатель качества деятельности педагога определяется как

$$\text{КПКД} = \frac{\text{значение экспертной оценки}}{\text{максимально возможное количество баллов}}$$

Комплексный показатель качества деятельности педагога (КПКД) определяется в соответствии со шкалой интервалов, которая позволяет определить уровень качества его деятельности:

меньше 0,5 — критический уровень качества деятельности педагога;

от 0,5 до 0,6 — низкий уровень качества деятельности педагога;

от 0,6 до 0,75 — средний (достаточный) уровень качества деятельности педагога;

от 0,75 до 0,85 — уровень качества деятельности педагога выше среднего (оптимальный);

более 0,85 — высокий уровень качества деятельности педагога.

Разработанная система оценки качества деятельности педагогов ПОО, в первую очередь, направлена на выявление сильных и слабых сторон («точек роста») в профессиональной деятельности педагогов и деятельности ПОО в целом

В ходе оценки качества деятельности педагогов ОГБПОУ «Костромской техникум торговли и питания» применяется самоанализ. Процедура оценки эффективности труда педагогов следующая: сначала свою деятельность оценивает сам работник, заполняя в самоанализе графу «самооценка»; далее результаты самооценки педагогов рассматриваются специально созданной в учреждении экспертной группой, работающей на принципах объективности, открытости и прозрачности.

Экспертная группа принимает решение об утверждении результатов работы каждого педагога. Число баллов в листе самооценки и число баллов, утвержденных экспертной группой, могут не совпадать.

В таблице 1 представлены начальные результаты внедрение эффективного контракта (январь 2014 г.)

Таблица 1

Уровень качества деятельности	Количество педагогов	Доля педагогов
не участвовали	0	0%
критический	1	4,7%
низкий	3	14,2%
средний (допустимый)	14	66,6%
выше среднего (оптимальный)	3	14,2%
высокий	1	4,7%
Всего	21	

Причины того, что преподаватели показали критический и низкий уровень деятельности определяются следующими факторами:

- малый срок деятельности в учреждении (преподаватель отработал только месяц)
- состояние здоровья
- неравномерность (по результатам I полугодия, малое число мероприятий для педагогов общеобразовательного цикла).

Анализ начальных результатов выделил **преимущества** внедрения эффективного контракта: 1) возрастает заработная плата молодых специалистов; 2) появилась возможность «оперативно» вознаграждать педагогов. При этом обозначился **риск** «приписок» (переоценивание эффективности своей деятельности) перехода на эффективный контракт.

На основе анализа начальных результатов внедрение эффективного контракта в целях повышения уровня качества предоставляемых услуг были:

- разработаны маршруты индивидуального методического сопровождения преподавателей, показавших критический и низкий уровень качества деятельности;
- закреплены опытные педагоги-наставники за молодыми специалистами;
- разработана (создана) система мероприятий по демонстрации педагогического опыта
- усовершенствована система внеклассной и внеурочной деятельности студентов по дисциплинам с использованием проектных и исследовательских технологий

Результативность предпринятых управленческих решений характеризуется повышением уровня качества деятельности педагогов в период с января 2014 по июнь 2015 года

Таблица 2

Уровень качества деятельности	Январь 2014	Июнь 2014	Январь 2015	Июнь 2015
критический	1	-	-	-
низкий	3	3	1	1
средний (допустимый)	14	9	10	8
выше среднего (оптимальный)	3	7	7	10
высокий	1	2	4	4
Всего	21	21	22	23

Качество работы педагогов непосредственно выражается в увеличении выплат стимулирующего характера.

В таблице № 3 представлена доля стимулирующих выплат по сравнению с предыдущим периодом

Таблица 3

	за I п/г 2014	за II п/г 2014	за I п/г 2015	за II п/г 2015	Среднее увеличение за 2 года	
1	5%	- 4%	8%	1%	10%	
2	4%	1%	10%	-3%	13%	
3	20%	2%	2%	5%	29%	
4			6%	11%	17%	принят с 01.10.2014
5		2%	2%	3%	7%	принят с 01.02.2014
6	10%	2%	4%	1%	17%	
7			4%	1%	5%	
8	11%	3%	13%	4%	31%	
9	5%	4%	5%	9%	23%	

10	12%	-2%	16%	3%	29%	
11	3%	-3%	13%	2%	15%	
12	12%	2%	3%	6%	23%	
13	4%	1%	5%	3%	13%	
14	5%	0%	2%	8%	15%	
15				15%	15%	принят с 01.03.2015
16	1%	8%	1%	0%	10%	
17	16%	1%	6%	2%	25%	
18	0%	18%	1%	6%	25%	
19	23%	-2%	7%	3%	33%	
20	10%	5%	14%	0%	29%	
21	3%	-4%	9%	1%	9%	
22	2%	1%	15%	0%	18%	
23	4%	-1%	3%	7%	7%	

Таким образом, в результате введения системы оценки деятельности педагога, в форме эффективного контракта, вырос кадровый потенциал педагогического коллектива техникума.

Наглядность представленной системы оценки (наличие самоанализа, итоговых таблиц результатов, шкал оценки) позволяет увидеть, за счет подробного описания показателей через критерии оценки, проблемные зоны в разрезе не только администрации (эксперту ПОО), но и самому педагогу. Разработка мероприятий с последующим достижением «точек роста» в профессиональной деятельности педагога способствует повышению качества его деятельности и качества образовательного процесса в общеобразовательной организации.

Таким образом, в контексте перехода на эффективный контракт с педагогическими работниками, применение представленных систем оценки будет способствовать повышению качества деятельности педагогов, а также позволит повысить эффективность образовательного процесса и деятельности образовательных организаций в целом.

Эффективный контракт позволяет не только повысить уровень заработной платы, но является инструментом управления успехом и решает задачи развития, как отдельного учреждения, так и системы образования в целом. Вместе с тем, переход на эффективный контракт обозначил некоторые риски:

1. Возрастает риск «приписок». Минимизировать такой риск можно через развитие независимой системы оценки качества.

2. Высока вероятность ориентации педагогов только на ту работу, которая «больше весит в баллах», в ущерб остальным необходимым видам деятельности. Гибкость

критериев и показателей эффективности труда педагогов поможет избежать таких ситуаций.

Внедрение «эффективного контракта» не является разовым мероприятием, но становится постоянным направлением работы образовательных организаций.

Очевидны и преимущества эффективного контракта:

1. Позволяет «оперативно» вознаграждать педагогов. Если раньше для получения повышающих коэффициентов педагогу требовалось несколько лет (пройти процедуру аттестации, наработать определенный стаж, получить награды, ученые степени и т.п.), то теперь достижения педагога оцениваются и вознаграждаются в течение полугода. Или наоборот, если учитель снизил активность, то снижается и уровень его заработной платы. Такая система, безусловно, мотивирует педагога на творческое отношение к профессии.

2. Существенно возрастает заработная плата молодых педагогов.

3. Объективность в назначении стимулирующей части заработной платы за конкретный измеримый результат, независимо от субъективного мнения администрации.

4. Применение критериев и показателей для назначения стимулирующих выплат педагогам повышает эффективность управленческих процессов. Изменяя или вводя новые показатели, можно корректировать работу учреждения, расставляя акценты на наиболее актуальных направлениях деятельности.

Еще многое предстоит сделать в этом направлении. Но уже можно с уверенностью сказать, что с введением эффективного контракта ПОО рассчитывать на полную отдачу педагогов, а потребители образовательных услуг — на их высокое качество.

Опыт совершенствования системы оплаты труда ответственных руководителей ликвидации аварии ОАО «Южкzubассуголь» через оценку соответствия занимаемой должности

Михайленко Екатерина Дмитриевна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье описан опыт проведения оценки ответственных руководителей ликвидации аварии ОАО «ОУК «Южкzubассуголь». Особенностью данной процедуры является установление зависимости уровня оплаты труда от результатов оценки.

Целью данной статьи является необходимость обеспечения непрерывного мониторинга производственных процессов в шахте и на поверхности в соответствии с требованиями промышленной безопасности, а в случае аварии, о необходимости организовать оперативную работу по ее ликвидации. Также в статье обосновывается идея о необходимости создания ответственных руководителей ликвидации аварии (ОРЛА).

Ключевые слова: система оплаты труда; оценка персонала; ответственный руководитель ликвидации аварии; опасный производственный объект; компетенции.

Experience in improving the wages of decision-makers accident elimination of OJSC «Juzhkuzbassugol» through the evaluation of conformity of a post

The article describes the experience of decision-makers to assess emergency response of OJSC «Uzhkuzbassugol». A special feature of this procedure is to establish the level of pay, depending on the results of the evaluation. The purpose of this article is the need to provide continuous monitoring of production processes in the mine and on the surface in accordance with the requirements of industrial safety, and in case of an accident, the need to organize the operational work to eliminate it. The article also describes the idea of the need to create responsible leaders of an accident.

Key words: labour compensation system; personnel assessment; executive director of emergency response; hazardous production facility; competences.

Объединенная угольная компания «Южкzubассуголь» является ведущим российским производителем коксующегося угля подземным способом. С 2007 года входит в состав ЕвразХолдинга.

Предприятия компании добывают практически все марки коксующихся углей. Южкzubассуголь — это сложный технологический комплекс по добыче и переработке угля, который объединяет 7 шахт, 2 обогатительные фабрики и специализированные вспомогательные предприятия.

В 2014 году добыча угля в компании «Южкzubассуголь» составила более 11,5 млн. тонн, а концентрата более 6,5 млн.

Добыча угля подземным способом является особо опасным производством. Аварии и травмы на предприя-

тиях угледобывающей промышленности, к сожалению, случаются достаточно часто. Ниже представлены статистические данные по травмам за последние 5 лет:

Ввиду произошедших травм и аварий компания несет серьезные экономические потери, вызванные остановками производства по решению надзорных органов. Простои достигают 150 000 часов в год. Из-за этого потери угля составляют более 1 000 000 тонн в год.

Совершенно очевидно, что вопросы, направленные на предотвращение травм и аварий, а также на грамотное и эффективное устранение их последствий являются наиболее приоритетными.

Для того чтобы обеспечить непрерывный мониторинг производственных процессов в шахте и на поверхности

Таблица 1. Статистические данные по травмам за последние пять лет

ГОД	Всего травм	Легкие	Тяжелые	Смертельные
2010	162	148	10	4
2011	116	101	13	2
2012	152	130	15	7
2013	105	84	10	6
2014	68	62	3	3

в соответствии с требованиями промышленной безопасности, а в случае аварии организовать оперативную работу по ее ликвидации, приказом по шахте назначаются ответственные руководители ликвидации аварии (далее ОРЛА). От действий ОРЛА часто зависит жизнь и здоровье людей, застигнутых аварией. Поэтому они должны не только отлично знать технологический процесс, правила и регламенты, но и обладать высоким уровнем ответственности, стрессоустойчивости, уверенности, уметь оперативно принимать решения в экстремальной ситуации. Анализ материалов расследования аварий показывает, что многочисленные ошибки инженерно-технических работников, руководителей, ответственных за ликвидацию аварии, значительно усложняют процесс ликвидации аварии [3, с.5].

С целью оценки соответствия результатов профессиональной деятельности, компетентности, индивидуальных качеств и потенциала работника с 2013 года в компании «Южкузбассуголь» проводится ежегодная оценка ОРЛА на соответствие занимаемым должностям. С помощью такой оценки определяется «эффективность выполнения сотрудником своих должностных обязанностей, результативности его деятельности, развития компетентности» [1, с. 303]. Результаты оценки в дальнейшем используются для установления надбавок к заработной плате.

Для проведения аттестации создается аттестационная комиссия в составе:

- председатель — технический директор;
- заместитель председателя — директор по персоналу;
- члены комиссии: представители технической дирекции, дирекции по производству, дирекции по охране труда и промышленной безопасности, дирекции по персоналу, представители ВГСЧ (по согласованию), представитель первичной профсоюзной организации (по согласованию).

За две недели до аттестации руководитель структурного подразделения, работники которого подлежат аттестации, представляет в дирекцию по персоналу следующие документы:

- служебную характеристику, составленную непосредственным руководителем, включающую оценку аттестуемого и рекомендации в отношении его зон развития (Приложение 1);
- копию должностной инструкции аттестуемого.

Для оценки уровня профессиональных компетенций используется профессиональное тестирование. Тестовые задания устанавливаются в объеме более 100 вопросов, касающихся профессиональной деятельности, и обновляются ежегодно.

С целью оценки индивидуально-деловых качеств, психологических особенностей ОРЛА проводится их психо-физиологическая диагностика с применением методик, позволяющих определить уровень свойств и качеств, степень надежности персонала при работе в опасных условиях. Оценивается степень эмоциональной устойчивости, склонности к риску, работоспособность, готовность к соблюдению норм и правил, умение работать в команде.

Результаты оценки — это информация не только для линейного руководителя и HR-менеджера, но и для самого оцениваемого работника [2, с. 745].

Кроме того, каждый аттестуемый заполняет и представляет в аттестационную комиссию лист самооценки (Приложение 2).

Аттестационная комиссия рассматривает представленные документы, заслушивает сообщение непосредственного руководителя о результатах служебной деятельности аттестуемого работника, дает оценку действий ОРЛА во время учебных тревог и учений, которые периодически проводятся на шахтах. Аттестуемому задаются вопросы по его профессиональной деятельности. По ходу аттестационного собеседования заполняется аттестационный лист (Приложение 3).

По результатам аттестации аттестационная комиссия принимает следующие решения:

- «Аттестуемый имеет высокий уровень соответствия требованиям занимаемой должности;
- «Аттестуемый имеет средний уровень соответствия требованиям занимаемой должности»;
- «Аттестуемый не соответствует требованиям занимаемой должности».

На основании принятых аттестационной комиссией решений аттестуемым устанавливается уровень заработной платы (таблица 1), который не меняется в течение года (до следующей аттестации):

Если по результатам аттестации аттестационная комиссия приняла решение о несоответствии ОРЛА требованиям должности, то она рекомендует непосредственному руководителю переместить его на другую должность. При

Таблица 2. Уровень заработной платы аттестуемых на основании принятых аттестационной комиссией решений

	Уровень заработной платы		
	Минимальный	Средний	Высокий
Стаж работы в должности	Менее 5 лет	5–10 лет	Свыше 10 лет
Результаты профессионального тестирования	Средняя оценка (3 и более ошибок)		Высокая оценка (менее 3-х ошибок)
Оценка директора шахты	Средняя		Высокая
Итоговая оценка аттестационной комиссии	Средний уровень соответствия занимаемой должности		Высокий уровень соответствия занимаемой должности

отсутствии вакантной должности, а также при отказе работника от перевода на другую должность данный работник может быть уволен в соответствии со ст. 81 п.3 ТК РФ.

Кроме того, по результатам аттестации работникам по должностям «начальник смены» и «горный диспетчер»

может устанавливаться персональная надбавка (167 вид оплаты). Персональная надбавка устанавливается один раз в год и в течение года не изменяется. Уровень персональной надбавки зависит от стажа работы в должности и результатов аттестации (таблица 2):

Таблица 3. Зависимость персональной надбавки от стажа работы и результатов аттестации

Результаты аттестации	Отсутствие аттестации	Итоговая оценка аттестационной комиссии	
		средняя	высокая
Стаж работы в должности	Персональная надбавка в месяц на норму выходов, % от зарплаты		
Менее 5 лет	нет	нет	50%
От 5 до 10 лет	нет	50%	100%
Свыше 10 лет	нет	50%	100%

Как видим из таблицы, в случае отсутствия аттестации, а также среднем уровне соответствия занимаемой должности, персональная надбавка не устанавливается.

При стаже работы свыше 5 лет и высокой оценке соответствия занимаемой должности работнику устанавливается 100% — ная надбавка к заработной плате.

Таким образом, очевиден переход от традиционного приоритета стимулирования стажа работы, категории и должности к стимулированию эффективной деятельности конкретного работника.

Кроме того, по результатам аттестации разрабатывается план мероприятий, позволяющий более эффективно реализовывать следующие направления:

1. Подбор, отбор кадров на должность ответственного руководителя ликвидации аварии с учетом уровня профессиональных знаний, знаний в области промышленной безопасности и охраны труда, практического опыта, параметров психологической оценки личности.

2. Повышение контроля организации предаттестационной подготовки, проверки знаний и аттестации по промышленной безопасности и охране труда со стороны руководства Компании, органов Ростехнадзора с целью исключения формального подхода и повышения качества подготовки.

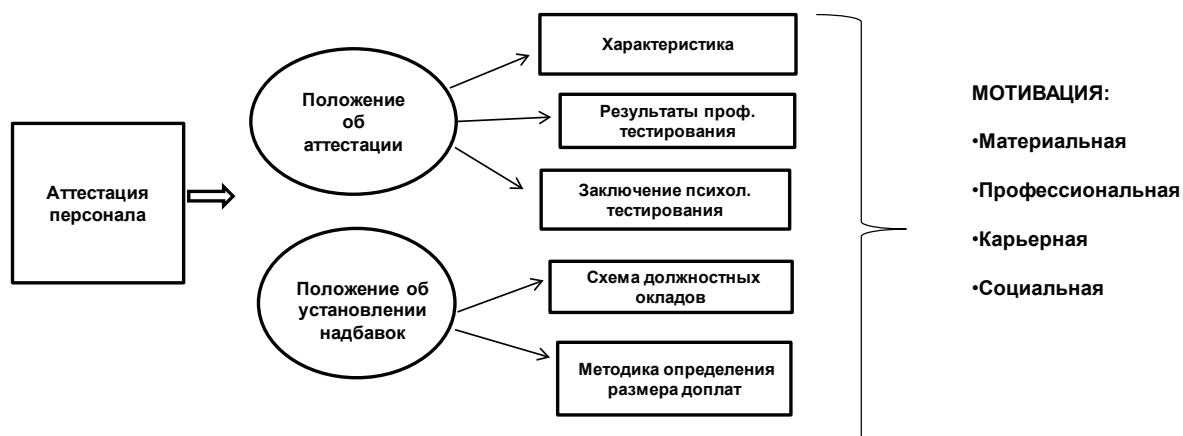
3. Повышение уровня профессиональной и управленческой компетентности руководителей Компании за счет организации обучающих семинаров, консультаций, психологических и управленческих тренингов.

4. Формирование и непрерывное обучение кадрового резерва на руководящие должности.

5. Корректировка должностных инструкций с целью конкретизации ответственности.

Схематически мотивация персонала через оценку соответствия требованиям должности (аттестацию) выглядит следующим образом (схема 1):

Мотивация персонала через аттестацию



В целом процедура аттестации дает возможность получить дополнительную информацию о профессиональном потенциале руководителей и специалистов, существующих

проблемах и возможных путях их решения и является логическим продолжением концепции кадровой политики Компании и основ управления человеческими ресурсами.

Приложение 1

Характеристика

ФИО _____

Перечень основных вопросов, в решении которых аттестуемый принимал участие _____

Основные достижения в служебной деятельности _____

Недоработки в служебной деятельности _____

Потребности в обучении, повышении квалификации (получение каких знаний, развитие каких умений и навыков позволит аттестуемому работать более эффективно) _____

Предложения по дальнейшему использованию работника, продвижению его по карьерной лестнице _____

Рекомендации по улучшению профессиональной деятельности _____

Оценка деятельности аттестуемого (средняя, высокая) _____

Руководитель _____ (Фамилия, имя, отчество)

Дата _____

С характеристикой (отзывом) ознакомлен _____

Подпись работника _____

Дата _____

Приложение 2

Лист самоотчета аттестуемого работника

ФИО _____

Подразделение Должность _____

I. Основные должностные обязанности

II. Достижения в работе

Укажите наиболее значительные достижения в работе за последние 2 года _____

III. Основные рабочие цели

Укажите, какие основные рабочие цели ставите перед собой на ближайшие 2 года _____

IV. Что мешает вашей эффективной работе:

1. Ничего не мешает
2. Отсутствие необходимых знаний, умений, навыков
3. Отсутствие практического опыта работы
4. Сложные взаимоотношения в коллективе
5. Недостаточное внимание руководителя
6. Личные недостатки (неорганизованность, лень, трудный характер и т.д.)
7. Неясность постановки задач
8. Отсутствие материального стимулирования
9. Другие причины (какие) _____

V. Какое обучение Вам необходимо пройти для достижения поставленных целей, роста своей профессиональной квалификации (вид обучения, тематика) _____

Дата _____

Подпись аттестуемого _____

Приложение 3

Аттестационный лист

1. Фамилия, имя, отчество _____
2. Год рождения _____
3. Место работы _____
4. Должность _____
5. Дата назначения на эту должность _____

6. Общий трудовой стаж _____, стаж в ОАО ОУК «Южкузбассуголь» _____
7. Сведения об образовании _____
(когда и какое учебное заведение окончил, форма обучения, специальность и квалификация по образованию)
8. Обучение и аттестация по охране труда и промышленной безопасности _____
(дата прохождения обучения, № удостоверения)
9. Обучение и аттестация в качестве ответственного руководителя ликвидации аварии _____
(дата, результаты)
10. Решение и рекомендации предыдущей аттестационной комиссии _____
11. Оценка директора шахты: средняя, высокая (подчеркнуть):
12. Вопросы к аттестуемому, и ответы на них:
13. Замечания и предложения, высказанные членами аттестационной комиссии _____
14. Замечания и предложения, высказанные аттестуемым работником _____
15. Решение аттестационной комиссии по аттестации работника (высокий уровень соответствия занимаемой должности; средний уровень соответствия занимаемой должности; не соответствие занимаемой должности):
16. Количественный состав аттестационной комиссии _____
На заседании присутствовали _____ членов аттестационной комиссии
Голосовали «за» _____ «против» _____ воздержалось _____
17. Дополнительные рекомендации аттестационной комиссии по дальнейшей профессиональной карьере работника:
- Председатель аттестационной комиссии _____
(подпись) (расшифровка подписи)
Заместитель председателя _____
(подпись) (расшифровка подписи)
Члены аттестационной комиссии _____
(подпись) (расшифровка подписи)
С аттестационным листом ознакомился _____
(подпись аттестуемого)
Дата « _____ » _____ 201_ г.

Литература:

1. Одегов, Ю. Г., Руденко Г. Г. Управление персоналом. — М.: Юрайт, 2014. — 513 с.
2. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логистических схемах. — М.: Альфа-Пресс, 2008. — 944 с.
3. Руководителю ликвидации аварии на шахте: учебно-методическое пособие Л. П. Гушин, В. И. Храмцов, А. П. Федорович, А. С. Голик, В. М. Рычковский. — Кемерово: Кузбассвуиздат, 2004. — 183 с.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Показатель инвестиционной привлекательности региона как внешний фактор инвестиционной привлекательности предприятия

Калачева Анна Геннадьевна, соискатель, ассистент

Южно-Уральский государственный университет (национальный исследовательский университет) (г. Челябинск)

В статье проанализированы основные подходы к оценке внешних факторов инвестиционной привлекательности предприятия. На основе анализа различных авторских позиций предложена группировка факторов и перечень частных показателей оценки инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; промышленное предприятие; привлекательность региона; оценка.

Инвестиционная привлекательность предприятия формируется под воздействием разнообразных внутренних и внешних факторов. Анализ работ [3, 4, 6] и других позволяет сделать вывод, что в составе внешних факторов обычно выделяют инвестиционную привлекательность страны, региона и отрасли, которые обуславливают инвестиционный климат предприятия.

На наш взгляд достаточно полное определение категории инвестиционного климата дает В.А. Зимин [1, с. 296] как совокупности сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала.

Сложившийся инвестиционный климат характеризует условия функционирования предприятия, создает предпосылки для реализации имеющегося у него инвестиционного потенциала или препятствует этому. Инвестиционный климат, непривлекательный с точки зрения инвестора, несущий большие риски для возврата капитала и достижения ожидаемой доходности, может приводить к отказу инвестора осуществлять инвестиции в рассматриваемый объект. В связи с чем, предлагаем рассматривать инвестиционный климат как фактор риска деятельности предприятия. И при оценке инвестиционной привлекательности предприятия учитывать показатели инвестиционной привлекательности страны, региона и отрасли. Далее в работе будет подробнее рассмотрена региональная составляющая инвестиционного климата.

Российская Федерация в географическом смысле является протяженной страной, регионы значительно отличаются климатическими условиями, ресурсной базой, близостью к рынкам сбыта, инфраструктурой и т.п., что

влияет на производственные и маркетинговые возможности, поэтому при оценке внешних факторов необходимо учитывать условия конкретного региона.

Подходы, применяемые при оценке внешней составляющей инвестиционной привлекательности предприятия, можно разделить на два вида:

1) применение готовых результатов оценки, предоставляемых рейтинговыми агентствами, ведущими журналами и т.п. (например, в методах [4, 6] и других);

2) заключение вывода на основе совокупности официальной статистической информации относительно социально-экономического, политического, экологического положения и т.п. в стране, регионе, отрасли (например, используется в методах [2, 3, 5, 7] и других).

Современные рейтинговые оценки платежеспособности экономик стран, регионов, крупных предприятий (корпораций) составляются и публикуются ведущими экономическими журналами, например, *Euromoney*, *The Economist*, и рейтинговыми агентствами, крупнейшими из которых являются *Moody's Investors Service*, *Standard & Poor's* и *Fitch Ratings*. В различных странах существуют национальные рейтинговые агентства. В России наиболее признанными являются «Эксперт РА», Национальное рейтинговое агентство, АК&М, «Рус-Рейтинг».

Среди достоинств использования присвоенных рейтингов можно выделить следующие: во-первых, анализ состояния проводится группой экспертов, компетентных в данной области, также в качестве базы может использоваться более обширный набор показателей, возможна детальная проработка предмета; во-вторых, предоставляется готовый интегральный результат. Существенный недостаток использования рейтингов заключается в их значительной субъективности. Процедура оценки и формирования результата, базирующаяся на мнении экс-

пертов, является закрытой. Кроме того, для многих рейтингов характерна редкость обновления.

Второй подход к оценке внешней составляющей инвестиционной привлекательности предприятий предполагает анализ отдельных статистических показателей, характеризующих условия инвестирования в стране, регионе, отрасли. Основное преимущество заключается в получении более объективного результата оценки, так как использование экспертных оценок минимально. Недостатки проявляются в том, что необходимо дополнительно применять какую-либо модель, формирующую интегральный результат на основе учета множества разнообразных параметров, а также в большей трудоемкости получения результата оценки конечным пользователем.

С целью использования достоинств указанных подходов и нейтрализации части недостатков, мы предлагаем при

оценке инвестиционной привлекательности предприятия определять инвестиционную привлекательность региона как среднюю величину двух результатов, полученных с помощью каждого из двух подходов. При этом весовые коэффициенты составляющих могут быть равными, либо вычисленными с учетом приоритета какого-либо варианта.

Рейтинговую оценку привлекательности региона конкретной страны можно выполнить на основе информации национальных рейтинговых агентств. Чаще всего для Российской Федерации авторы, например, [4, 6], применяют данные агентства «Эксперт РА». Далее в нашей работе будут использоваться инвестиционные рейтинги регионов России, присваиваемые агентством «Эксперт РА» (таблица 1).

В качестве составляющих инвестиционного климата региона в рейтинге «Эксперт РА» [8] используются две

Таблица 1. Показатели оценки инвестиционной привлекательности региона

Групповой показатель	Частные показатели, входящие в группу
1. Рейтинговая оценка	инвестиционный рейтинг региона, присвоенный агентством «Эксперт РА» (для РФ)
2. Оценка, основанная на статистических показателях:	
2.1 Финансово-экономические факторы	доля ВРП в ВВП страны (%) [7]; темп роста ВРП (%) [3, 5, 7]; темп роста индекса промышленного производства в сравнении со средним (%) [3, 7]; экспорт товаров на душу населения (руб./чел) [5, 7]; темп роста инвестиций в основной капитал в сравнении с темпами роста в целом по стране (%) [2, 3, 7]; доля инвестиций региона в общем объеме инвестиций страны (%) [3]; доля инвестиций в основной капитал с участием иностранного капитала (%) [2, 5]; эффективность инвестиционной деятельности (отношение поступлений от инвестиционной деятельности к соответствующим расходам) (%) [7]; индекс цен (%) [5, 7]; темп роста розничных продаж (%) [5, 7]; темп роста оптового товарооборота (%) [7]; число кредитных организаций и филиалов (ед. на 100 тыс. чел.) [2, 5]; доля собираемых налогов на территории региона в консолидированном бюджете России (%) [3]; доля убыточных предприятий (%) [7]
2.2 Экономико-географические, ресурсно-сырьевые и инфраструктурные факторы	размеры территории в масштабах страны (%) [2]; плотность населения (чел на кв. км) [2]; обеспеченность природными и энергетическими ресурсами, необходимыми для рассматриваемого предприятия; темп роста грузооборота автомобильного транспорта (%) [2, 5]; темп роста грузооборота железнодорожного транспорта (%) [2, 5]
2.3 Трудовые факторы	уровень безработицы в регионе по сравнению со средним показателем (%) [3, 7]; уровень экономически активного населения (%) [2, 5]; доля работников со средним специальным и высшим образованием (%) [2, 5]; уровень производительности труда в регионе (отношение ВРП к численности занятых) в сравнении со средним (%) [2]
2.4 Условия инновационного развития	объем инновационной продукции на душу населения (руб./чел) [5]; количество патентов, лицензий (ед. на 100 тыс. чел.) [2, 5, 7]; доля работающего населения, занятого исследованиями и разработками (%) [2, 5]
2.5 Институциональные факторы	число предприятий и организаций на 100 тыс. чел. (ед.) [2, 5]; количество новых на 1 тыс. организаций (ед.) [7]; поддержка региональными властями рассматриваемого предприятия, проекта
2.6 Социальные факторы	темп роста реальных доходов населения региона (%) [3]; доля населения с доходами ниже прожиточного минимума (%) [2, 5]; сводный рейтинговый балл в рейтинге регионов по качеству жизни (РИА Рейтинг)

Жирным шрифтом в таблице выделены показатели, повышающие риски и оказывающие обратное действие на инвестиционную привлекательность региона

характеристики: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Инвестиционный потенциал — это количественная характеристика, учитывающая насыщенность территории региона факторами производства, потребительский спрос населения и другие показатели. Данный рейтинг анализирует природно-ресурсный, трудовой, производственный, инновационный, институциональный, инфраструктурный, финансовый, потребительский и туристический потенциалы региона. Инвестиционный риск — это качественная характеристика, зависящая от политической, социальной, экономической, финансовой, экологической и криминальной ситуации.

Для формирования набора показателей оценки инвестиционной привлекательности региона, основанной на официальной статистической и другой доступной информации, были рассмотрены работы различных авторов: [2, 3, 5, 7] и других. М. Г. Мовсесова [2] предлагает данную оценку проводить по десяти направлениям: фактическое состояние инвестиций, природные и экономико-географические, производственные, инфраструктурные, финансовые, институциональные условия, условия кадрового обеспечения, инновационного развития, потребительские, социальные ограничения. А. А. Сукиасян [7] рассматривает три группы показателей, определяющих инвестиционную привлекательность (объем производства, социальные и другие факторы), инвестиционную активность (объем инвестиций) и эффективность инвестиционной деятельности. При этом показатели первой группы классифицируются автором как позитивные и негативные. На наш взгляд, подобное выделение направлений оценки менее информативное, чем первый подход — целесообразнее отдельно анализировать экономические (включая оценку инвестиционной деятельности), трудовые факторы, ресурсную

базу и т.д. Таким образом, далее при оценке будем основываться на группировке показателей подхода [2], но при этом, сократив количество групп (таблица 1): финансовые условия, состояние инвестиций и объем производства учитывать в составе финансово-экономических факторов; потребительские и социальные ограничения — социальных факторов; экономико-географические, сырьевые и инфраструктурные факторы, объединив в одну группу.

В таблице 1 представлена сводная характеристика частных показателей, используемых авторами [2, 3, 5, 7] для оценки инвестиционной привлекательности региона. При этом была выполнена группировка показателей в соответствии с используемым подходом, а также отбор наиболее существенных из них.

Предлагаем также оценивать степень поддержки региональными властями рассматриваемого предприятия, проекта. Кроме того, использовать данные рейтинга регионов по качеству жизни, подготовленного агентством «РИА Рейтинг», формируемого на основе анализа 61 показателя, объединенных в 10 групп: доходы населения, жилищные условия, обеспеченность объектами социальной инфраструктуры, экологические и климатические условия, безопасность проживания, демографическая ситуация, здоровье населения и уровень образования, освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры, уровень экономического развития, развитие малого бизнеса.

Таким образом, использование предлагаемого набора частных показателей для оценки инвестиционной привлекательности региона при анализе инвестиционной привлекательности предприятия позволит учесть множество разнообразных факторов, использовать достоинства рассмотренных подходов к оценке и уменьшить их недостатки.

Литература:

1. Зимин, В. А. Инвестиционный климат регионов Российской Федерации, его основные показатели / В. А. Зимин // Теория и практика общественного развития. — 2013. — № 5. — с. 296–298.
2. Мовсесова, М. Г. Инвестиционный климат региона: содержание, методика оценки, механизм улучшения: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Тамбов, 2008. — 25 с.
3. Паюсов, А. А. Финансово-инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. — Екатеринбург, 2009. — 208 с.
4. Петенкова, А. С. Оценка инвестиционной привлекательности организации в современных условиях (на примере полиграфии): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — М., 2012. — 27 с.
5. Рахимов, Т. Р. Текущая оценка инвестиционного климата на региональном уровне / Т. Р. Рахимов // Вестник Томского государственного университета. — 2007. — № 300. — с. 65–68.
6. Староверова, Е. Н. Организационно-экономические инструменты повышения инвестиционной привлекательности предприятия: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — Владимир, 2010. — 183 с.
7. Сукиасян, А. А. Методика анализа состояния инвестиционного климата (на примере Республики Башкортостан) / А. А. Сукиасян // Государственное управление. Электронный вестник [Электронный ресурс]. — 2012. — № 31. — Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/31_2012suqiasyan.htm (дата обращения: 21.09.2015).
8. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Инвестиционные рейтинги регионов России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/rankings>.

Бюджетирование: основные проблемы постановки в российских компаниях

Нан-Хоо Ольга Сергеевна, магистрант

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В настоящее время деятельность предприятий независимо от их масштабов и форм собственности зависит от результативности, качества принимаемых управленческих решений. Одной из функций управления является внедрение системы бюджетирования, являющегося одним из самых эффективных инструментов управления организацией.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, проблемы постановки бюджетирования.

Бюджетирование — это процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов.

Несмотря на то, что внедрение бюджетирования в ряде российских компаний дает множество положительных результатов, опыт показывает, что данный процесс связан с множеством трудностей и проблем. При формировании системы бюджетов необходимо учитывать некоторые важные замечания. Во-первых — это цели, преследуемые собственником, то есть, что ему хотелось бы получить от бизнеса; во-вторых это проблемы компании; в-третьих — ее возможности при условии функционирования наряду с внешней конкурентной средой. Следовательно, проблемы бюджетирования нужно рассматривать в их взаимосвязи с проблемами компании, так как компания и система ее управления — это единое целое.

В данной статье автором проанализированы и обобщены типовые проблемы, с которыми сталкивались российские компании на их пути к внедрению системы бюджетирования.

Одной из наиболее частых проблем внедрения системы бюджетирования указывают его дороговизну. Многие исследователи данной проблемы сталкивались с тем, что при анализе деятельности предприятия до и после внедрения бюджетирования эффективность работы снижалась, росли расходы в связи с привлечением нового персонала (при создании должности специалиста по планированию или целого отдела), увеличивались накладные и прочие виды расходов. При этом привлечение дополнительного персонала руководители компаний считают неизбежным, так как в процесс бюджетирования должен быть вовлечен каждый сотрудник, имеющий при этом свои трудовые обязанности и, как часто бывает, относящийся с большим недоверием к важности бюджетирования. Все это влечет за собой отсутствие достоверности плановых показателей и низкое качество составленных бюджетов.

Значительный вес в кругу возникающих проблем занимают проблемы, носящие методологический и организационный характеры, в частности:

1. Отсутствует методика точного планирования

В настоящее время наработано множество методик планирования показателей, методов их прогнозирования, но проблема в том, что применяя их, компания не может достигнуть точного результата. Важно, чтобы в разра-

ботке своей бюджетной системы компания по максимуму учитывала условия своего функционирования и факторы, которые могут на нее повлиять. В практической деятельности для решения указанной проблемы предлагается составление нескольких вариантов бюджета и, соответственно, прогноза показателей (в частности, реалистичный, оптимистичный и пессимистичный варианты).

2. Сложность генерации или отсутствие информации для составления бюджетов

Многие компании сталкиваются с данной проблемой, что в первую очередь связано с тем, что у компании отсутствует отлаженная система бухгалтерского управленческого учета и отчетности, а, как известно, именно эти источники являются основой информационного обеспечения формирования системы бюджетов. Таким образом, организация блока информационных отчетов в системе управленческого учета — один из главных и первоочередных этапов на пути к разработке и внедрению бюджетирования.

3. Приоритет текущих целей перед стратегическими интересами компании

В организациях, в которых финансовая структура построена так, что между центрами ответственности нет тесной связи и преобладает самостоятельность в действиях, возникает опасность того, что для сотрудников, отвечающих за результаты деятельности своего отдела, наиболее приоритетными станут краткосрочные цели (часто, личные интересы), а не долгосрочные интересы компании.

4. Участие руководителей разных уровней управления в разработке бюджетов

Существует устоявшееся мнение, подтверждаемое практикой, что согласовать мнения множества людей крайне сложно, а добиться согласованности интересов — практически невозможно. Привлечение сотрудников к рассматриваемому процессу полезно с мотивационной точки зрения, так как если человек сам участвовал в формулировке задачи, четко понимает ее суть и принимает на себя ответственность за ее выполнение, то и справиться ему с ней будет гораздо легче. Но, привлечение линейных руководителей в бюджетный процесс может привести к возникновению проблемы, описанной в пункте 3, а также к противоречивости интересов уже среди менеджеров при приведении в соответствие бюджетов подразделений. Для решения указанной проблемы разработку

и утверждение бюджетов ведут по принципу «сверху вниз», когда руководство составляет бюджеты, а менеджмент среднего звена рассматривает их и анализирует на возможность достижения запланированных показателей.

5. Немаловажной проблемой является возникновение «бюджетного зазора», выражающегося в том, что руководители подразделений сознательно допускают некий «люфт» путем завышения затрат и занижения возможной производительности. Впоследствии данное несоответствие запланированных данных и фактически возможных позволяет менеджерам без затруднений достигнуть целевых показателей и даже перевыполнить план. Избежать эффекта бюджетного зазора можно применяя уже описанный ранее вариант планирования «сверху вниз», но возникает риск переоценки возможностей подразделений.

6. Проблема выполнения планов

Данная проблема связана с психологией человека. Принципиальный момент в планировании состоит в том, что планы должны быть выполнимы, так как невыполнимая задача, поставленная перед ответственным сотрудником, может привести к отсутствию усердия с его стороны даже в большей степени, чем при выполнении им очень простой задачи.

Следует отметить еще тот факт, что люди более ответственно относятся к своей работе тогда, когда знают, что ее проверят. В том же случае, если на уровне руководства система бюджетирования используется в качестве средства принуждения работников, нервная и отнюдь не продуктивная атмосфера в коллективе не заставит себя ждать.

7. Некорректность в формировании центров ответственности

Отдельного внимания заслуживает проблема распределения ответственности между центрами ответственности при формировании бюджетов. Некорректное распределение ответственности приведет к очередным конфликтам в коллективе, путанице в обязанностях, что в конечном итоге приведет к неэффективности работы выстроенной системы бюджетирования.

Еще одним последствием может быть перекалывание ответственности сотрудниками друг на друга: так как отдельные функциональные бюджеты содержат показатели, за выполнение которых несут ответственность менеджеры нескольких центров ответственности, в случае

возникновения значительного отклонения факта от плана у сотрудников может появиться желание разделить эту ответственность или полностью переложить ее на своего коллегу.

Поэтому необходимо четко распределять задачи, избегать дублирования обязанностей и функций.

8. Разработка бюджетов в период экономической нестабильности и высокой инфляции.

Большую сложность представляет разработка бюджетов в кризисные времена для экономики при значительных колебаниях показателя инфляции. Так, помимо обеспечения достаточной точности в оценке будущих темпов инфляции, необходимо определить ее влияние на стоимостные оценки различных компонентов бюджетов. Даже при достаточно точной оценке искажения обязательно возникнут.

Во избежание указанной ситуации есть вариант пересмотра бюджетов в процессе их реализации. Однако это может значительно усложнить процедуры бюджетирования и анализа.

Анализ всех вышеперечисленных проблем говорит о том, что:

Во-первых, на всех этапах внедрения бюджетирования необходимо много времени уделять работе с персоналом — посвятить их в принципы бюджетирования, рассказать обо всех его преимуществах, дать объяснения по каждому элементу бюджета.

Во-вторых, руководству компании следует подумать над способами мотивации персонала: качество планирования должно стать одним из факторов, оказывающих влияние на уровень вознаграждения сотрудника.

В-третьих, необходимо заранее обдумать и разработать программу по обучению персонала возможностям программного обеспечения с целью минимизации непонимания разного рода механических операций и потери времени на их совершение.

В заключение скажем, что процесс бюджетирования и система связанного с ним контроля — это один из наиболее ярких примеров межличностных взаимодействий в организации. Бюджеты разрабатывают люди, выполняют их люди и именно они решают, как достигать целей и как решать проблемы. И, как и везде, где есть взаимоотношения между людьми, всегда есть место субъективным факторам.

Литература:

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет. Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. — 8-е изд., испр. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010.
2. Гольдфарб, А. Г. Бюджетирование на предприятии: проблемы и пути их решения. Научно-технический сборник — № 71, 2013 год.
3. Приходько, Е. А. Проблемы разработки и внедрения бюджетирования в организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — 2012. — № 3.

Проблемы интеграции системы риск-менеджмента в предпринимательских структурах

Омарова Зимфира Насрутдиновна, декан

Северный филиал Московского гуманитарно-экономического института (Архангельская обл.)

В статье анализируются особенности интегрированного подхода к управлению рисками в предпринимательских структурах. Перечислены основные элементы и преимущества интегрированной системы управления рисками. Обосновывается важность перехода к интегрированному риск-менеджменту в российских компаниях как необходимого условия их стабильного и эффективного функционирования.

Ключевые слова: риск; культура управления рисками; интегрированный подход; риск-менеджмент.

В бизнесе риски подстерегают на каждом шагу — конкуренты, инновации, которые угрожают жизнеспособности продукции, новые игроки на рынке, негативные тенденции цен на сырьевые товары, процентные ставки, экономическая ситуация в стране и в отрасли. Без риска не было бы никаких возможностей для получения прибыли. И инвесторы, и владельцы бизнеса должны стремиться избежать всех ненужных рисков, не нарушая правильное функционирование бизнеса. Выявление потенциального риска, так же как и смягчение каждого из них является основой процесса рациональной минимизации рисков, что определяет потребность развития риск-менеджмента предпринимательских структур.

Управление рисками направлено на выявление, идентификацию, классификацию рисков, анализ и оценку рисков, разработку путей и реализацию мер защиты предпринимательских структур от их негативного воздействия.

Несмотря на значимость проблемы управления рисками, российские предприниматели еще не до конца поняли и оценили неизбежность риска и важность его учета при заключении договоров, составлении планов и прогнозов в предпринимательской деятельности. Практические результаты показывают, что своевременная оценка уровней рисков и качественно проведенные мероприятия по их нейтрализации и минимизации позволяют предприятиям сократить и даже избежать многих потерь, а в некоторых случаях увеличить свой доход [1].

Согласно проведенным исследованиям, примерно 10% руководителей российских предприятий имеют отдаленное представление о риск-менеджменте. Около 75% — не анализировали время устойчивой работы своих предприятий в случае срыва поставок. Порядка 42% руководителей предпочитают принимать наименее рискованные решения, т.е. иначе говоря, «недорисковывают». На российских предприятиях явно ощущается дефицит риск-менеджеров: более двух третей опрошенных испытывают потребность в квалифицированных кадрах этой специальности [2].

Практика последних лет показала низкую результативность, как всей системы управления, так и риск-менеджмента в частности, основной причиной которой явилась весьма слабая интеграция последнего с общей

системой управления. Недостаточное внимание анализу рисков приводит к снижению качества стратегического и оперативного управления, потерям потенциала компании, ухудшению результатов ее деятельности. Все это говорит о целесообразности интегрированного подхода к управлению рисками. Следовательно, важнейшими требованиями к риск-менеджменту современных предпринимательских структур становятся его непрерывность, системность, комплексность, базирующиеся на восприятии организации как интегрированной системы.

Для обозначения интегрированного подхода к риск-менеджменту в научной литературе используются как синонимы такие термины как: расширенный риск-менеджмент, комплексный риск-менеджмент, корпоративный риск-менеджмент, системный риск-менеджмент, стратегический риск-менеджмент, риск-менеджмент в рамках всего предприятия.

Интегрированный подход к управлению рисками — это целесообразное объединение всех организационных, материальных, интеллектуальных, информационных и других ресурсов организации для предвидения, выявления и оценки неопределенностей и управления всей динамично изменяющейся совокупностью рисков процесса создания ценностей, ради которого существует организация [3].

Интегрированный подход к управлению рисками подразумевает взгляд на управление рисками с точки зрения компании в целом и необходимо понимание, что управление рисками является всеобщей задачей и ответственностью. Это означает, что во внимание должны быть приняты все риски, независимо от их происхождения, существенности и наличия процедур контроля.

Самое главное, чтобы все сотрудники и персонал понимали, что риск-менеджмент является частью стратегического управления компанией и что они должны помочь в управлении рисками, с которыми они сталкиваются в процессе своей работы, в идентификации, выявлении, в оценке этих рисков и формировании предложений по их оптимизации. Управлять рисками — ответственность каждого сотрудника [4].

Элементами интегрированной системы управления рисками являются:

— эффективная культура управления рисками (культура управления рисками является средством обеспечения того, что будут приняты не просто необходимые, а тщательно продуманные и взвешенные меры);

— наличие единых принципов и подходов к управлению рисками, единой системы анализа и оценки рисков, использование единых показателей/измерителей риска для формирования полных отчетов о рисках в масштабе всей организации;

— предоставление возможности обмениваться данными о рисках, возникающих во всех видах деятельности компании, и методах их контроля;

— распределение ответственности, привлечение в процесс управления рисками высшее руководство компании, акционеров, инвесторов для более четкого понимания рисков, возникающих в повседневной деятельности организации;

— наличие единой специализированной службы управления рисками, которая должна нести ответственность за деятельность по управлению рисками в рамках всей организации (рис.1).

Какие бы области рисков ни были значимыми для компании, целью является их интеграция в единую структуру, обеспечивающую получение общего взгляда на всю эту совокупность. Для экономической устойчивости предпринимательских структур чрезвычайно важно тщательное и систематичное управление корпоративными рисками в масштабе всего бизнеса.

Основные преимущества от использования интегрированного подхода в управлении рисками представлены на рисунке 2. Во-первых, улучшается процесс управления рисками, вследствие увеличения информированности высшего менеджмента и руководства предпринимательских структур о рисках для концентрации на стратегических задачах и рисках, которые компания готовится при-

нять и действовать на их основе. Во-вторых, улучшается финансовое положение компании за счет осуществления всех видов деятельности в контролируемых условиях. В-третьих, интегрированный подход позволяет получить всеобъемлющий, обобщенный взгляд на управление рисками в компании, дает понимание реальных последствий того или иного риска в рамках всей организации. В-четвертых, поможет в условиях обостряющейся конкурентной борьбы и нестабильной экономической ситуации достигнуть конкурентных преимуществ и выработать эффективную стратегию развития бизнеса. В-пятых, интегрированное управление рисками включено в стратегическое планирование, как часть комплексного управления рисками.

Эффективная реализация интегрированного риск менеджмента возможна только при взаимодействии *трех ключевых компонентов*:

— *Организационного сопровождения*, отражающего последовательность выполнения основных функций управления в организации:

- 1) определение склонности к риску;
- 2) управление профилем риска;
- 3) создание информационной системы поддержки принятия решений для руководителей высшего и среднего звена, позволяющей контролировать ход деятельности и оценивать ее результаты;

— *Методологического обеспечения*, включающего:

- а) количественную оценку подверженности риску;
 - б) расчет экономического эффекта и эффективности с учетом риска;
 - в) проверку на устойчивость (стресс-тестирование);
- *Информационно — аналитических систем* [5].

Развитие интегрированного риск менеджмента — это длительный процесс, предполагающий постоянное обучение и повышение квалификации персонала, а также



Рис. 1. Элементы интегрированной системы управления рисками [Источник: составлено автором]



Рис. 2. Основные преимущества интегрального риск-менеджмента [Источник: составлено автором]

продуманную политику публичного раскрытия информации о рисках деятельности организации и принимаемых мерах по их контролю.

Растущая сложность окружающего мира, нестабильная экономическая ситуация в стране, приводит к повышению уровня рисков во всех видах деятельности.

Интегрированный риск-менеджмент — это реальная необходимость бизнеса и неотъемлемый фактор успеха. Такой подход делает управление рисками гораздо эффективнее и позволяет добиться требуемого уровня безопасности, более эффективно контролировать риски и получить комплексную картину реальной ситуации.

Литература:

1. Омарова, З.Н. Риск как неизбежный фактор предпринимательской деятельности// Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5–2 (58–2). — с. 892–894
2. Вяткин, В.Н. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента / В.Н. Вяткин [и др.]. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 400 с.
3. Гамза, В.А. Управление рисками в коммерческих банках: интегративный подход. — М.: Экономика, 2006. — 210 с.
4. Омарова, З.Н. Сильная культура управления рисками как неотъемлемый элемент риск-менеджмента// Фундаментальные исследования. — 2015. — № 2–11. — с. 2421–2424.
5. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. — М.: Альпина Паблишер, 2009. — 936 с.

Основные элементы инновационной деятельности современной организации

Сморудова Ольга Викторовна, специалист отдела воспитательной работы
Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского

В настоящее время в условиях глобализации современного мира и развития научно-технического прогресса успешное функционирование организации во многом зависит от создания интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности. Процесс этот непрерывный: после того, как организация достигает конкурентных преимуществ, она может удержать их только с помощью новых

последующих инноваций. Конкуренты непременно опередят любую организацию, которая прекратит внедрение инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная стратегия, инновационный менеджмент, инновация.

Инновация — это результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового продукта, услуги и технологии и (или) новой организационно-экономической формы, обладающий явными качественными преимуществами при использовании в проектировании, производстве, сбыте, потреблении и утилизации продуктов, обеспечивающий дополнительную по сравнению с предшествующим продуктом или организационно-экономической формой экономическую (экономия затрат или дополнительная прибыль) и (или) общественную выгоду [1].

Необходимость инновационного развития предприятий предъявляет новые требования к организации, содержанию и методам управленческой деятельности. Организация инновационной деятельности предприятия

представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в едином процессе управления инновациями.

Внедрение инновационного менеджмента на предприятии означает переход на новый, более совершенный способ организации деятельности, обеспечивающий рост возможностей предприятия. При этом факты внедрения инноваций на предприятии свидетельствует о переходе к более высокому уровню производственных возможностей, т.е. являются показателем инновационного развития предприятия.

Для эффективного осуществления производственно-хозяйственной деятельности ее основные элементы необходимо скоординировать во времени и пространстве, т.е. разумно организовать (рисунок 1).

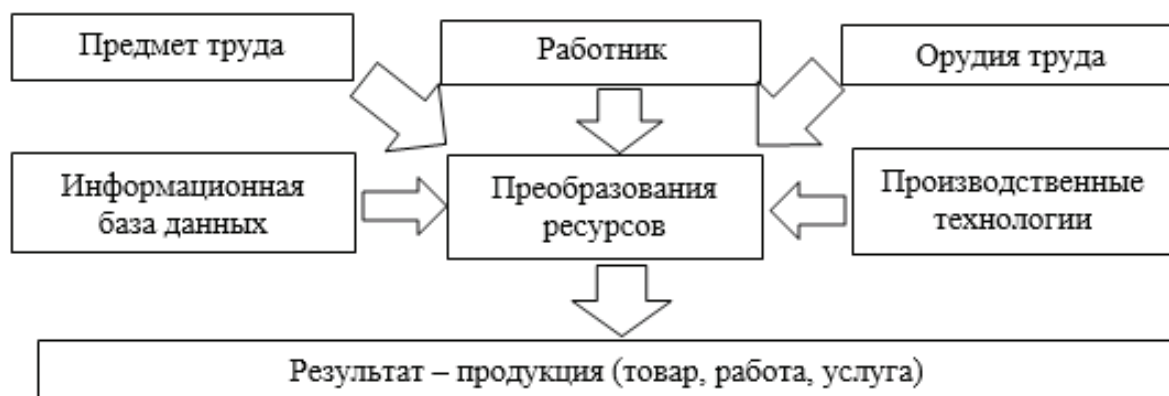


Рис. 1. Основные элементы организации производственно-хозяйственной деятельности

Организация инновационного менеджмента представляет собой систему мер, направленных на рациональное использование всех ее составляющих в едином процессе управления инновационной деятельностью.

С позиций организации в качестве основных элементов инновационной деятельности традиционно рассматриваются:

1. Определение целей управления.
2. Выработка стратегии.
3. Разработка программы управления.
4. Планирование инновационных процессов.
5. Определения технологий (приемов) управления.
6. Координация работ по выполнению программы.
7. Организация контроля выполнения программы инновационной деятельности.
8. Анализ и оценка эффективности управления.
9. Корректировка процессов осуществления инновационной деятельности.

Определение целей управления инновационной деятельностью во многом связано с выработкой общих целей производственно-хозяйственной деятельности, включая увеличение выручки и прибыли, расширение рыночного присутствия, выход на новый рынок, расширение ассортимента, поднятие имиджа и т.д.

Успехи в достижении целей организации во многом определяются факторами, представлены в таблице 1.

Выработка стратегии инновационного менеджмента, определяющей общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели, формируется исходя из возможностей хозяйствующего субъекта, с одной стороны, и целей его инновационного развития, с другой стороны.

Типовые варианты стратегий инновационного менеджмента, основанные на сигнальном подходе (таблица 2).

Сигнальный подход используется в ситуациях, когда стратегия инновационного менеджмента хозяйствующей

Таблица 1. Факторы, формирующие инновационную деятельность предприятия

Группа факторов	Перечень факторов
Внутренние факторы	<ul style="list-style-type: none"> — ресурсы (материальные и финансовые); — техника; — технология; — организация; — управление; — кадровый потенциал; — маркетинг; — научный потенциал; — восприимчивость и нововведения; — сопротивление нововведениям; — отраслевая принадлежность предприятия; — степень самостоятельности предприятия; — форма собственности; — размер предприятия
Внешние факторы	<p>Факторы прямого воздействия:</p> <ul style="list-style-type: none"> — потребители; — конкуренты; — рыночная инфраструктура; — бюджетная и налоговая системы; — государственная инновационная политика; — законодательное обеспечение инновационной деятельности; — научный потенциал страны (региона); — уровень инновационной культуры населения; — защита и охрана интеллектуальной собственности <p>Факторы косвенного воздействия:</p> <ul style="list-style-type: none"> — состояние макроэкономики; — обеспеченность природными ресурсами; — социально-демографическая политика; — международное научно-техническое сотрудничество; — политическая ситуация; — таможенная политика

Таблица 2. Основные варианты инновационных стратегий, соответствующих сигнальному подходу

Подход	Суть	Особенности	Риски
Эволюционный	Осуществление инновационного развития «естественным» образом — от генерируемого платежеспособного спроса к формированию адекватного предложения	Структурные и технологические элементы производства развиваются под воздействием инвестирования в производство продукции, отвечающей платежеспособному спросу	Вероятное усиление технологической зависимости экономики от зарубежных производителей технологий, формирование устойчивого отставания в технологиях от уровня лидеров, отток наиболее талантливых кадров за рубеж
Бенчмаркинг	Деятельность по формированию долгосрочной стратегии предпринимательства, основанной на лучшем опыте контрагентов и конкурентов на региональном, отраслевом, межотраслевом, национальном и межнациональном уровнях	Систематический, целенаправленный поиск, оценка и учеба на лучших примерах предпринимательства, независимо от их размера, сфера бизнеса и географического положения	Бенчмаркинг ограничивается изучением конкурентов в отношении их продукции, затрат, технологий, характеристик качества, экономических и других показателей, что формирует риск реализации аутсайдерских стратегий и ведет к отставанию от лидеров

Мэджеринговый	Поглощение одним предприятием другого, обладающего перспективными инновациями. При этом поглощаемое предприятие теряет юридическую самостоятельность	Инвестирование в приобретение готовых технологий могут осуществлять только крупные предприятия	Приобретение апробированных и успешных технологий, зарекомендовавших себя на рынке, предполагает их моральное устаревание к моменту покупки производства без очевидной возможности его обновления
---------------	--	--	---

щего субъекта формируются как ответная реакция на рыночные изменения.

Типовые варианты стратегий инновационного менеджмента, основанные на индуцирующем подходе (таблица 3).

Таблица 3. Основные варианты инновационных стратегий, соответствующих индуцирующему подходу

Подход	Суть	Особенности	Риски
Брендинговый	Деятельность по разработке марки продукта, продвижению на рынок и обеспечению ее престижности и мониторинг на соответствие марки требованиям рынка	Создание долгосрочного предпочтения к товару основано на совместном усиленном действии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламных обращений, других элементов рекламы, объединенных определенной идеей и однотипным оформлением, выделяющих товар среди конкурентов и создающих его образ	Создатели бренд-имиджа, учитывая не столько физические свойства продукта, сколько чувства, которые он вызывает у потребителя и апеллирующие не только к сознанию, но и к эмоциям, воздействуя на подсознание, могут вызвать негативную реакцию, нивелирующую совершенствование технологий производства
На основе человеческого капитала	Приоритетное инвестирование инновационных идей развития инновационного образования	Интенсивные вложения в человеческий капитал, в формирование инновационно мыслящего человека, ориентированного на новые знания и создание инноваций, в том числе промышленного характера	Длительный процесс подготовки поколения специалистов, ориентированных на инновации, может привести к росту технологического отставания промышленных технологий от мирового уровня в ближайшей перспективе
Инновационно-активный	Приоритетное инвестирование коммерциализации передовых технологий для быстрого доведения до практически применимого уровня существующих заделов	Базируется на предположении о том, что низкий спрос на инновации в предпринимательском секторе обусловлен отсутствием предложения инновационной продукции, созданной на базе новых технологий производства	Риск невостребованности передовых коммерческих технологий в силу отсталых научно-технологических укладов в предпринимательском секторе и их низкой восприимчивости к передовым технологиям

Индуцирующий подход применяется в ситуациях, когда хозяйствующий субъект стремится изменить положение на рынке за счет внедрения собственных идей.

Типовые варианты стратегий инновационного менеджмента, основанные на комплексном подходе (таблица 4).

Комплексный подход предполагает многосторонний учет перспектив инновационного развития, в основе которого лежит оценка эффективности предполагаемых к использованию технологий инновационного развития.

На основе сформированных целей и стратегии инновационной политики определяются основные задачи в об-

ласти инновационного развития организации, реализация которых осуществляется в рамках программы управления инновационной деятельностью. Кроме целей и стратегий управление инновационными процессами включает в себя:

1. Определение перечня инновационных разработок, планируемых для коммерческого использования в период реализации инновационной деятельности.
2. Установление основных показателей инновационного развития (в том числе оценки экономической эффективности результатов инновационной деятельности).

Таблица 4. Основные варианты инновационных стратегий, соответствующих комплексному подходу

Подход	Суть	Особенности	Риски
Инжиниринговый	Создание и продвижение улучшающих инноваций в рамках базовых технологий	Инвестирование в улучшение базовых технологий может принести ощутимый эффект только при работе со стабильными технологиями	Внедрение только улучшающих инноваций для выпуска усовершенствованной продукции не обеспечивает кардинального технологического переоснащения производства для выпуска новой продукции
Реинжиниринговый	Развитие радикальных инноваций, обеспечивающих создание качественно новых технологий в рамках реинжиниринга	Переход на новый технологический уровень обеспечивает существенный рост добавленной стоимости и прибыли, часть которой высвобождается на промышленное освоение новых технологий и исследовательские работы	Попытки создания качественно новых технологий имеют меньшую вероятность положительного исхода, чем улучшающие инновации для выпуска усовершенствованной продукции
Инфраструктурный	Приоритетное развитие элементов инновационной инфраструктуры	Исходная предпосылка заключается в том, что генерирующая составляющая идей инновационного технологического развития производства обеспечена и эффективна. При этом недостаточно развития составляющих инновационной инфраструктуры, таких форм, как венчурные фонды, инновационно-внедренческие фирмы, технопарки, центры трансфера технологий и т.д.	Высок риск интенсивного механического копирования множества зарубежных институтов в сфере инноваций, связанный с низким качеством недофинансированных исходных разработок и вероятными ошибками в определении пропорций структуры и инфраструктуры технологического развития производства

3. Определение источников и порядка инвестирования инновационной деятельности в соответствии с выработанными принципами.

4. Формирование системы управления инновационным развитием в рамках инновационной деятельности.

5. Определение принципов правового и организационного взаимодействия со всеми участниками и партнерами реализации инновационной деятельности.

6. Установление состава и сроков выполнения мероприятий по развитию инфраструктуры, необходимой для осуществления инновационной деятельности.

Планирование инноваций предусматривает разработку долго-, средне- и краткосрочных планов организации, что требует непрерывной разработки, внесения изменений и продления планов. Основные принципы планирования при организации инновационной деятельности рассмотрены в таблице 5.

Технологии управления инновационными процессами определяются необходимостью поиска принципиально новых подходов в сочетании с требованиями быстрого и гибкого внедрения результатов в производство.

Координация работ по выполнению программы инновационной деятельности реализует функции согласования инновационных процессов и всех звеньев системы управления

инновационной деятельностью. Организация инновационной деятельности закладывается на этапах подготовки к созданию и реализации инноваций различных масштабов.

Организация контроля выполнения программы инновационной деятельности предполагает проверку качества выполнения инновационных процессов в контрольных точках, выделяемых на каждом этапе выполнения программы.

На основе контрольных данных проводится анализ выполнения программы инновационной деятельности и дается оценка эффективности управления ею.

При анализе и оценке эффективности инновационной деятельности как более масштабного, чем инновационный проект, явления необходимо также учитывать затраты и результаты, не поддающиеся стоимостной оценке (социальные, политические и т.д.).

В условиях современной конкуренции успех организации требует гораздо большей скорости адаптации к изменяющимся экономическим условиям. Для этого необходимо корректировать реализуемые стратегии и разрабатывать новые, с помощью которых достигаются долгосрочные конкурентные преимущества организации.

Современные российские предприятия в инновационной деятельности должны следовать по трем направлениям:

Таблица 5. Принципы планирования при организации инновационной деятельности

Принципы планирования	Содержание принципов
Научная обоснованность	Учет законов и тенденций научно-технического и экономического развития, объективных условий и специфических характеристик конкретных инновационных процессов
Доминирование стратегических аспектов	Долгосрочный характер процессов создания инноваций и длительность их жизненного цикла вынуждает для обеспечения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта ориентироваться на долгосрочные (стратегические) задачи
Комплексность планирования	Системная увязка планов всех инновационных проектов
Бюджетная сбалансированность планов	Все составляющие плана должны соответствовать по бюджетным расходам источникам их финансирования, что исключает рассогласование финансовых возможностей выполнения отдельных составляющих планов
Гибкость и эластичность планирования инноваций	Динамическая реакция планов на отклонения в ходе работ или изменения внутренних и внешних факторов
Непрерывность планирования инноваций	Преемственность и взаимосвязь планов различной продолжительности; постоянная доработка планов расчетов в соответствии с изменяющимися условиями и возникающими отклонениями

1. Ориентироваться на сторонние разработки, приобретая лицензии, технологии, готовые конструкторские и технологические решения и адаптируя их к условиям собственного производства.

2. Самостоятельно выполнять исследования и разработки, привлекая специалистов отделов главного конструктора, главного технолога, производ-

ственных подразделений и специализированных подразделений.

3. Поддерживать связь с НИИ академического и отраслевого профиля, вузами, заключая договоры на выполнение разработок или привлекая специалистов этих организаций к подготовке технической документации под разрабатываемый предприятием инновационный проект.

Литература:

1. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Утверждены Председателем Правительства РФ 5 августа 2005 г. № 2473 п-П7.
2. Тебекин, А. В. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров. — М.: Изд-во Юрайт, 2014. — 481 с.
3. Федотенков, Д. Г., Падалко А. А. Инвестиционно-инновационный потенциал как основа развития экономики региона // Молодой ученый. — 2014. — № 3. — с. 565–572.

Особенности менеджмента в малом предпринимательстве

Швед Сергей Сергеевич, студент;

Коняхина Анна Евгеньевна, студент;

Прочанкина Юлия Сергеевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Современный менеджмент — это многогранное явление, которое имеет положительные и отрицательные стороны, особенно важна система менеджмента в сфере малого предпринимательства. Малое предпринимательство — наиболее распространенная сфера экономики на современном этапе.

Ключевые слова: менеджмент, руководитель, организация, система, фирма, персонал, проблемы, современность.

На современном этапе развития экономики развитие малого бизнеса актуально и значимо. Именно малый бизнес формирует направление развития региона и края, именно

малый бизнес пополняет в большей степени бюджет малых городов. Говоря о малом бизнесе необходимо уделять пристальное внимание менеджменту в данных организациях,

так как менеджмент на малом предприятии отличается от системы управления на крупном, многоструктурном предприятии, где обычно формируется разветвленная система менеджмента с руководителями различных уровней.

На малом же предприятии система упрощена и практически не имеет уровней, но это не делает процесс управления малым предприятием проще, наоборот зачастую усложняет управление [1].

Учитывая специфику малого бизнеса необходимо четко определить критерии отнесения предприятия к малому, так например в соответствии с федеральным законом о малом предпринимательстве к малому предприятию можно отнести структуру, имеющую: численность не более чем 100 человек [2].

В малых городах именно малый бизнес формирует основную нишу предпринимательства. Малый бизнес имеет преимущества и выгодные стороны развития по сравнению с крупными предприятиями в современных рыночных условиях.

Но как и крупные предприятия, так и малые подвергаются воздействию различных факторов внешней и внутренней среды, которые в свою очередь оказывают непосредственное влияние на процесс формирования и реализации менеджмента.

Эффективный процесс управления малым бизнесом способен создать выгодные условия для дальнейшего его развития.

Актуальным вопросом в сфере менеджмента на малом предприятии является возможность применения современных технологий.

Значение малого бизнеса в современной России сложно переоценить, так как именно данное направление способно поддержать настоящую конкурентную среду и противостоять процессу монополизации всего внутреннего рынка. В сфере малого предпринимательства формируется основная часть национального ресурса, который служит основой для развития крупного и среднего предпринимательства. В масштабе экономики страны положительная роль малого бизнеса выражается в том, что он более гибок, быстрее реагирует на изменения внешней среды, создает дополнительные рабочие места [3].

Затрагивая вопрос создания малого предприятия, по целям функционирования предприятия можно разделять на две основные группы: коммерческие и некоммерческие.

Коммерческая организация — это юридическое лицо, которое ставит основной целью получение максимальной прибыли от своей деятельности.

Некоммерческая организация — юридическое лицо, которое не ставит цели получения прибыли от реализации основной деятельности, а значит и не распределяющее прибыль среди участников (собственников) [4].

Именно некоммерческая организация формируется в виде кооператива, фонда, общественной (религиозной) организации и т.д.

На сегодняшний день значительный удельный вес в экономике приходится именно на коммерческие орга-

низации. Важно уделить детальное внимание именно коммерческим организациям, так как процесс менеджмента в коммерческой и некоммерческой организации различен.

В первую очередь на процесс менеджмента на малом предприятии играет именно процесс зарождения системы управления

Формирование системы управления решает несколько вопросов:

- создание оптимальной организационной структуры;
- распределение должностных полномочий;
- формирование системы оценки деятельности сотрудников как руководящего, так и не руководящего состава.

Формируя организационную структуру в отличие от крупных предприятий, в сфере малого предприятия чаще всего встречается такая система, при которой во главе стоит один руководитель — директор, чаще всего он же является собственником предприятия в целом.

Единоличное хозяйствование и управление позволяет сократить разногласия в процессе выбора цели и задач, а также в процессе принятия тех или иных управленческих решений.

Если же все-таки предприятие имеет несколько собственников, то на таком предприятии в должность вводится генеральный директор или директор, который берет на себя обязательства по принятию решений, а до собственников доносит только окончательные возможные варианты, которые способны проявиться и повлечь за собой ряд последствий — как позитивных, так и негативных. При сомнительном положении дел организации или при спорном положении в части принятия управленческих решений, решение принимается путем голосования среди учредителей (собственников) организации.

При единоличном управлении именно директор (собственник) принимает решения в сфере финансов, снабжения, заготовления, реализации, производства, налогообложения и т.д., то есть собственник несет полную ответственность за «выигрыш» и «проигрыш» организации.

Если же в организации несколько учредителей (собственников), а во главе стоит генеральный директор, то в таких организациях существует подчиненность и разделение полномочий: вопросами финансов заведует коммерческий директор, вопросами подбора и обучения персонала заведует директор по персоналу и т.д.

С расширением деятельности организации, возникает необходимость формирования управленческой группы.

Такая группа может состоять из управляющего (собственника фирмы), специалиста по снабжению, коммерческого директора, главного бухгалтера и т.д. Но даже при такой несложной структуре и системе управления множество малых предприятий сталкиваются со значительными проблемами. Основной причиной возникновения проблем является нехватка квалифицированных управленческих кадров, а именно нехватка знаний у собственников и управляющих предприятиями [5].

Исходя из этого для функционирования и процветания в условиях конкурентной среды предприятия вынуждены использовать услуги консалтинговых фирм или привлекать на работу опытных менеджеров.

Таким образом, главным требованием к управлению малым предприятием в условиях рынка является обеспечение его приспособляемости к меняющимся условиям хозяйствования.

Основное лицо, которое в целом организует функционирование всего предприятия — это руководитель. Именно руководящее лицо — основное должностное лицо фирмы и именно он отвечает за всю ее деятельность.

На сегодняшний день выделяют три главных стиля управления: авторитарный, демократический, либеральный.

В результате можно выделить пять характерных типов управленческого поведения: диктатор, демократ, пессимист, манипулятор, организатор.

Менеджер-диктатор чаще всего ориентируется на уровень производства и не уделяет детального внимания отдельным сотрудникам. Работа в таких условиях никому не приносит удовлетворения. Диктатор — плохой управляющий.

Менеджер-демократ прямая противоположность диктатору. Работа у такого менеджера реализуется самими собой, контроля минимум. Польза от этого не очень большая.

Менеджер-пессимист руководствуется девизом «Не вмешивайся в естественный ход событий». Польза от таких руководителей очень малая.

Менеджер-манипулятор во всем пытается достичь компромисса. Здесь проявляется склонность менеджера к манипулированию людьми.

Менеджер-организатор самый продуктивный тип менеджера, учитывающий нужды производства, а также потребности и интересы людей. Важнейшей характеристикой данного типа является устремленность к инновациям и нацеленность на постоянное развитие организации.

Таким образом, в малом бизнесе предпочтительнее тот стиль управления, который осуществляется преимущественно на неформальной основе, нацелен на создание творческой атмосферы в коллективе, ориентированной на достижение результатов.

На этапе перехода малого бизнеса к среднему необходимо учитывать, что для эффективного управления предприятием необходимо соблюдать два простых принципа — распределение полномочий и четкое структурирование предприятия.

Менеджмент в малом бизнесе имеет свои характерные особенности, управленец, работающий на малом предприятии должен быть универсалом, который может работать в нескольких областях менеджмента.

Довольно часто менеджмент в малом бизнесе включает в себя и подбор персонала, и расчет возможных рисков, и поиск клиентов, и непосредственное управление предприятием.

Одной из основных особенностей менеджмента в малом бизнесе является неформальное исполнение власти, поэтому к менеджеру, работающему в малом бизнесе, предъявляются особые требования.

Прежде всего, он должен нести ответственность не только за результат работы, но и за атмосферу в коллективе; менеджер должен обладать большой гибкостью и работоспособностью; он также должен уметь четко ставить задачи и контролировать их выполнение, и обладать возможностью решать несколько задач одновременно.

Кроме того, менеджер должен уметь выстраивать отношения с различными людьми, пользоваться авторитетом в коллективе, быть хорошим наставником и жестким руководителем.

Иными словами, менеджмент в малом бизнесе представляет собой сплав нескольких направлений искусства управления предприятием и людьми, что дано далеко не каждому предпринимателю.

Обобщая вышесказанное, необходимо подвести итог, что менеджмент в сфере малого предпринимательства отличен от менеджмента крупной организации, в основе этого факта лежат некоторые моменты: руководитель чаще всего является собственником; отсутствует система подразделений, а значит, отсутствует необходимость руководителя структурного подразделения; на малом предприятии складывается небольшой коллектив сотрудников, к которым проще применять невербальные способы управления и которые чаще всего чувствуют ответственность за деятельность малого предприятия.

Литература:

1. Смагина, И. А. Малый бизнес: большой справочник/ Смагина И. А., Сергеева Т. Ю. — М.: Юркнига, 2014.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 г., № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Дорофеева, О. Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=13456315>.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изменен. на 23.07.2013) // Российская газета. — 1994. — № 238–239.
5. Дамдинов, Д. Д. Малое предпринимательство в современной системе социально-экономических отношений [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17787633>.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Совершенствование алгоритма подготовки концессионных соглашений в городе Москве

Безденежных Владимир Игоревич, аспирант
Московский городской университет управления Правительства Москвы

В условиях существующих на всех уровнях бюджетных ограничений, всё более актуальным становится вопрос о привлечении частных инвестиций в развитие общественной инфраструктуры. В мировой практике основным инструментом решения данной задачи стали механизмы государственно-частного партнерства (далее — ГЧП).

ГЧП предполагает реализацию общественно важных проектов на основе разделения затрат, рисков и выгод между государством и частными партнером. [1, с.99]

Концессия является одной из наиболее широко вошедших в обиход форм ГЧП. Концессионное соглашение предполагает передачу государством (концедентом) исключительных правомочий частному партнеру (концессионеру) по коммерческому использованию объекта государственной собственности, как уже существующему, так и вновь создаваемому в результате строительства или реконструкции на возвратной основе. [2, с.287]

Концессия является одной из наиболее распространенных и юридически проработанных форм ГЧП. Так, в России с 2005 года действует федеральный закон от 21.07.2005 № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях», регламентирующий порядок заключения и исполнения таких соглашений, а так же закрепляющий права и обязанности концедента и концессионера. В Москве так же действует региональный правовой акт о концессиях — постановление Правительства Москвы от 04.08.2009 г. № 720-ПП «О порядке подготовки концессионных соглашений, реализуемых на территории города Москвы».

Строительство, реконструкция и эксплуатация объектов дорожно-транспортной и иной инфраструктуры в настоящее время является доминирующей сферой применения концессии.

В общих чертах, при таком соглашении концессионер вкладывает инвестиции в проект, осуществляет строительство нового объекта или реконструкцию старого, занимается последующим управлением объектом, получая доход от конечного потребителя (граждан) в течение ограниченного периода времени, по окончании которого объект переходит в управление государством. Ярким примером таких соглашений является строительство платных дорог.

На территории г. Москвы реализуется единственное (на середину 2015 г.) концессионное соглашение на стро-

ительство дорожного объекта — соглашение о строительстве 11 км. северного дублера Кутузовского проспекта.

Согласно условиям соглашения инвестор вложит в проект около 40 млрд. руб. Срок концессии — 40 лет, по истечении которого объект вернется в собственность города. Возмещение инвестиций предполагается путем организации платы за проезд с конечных пользователей. Предельная тарифная политика при этом будет определяться Правительством Москвы. [3]

Также городские власти берут на себя обязательства по изъятию и формированию необходимых земельных участков, постановке их на кадастровый учет, выводу промышленных предприятий. Средства на эти цели направляются из городского бюджета посредством Адресно-инвестиционной программы (АИП) г. Москвы. В настоящее время в АИП города Москвы на 2014–2017 годы внесены затраты в размере 2,6 млрд. рублей на освобождение территории. [4]

По своей сути Северный дублер представляет собой классическую ВОТ модель ГЧП, широко вошедшую в практику большинства зарубежных стран. Так, например, в Испании по такому принципу (различные модификации модели ВОТ) реализовано примерно 1/4 всех дорог в стране. Широко подобная схема внедрена так же в таких странах как США и Франция.

Условиями этой концессии предусмотрен ряд штрафных санкций в отношении обеих сторон партнерства. Так концессионер выплатит штраф, если не уложится в сроки проектирования и строительства, а концедент (Правительство Москвы), если выручка концессионера от трафика будет ниже прогнозируемой.

Также Правительство Москвы выплатит компенсацию инвестору, если на подъезде к дублеру будут скапливаться пробки, и концессионер будет терпеть убытки.

При реализации механизма концессии в Москве могут возникнуть определенные проблемы, опыт решения которых должен учитываться при разработке аналогичных проектов.

По условиям соглашения Правительство Москвы должно обеспечить освобождение территории по ходу будущей магистрали в течение 1,5 лет и передать земельные участки концессионеру для строительства.

Поскольку трассировка маршрута серверного дублера предполагает вывод ряда предприятий и сноса гаражных боксов жителей (с учетом строительства ТПУ «Мичуринский проспект», а также северных и южных дублеров Кутузовского проспекта в ЗАО планируется снести около 18 тысяч гаражей) [5], возникает реальная угроза срыва сроков освобождения из-за общественного недовольства жителей близлежащих районов.

Срыв сроков освобождения территории повлечет задержки начала строительства и задержку ввода объекта в эксплуатацию, что является прямыми убытками для концессионера и приведет к штрафным санкциям в отношении Правительства Москвы.

Причинами этого являются:

- Недостаточный уровень подготовки проекта.
- Отсутствие широкого общественного и экспертного обсуждения проекта.
- Малый объем заложенных компенсационных мероприятий.

Использование модели концессии в дорожном строительстве в условиях плотной застройки г. Москвы без процедур широкого публичного обсуждения нарушает основополагающий принцип ГЧП: соблюдения баланса интересов между государством, частным сектором и обществом.

Недостаточный уровень подготовки проектов связан не только с опытом северного дублера Кутузовского проспекта. Примерами этого могут послужить конкурсы на право заключения концессионного соглашения на строительство и эксплуатацию детского сада на Варшавском шоссе, признанный несостоявшимся из-за отсутствия заявок, или аналогичный конкурс на реконструкцию объекта здравоохранения в г. Москве, проводившийся в 2013 году и несостоявшийся по той же причине. [6]

В 2015 году тенденция продолжилась: из-за отсутствия заявок признаны несостоявшимися конкурсы на право заключения концессионных соглашений по строительству автомобильных путепроводов в районе станции Щербинка и на 36 км киевского направления МЖД в районе станции Крекшино. Подобная ситуация говорит о неспособности предлагаемых проектов заинтересовать инвесторов.

Основными методами минимизации указанных явлений являются более тщательная проработка концессионного или иного ГЧП проекта, определение возможных негативных последствий от реализации проекта и разработка комплекса компенсирующих мероприятий, которые могут быть так же проведены за счет инвестора в рамках концессии.

Так, применимо к Северному дублеру, при проектировании не учтены потребности в дополнительных машино-местах вследствие сноса гаражей. Такая ситуация может привести к хаотичной парковке более 10 тыс. автомобилей на придомовых и дворовых территориях близлежащих районов.

В сложившихся условиях, при подготовке будущих концессионных проектов, направленных на развитие

иных территорий г. Москвы, целесообразно определить базовые направления совершенствования подготовки концессионного проекта — мероприятий, проводимых на доконкурсной стадии.

Алгоритм должен учитывать специфику привлекательности объекта для инвестора, учитывать потенциальное ухудшение существующей городской среды от реализации проекта, необходимость компенсационных мероприятий, аккумулировать накопившийся опыт, в том числе при реализации концессии северного дублера, а также предусматривать при необходимости возможность софинансирования из городского бюджета (рис 1).

На первом этапе подготовки принимается концептуальное решение о необходимости реализации проекта на основе генплана развития г. Москвы, проводится проверка на соответствие предполагаемого проекта документам территориального планирования, градостроительного кодекса и иным нормативным документам.

Также на этом этапе принимаются необходимые распорядительные документы, создаются рабочие группы ОИВ по вопросам подготовки и обоснования предпроектной концепции, составляется дорожная карта реализации проекта.

Второй этап включает работу по выбору земельных участков для размещения объекта и разработку возможных альтернатив. Проводится функциональная оценка существующих объектов, масштаб затрат на освобождение земли. Устанавливается масштаб потенциального ухудшения существующей городской среды, вызванного реализацией проекта, потребность в компенсационных мероприятиях и их масштабе, выявляются возможные негативные реакции со стороны жителей и пути их минимизации.

На этой стадии важно оценить объем мероприятий по освобождению и формированию земельных участков на основе предыдущего опыта. Планируемые сроки вывода существующего имущества должны быть адекватны, разработаны на основе критического подхода.

Третий этап включает непосредственно разработку предпроектной концепции. Включает мероприятия по выбору конкретной формы реализации проекта — на основе традиционного государственного контракта или применения концессии. В случае выбора концессии критически оценивается бюджетная эффективность проекта, возможные риски, привлекательность проекта для инвесторов и ожидаемая социально-экономическая эффективность проекта.

На этом же этапе в установленном в г. Москве порядке разрабатывается проект планировки территории и выставляется на публичные слушания. Публичные слушания должны быть максимально открыты и доступны. Именно на этом этапе возможно нивелировать негативную реакцию на проект со стороны жителей. Получить общественную оценку предполагаемых компенсационных мероприятий, организовать работу согласовательных комиссий с жителями.



Рис 1. Алгоритм подготовки к реализации концессии со стороны г. Москвы

Четвертый этап — стадия подготовки конкурсной документации. ОИВ требуется критически оценить готовность рынка к объему проекта, особенно в условиях финансово-экономической нестабильности, выявить потенциальные выгоды инвесторов, тщательно разделить риски и финансирование проекта между партнерами, проанализировать возможности принятия дополнительных финансовых обязательств, рисков по проекту и возможности предоставления госгарантии.

Подготовка конкурсной документации может осуществляться как самостоятельно, на основе накопившегося опыта, так и с привлечением экспертного сообщества, центра ГЧП и т.п.

При этом окончательно проверяются принятые проектные решения на предмет выполнимости, обеспечения доступа к земельному участку, реалистичности сроков выполнения работ.

В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации № 1372-р от 17 августа 2010 г. на этой стадии к более детальной проработке проекта ГЧП могут быть привлечены эксперты Внешэкономбанка.

Тщательно проработанная конкурсная документация позволит исключить случаи отсутствия заявок на конкурсы, которые, как уже упоминалось, имеют место в Москве.

При этом городским властям необходимо критически оценивать интерес рынка к проектам ГЧП и концессиям в частности. Необходимо четкое понимание, какие выгоды от участия в проекте получит инвестор, какие риски город готов принять на себя, четко разграничивать финансирование.

При этом концессии не являются универсальным средством решения всех инфраструктурных и иных проблем. Использование концессии должно быть обосновано, эффективность для бюджета доказана, а интересы сторон (города, общества, инвесторов) учтены без явных противоречий.

Во главе угла должен стоять комплексный подход к развитию территорий на основе взаимодополняющих друг друга инструментов ГЧП, привлечения частных инвестиций и бюджетного финансирования, способный решить проблему развития города с учетом всех факторов создания комфортной городской среды.

Литература:

1. Немчинова, М. А., Дербас Н. В. Обоснование концессионного подхода в инвестиционной политике транспортного сектора экономики // Транспортное дело России. 2012. № 3. С.99–100.
2. Сабына, Е. Н. Проблемы и перспективы реализации концессии как формы государственно-частного партнерства // Известия АлтГУ. 2010. № 1–2. С.284–293.
3. Официальный сайт Правительства Москвы. [электронный ресурс], режим доступа: http://www.mos.ru/press-center/themes/news/index.php?id_4=31285 (дата обращения 08.09.2015).
4. постановление Правительства Москвы от 15 октября 2014 г. N 606-ПП «Об Адресной инвестиционной программе города Москвы на 2014–2017 годы». СПС «КонсультантПлюс».

5. Официальный сайт префектуры ЗАО города Москвы [электронный ресурс], режим доступа: <http://zao.mos.ru/presscenter/news/detail/2106411.html> (дата обращения 24.09.2015)
6. Официальный сайт Департамента городского имущества г. Москвы [электронный ресурс], режим доступа: http://dgi.mos.ru/torgi/koncessii/Rasporjagenie%20DIGM_%2030.01.2013%20205-r.jpg (дата обращения 20.09.2015).

Анализ факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Нижегородской области

Борисов Сергей Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Нижегородский государственный технический университет имени Р.Е. Алексеева

Для устойчивого развития экономики региона необходимым условием является наличие в нем благоприятного инвестиционного климата, который состоит из двух важнейших взаимосвязанных компонентов — инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Гармоничное взаимосвязанное развитие данных составляющих позволяет говорить о поддержании и последующем улучшении инвестиционного климата в регионе. В рамках данной статьи рассмотрим, что представляют собой инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционная активность и рассмотрим основные факторы, влияющие на них (на примере Нижегородской области).

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность, отрасли промышленности, образование и наука, проблемы и перспективы развития

Analysis of factors affecting investment the attractiveness of the Nizhny Novgorod region

For sustainable development of the economy of the region, a necessary condition is the presence of a favorable investment climate, which consists of two major interrelated components — the investment attractiveness and investment activity. Harmonious interrelated development of these components allows us to speak about maintaining and further improving the investment climate in the region. In this article we will consider what constitutes investment attractiveness, investment climate, investment activity and consider the main factors affecting them (on the example of Nizhny Novgorod region).

Key words: investment climate, investment attractiveness, investment activity, industry, education and science, the problems and prospects of development

Под инвестиционным климатом региона будем понимать сложившуюся за ряд лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и других условий, определяющих масштабы (объемы и темпы) привлечения инвестиций в основной капитал данного региона РФ [2]. Инвестиционный климат можно рассматривать как совокупность двух составляющих — инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности региона. Между данными составляющими инвестиционного климата прослеживается причинно — следственная связь: инвестиционная активность может быть рассмотрена как функция от инвестиционной привлекательности, является интегральным показателем и может быть выражена количественно. Она показывает интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона. Инвестиционную привлекатель-

ность региона можно рассматривать как совокупность двух групп комплексных факторов, которые получили обобщенные наименования инновационный потенциал региона и региональные инвестиционные риски. Под инновационным потенциалом региона понимается совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций в основной капитал региона. Региональные инвестиционные риски — некоммерческие риски, внешние по отношению к инвестиционной деятельности факторы регионального происхождения. К таким факторам, в частности, может относиться социально-экономическая обстановка в регионе и др. Наличие региональных инвестиционных рисков приводит увеличивает вероятность неполного использования инвестиционного потенциала региона.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность региона, на примере Нижегородской области. Сначала проанализируем основные составляющие инвестиционного потенциала Нижегородской области, которые также можно назвать ключевыми факторами успеха региона или сильными сторонами региона.

Одним из важнейших конкурентных преимуществ Нижегородской области является ее **уникальное географическое положение**. История не раз доказывала, что от выгодности географического положения региона в существенной степени зависит и его социально — экономическое развитие. На основании результатов анализа, проведенного ООО «Стратегика» для формирования «Стратегии развития Нижегородской области до 2020 года» было выявлено, что Нижний Новгород является лидером в России по размеру доступного потребительского рынка. В радиусе 500 км проживает около 43 млн. человек, из которых более 24 млн. в городах с численностью более 100 тысяч человек, в радиусе 1000 км — около 84 млн. потребителей, из которых в городах — более 45 млн. человек [1,3].

Кроме того, экспертами ООО «Стратегика» отмечается, что потребительский рынок в Нижегородской области, а также в некоторых соседних областях (Московская область, Самарская область, республика Татарстан) характеризуется как более высокий по сравнению со средними данными по России. Уровень потребительских расходов в пределах 500 км от зоны Нижнего Новгорода составляет 4970 рублей в месяц, что на 40% выше, чем в среднем по России, в зоне до 1000 км — 3975 рублей в месяц (на 12% больше средних статистических значений). Также отмечается, что крупные центры автомобилестроения находятся в относительной близости от Нижегородской области.

Вторым важным преимуществом Нижегородской области является комплексный транспортный узел. В Нижегородской области был сформирован крупный комплексный транспортный узел с высокой плотностью дорог: более 12 тысяч км автомобильных дорог с плотностью в 2 раза выше, чем в среднем по России, 1300 км железнодорожных путей с плотностью в три раза превышающем средний уровень по России, речной грузовой узел и пассажирский порт, международный аэропорт, около 900 км водных путей.

Нижегородская область характеризуется благоприятными условиями для ведения бизнеса, что составляет ее **третьей важнейшее конкурентное преимущество**. Экспертами отмечается, что в области хорошо развита финансовая и телекоммуникационная инфраструктура, стоимость аренды и покупки земли в Нижегородской области ниже, чем в Московской, Ленинградской, Калининградской областях. Высоко оценивают эксперты и инвесторы и условия для ведения предпринимательской деятельности на территории области. Кроме того, важно отметить, что при значительной доле высококвалифици-

рованного труда уровень его оплаты ниже по сравнению с другими регионами.

Четвертым важным конкурентным преимуществом Нижегородской области по сравнению с другими областями является развитая образовательная и инновационная инфраструктура региона. На официальном сайте Торгово-Промышленной Палаты Нижегородской области [4] отмечается, что по мнению российских и зарубежных экспертов Нижегородская область имеет высокий уникальный научно-технический потенциал, сочетающийся с серьезной научно-образовательной базой. Высокий уровень научных исследований, проводимый в регионе, обеспечивается работой сотрудников институтов Российской Академии Наук (5 единиц), а также отраслевых НИИ (64 единицы). Научные исследования, проводимые в области, имеют широкий авторитет в российской и зарубежной научной среде и проводятся по следующим направлениям: радиофизика, ядерная физика, электроника, металлорганическая химия, химия высокочистых веществ, микробиология, медицина. Подготовкой специалистов занимаются федеральные и региональные университеты и институты, среди которых следует отметить: Нижегородский государственный университет им.Н. И. Лобачевского, Нижегородский государственный технический университет им.Р. Е. Алексеева, Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, Нижегородский филиал Высшей Школы Экономики, ВГАВТ и др., которые в настоящий момент осуществляют полный курс подготовки специалистов различных уровней: программы бакалавриата, магистратуры, аспирантуры и докторантуры.

Несмотря на высокий уровень развития, в Нижегородской области имеется ряд проблем, требующих тщательного рассмотрения и разработки мер по их устранению (региональные инвестиционные риски). В «Стратегии развития Нижегородской области до 2020 года» [1] отмечается, что основными проблемами области можно назвать следующие вопросы:

1. Низкий уровень производительности труда. По данным официальной статистики можно отметить, что в большинстве секторов экономики Нижегородской области уровень производительности труда находится на низком уровне. Даже в отраслях, где в последние годы благодаря использованию новых технологий имел место высокий темп роста производительности труда, сохраняется большой разрыв по сравнению с Западом. Так, в стекольной промышленности уровень производительности составляет 25% от текущего уровня США, а в среднем по базовым отраслям промышленности области — 6%. Данное обстоятельство служит причиной того, что компании неспособны платить высокую заработную плату, и структура занятости населения является неэффективной.

2. Неразвитость транспортно-логистической инфраструктуры. Несмотря на выгодное географическое

положение и высокую плотность дорог в области, Нижегородская область имеет определенные проблемы в транспортно — логистической инфраструктуре, к которым относятся: ограниченный доступ в северные районы Нижегородской области и северные регионы РФ из центра из — за «разорванности» области по реке, перегруженность автотранспортной системы города и области из-за отсутствия удобного объездного пути (что в свою очередь является причиной простоя транспорта и ухудшения экологической обстановки), недостаточная развитость грузовых и пассажирских перевозок, авиационной инфраструктуры, ограниченная проходимость русла Волги вследствие низкого уровня Чебоксарского водохранилища.

3. Ограничения энергетической системы. В качестве основной проблемы, существующей в регионе, экспертами называется неразвитость магистральных и распределительных сетей, а также высокая степень изношенности генерирующих мощностей. Дефицит энергетических мощностей наиболее заметен в Нижнем Новгороде, Дзержинске и левобережье Нижегородской области. Так, в Борском районе, наблюдается дефицит энергетических мощностей в объеме около 100 МВт. Также отмечается, что в недостаточной степени проведена газификация районов области, особенно в северной ее части. Необходимо развитие инфраструктуры подачи газа. Существующее положение дел в энергетике области является особенно болезненным для новых и расширяющихся предприятий, так как в данный момент присутствуют ограничения по обеспечению устойчивого электроснабжения, имеют место трудности и задержки при подключении предприятий к системе энергоснабжения, получение технических условий на выделение энергетических мощностей часто сопряжено с неоправданно высокими затратами и значительными сложностями.

4. Относительно низкое качество условий для жизни. Считается, что одним из важнейших факторов инвестиционной привлекательности региона является качество условий для жизни, под которыми часто понимают комплекс следующих условий: качество жилищных условий, экологию, наличие и степень развития инфраструктуры в области культуры и отдыха, безопасность, объем и качество предоставления медицинских услуг. Основными рисками по данному направлению являются следующие: ожидаемый низкий уровень рождаемости и высокий уровень детской смертности (показатели, свидетельствующие о проблемах в системе здравоохранения области), высокий уровень загрязнения природных объектов (выше, чем в среднем по России), качество жилищных условий (соответствует среднестатистическому уровню по России). Недостаточное количество доступного жилья препятствует удержанию в области выпускников нижегородских ВУЗов. Экспертами также отмечается достаточно высокий уровень преступности в области, что снижает привлекательность региона как места для жизни и отдыха.

5. Низкий уровень интернационализации (международной кооперации).

Существенным препятствием для развития экономики Нижегородской области является низкий уровень международной кооперации и интеграции в мировую систему разделения труда. Несмотря на высокое место в рейтинге инвестиционной привлекательности (в рейтинге Эксперт РА), данная проблема оказывает существенное негативное влияние на ее уровень. Закрытость региональной экономики ограничивает возможность роста производительности предприятий по области, препятствует обмену знаниями, людьми, технологиями. Лишь небольшое число нижегородских предприятий активно участвуют в международных профессиональных сообществах, а также используют лучшие практики и международную экспертизу с целью повышения уровня их конкурентоспособности.

Таким образом, на основании рассмотренных выше статистических данных и аналитических обзоров органов государственной власти и консалтинговых агентств можно сделать вывод, что Нижегородская область является достаточно успешным регионом с высоким уровнем инвестиционной привлекательности. Вместе с тем, область имеет существенное число инвестиционных рисков, без преодоления которых невозможно стабильное развитие области и увеличение ее инвестиционной привлекательности. Для преодоления инвестиционных рисков области и увеличения уровня ее инвестиционной привлекательности правительством Нижегородской области обозначен курс на создание на территории Нижегородской области благоприятных условий для развития приоритетных секторов экономики (в силу особенностей для каждого района Нижегородской области были сформированы индивидуальные списки таких приоритетных отраслей) [1].

Основными задачами, которые необходимо будет решить для достижения поставленной цели являются:

1) Разработка, реализация и совершенствование профильных образовательных программ. На основании прогноза потребности в трудовых ресурсах в Нижегородской области до 2020 года должны быть разработаны Правительством Нижегородской области совместно с учреждениями профессионального образования программы обучения, переподготовки, повышения квалификации. Предполагается увеличение доли внебюджетного финансирования в расходах на образование. Для этого необходимым является совершенствование практики образовательных кредитов. Вместе с тем, объем государственного (в том числе регионального) финансирования также должен находиться на высоком уровне. Эти средства прежде всего должны будут использоваться на строительство и развитие инфраструктуры учебных центров, общежитий и др. Важным аспектом в данном разделе является также совершенствование систем дистанционного обучения для повышения доступности высшего образования для жителей малых городов и сел Нижегородской области. Экспертами также отмечается, что реализация

образовательных услуг за пределами области имеет высокий потенциал, однако, требует существенных затрат на строительство общежитий и маркетинга образовательных услуг как на территории Российской Федерации, так и за рубежом.

2) Совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры. Одной из первоочередных задач области является привлечение инвесторов для создания современных логистических центров, создание терминального комплекса международного уровня (планируется, что он должен будет включать в себя следующие элементы: железнодорожный узел, транспортную инфраструктуру, эффективный таможенно-складской комплекс). Важными задачами также являются: строительство низконапорной плотины и шлюза, мостового перехода через р. Волга, строительство объездной дороги в Нижнем Новгороде для обеспечения разгрузки от проезда транзитного транспорта, обеспечение сопоставимых с г. Москва условий по растаможиванию грузов.

3) Совершенствование энергетической инфраструктуры. Предполагается строительство магистральной линии ЛП-500 кВ Костромская ГРЭС — Подстанция Нижегородская для эффективного принятия электроэнергии из соседних регионов по наиболее выгодным тарифам, а также снижения рисков обесточивания более 2/3 области вследствие повреждения линии 500 Кв. (Планировалось завершить работы по строительству к 2014 году, однако на данный момент проект отложен в связи с корректировкой инвестиционной программы). Также предполагается строительство Нижегородской АЭС, парогазовой электроцентрали и встраиваемой в тело низконапорной плотины в районе рп Козино гидроэлектростанции для обеспечения потребностей в электрических мощностях зон опережающего экономического развития.

4) Совершенствование системы финансирования региона включает в себя реализацию следующих направлений: стимулирование развития на территории финансовых институтов, содействие в финансировании посредством субсидирования ставок по кредитам для предприятий приоритетных направлений экономики, содействие в привлечении рискового капитала для высокотехнологичных предприятий, а также для предприятий, обладающих высоким потенциалом роста. Кроме того, необходимым является разработка информационной си-

стемы, которая бы смогла обеспечить получение сведений об имеющихся условиях финансирования.

Кроме того, правительством области планируется работа в следующих направлениях: интернационализация и доступ к потребителям на российском и международных рынках (осуществляются корректирующие воздействия в данном направлении с поправкой на введенные некоторыми странами санкции в отношении РФ), развитие предпринимательства и малого бизнеса (в том числе путем устранения административных барьеров, консультационной поддержки и обучения предпринимателей, активное вовлечение населения в предпринимательскую активность); создание новых и модернизация существующих предприятий (включая разработку и формирование предложений по антикризисному управлению крупными «проблемными» предприятиями, предприятиями с государственной долей собственности, а также инициирование процедур банкротства на предприятиях, признанных неэффективными, содействие повышению квалификации менеджеров предприятий).

В качестве важных аспектов формирования благоприятной инвестиционной привлекательности в регионе также рассматриваются и такие направления совершенствования, как формирование качественного человеческого капитала, создание благоприятных условий для жизни, работы, отдыха и воспитания детей, эффективная исполнительная власть области. Для привлечения инвесторов на территории области необходимо улучшать факторные условия, служащие источником устойчивых конкурентных преимуществ для привлечения стратегических инвесторов. Для повышения инвестиционной активности в регионе правительством предполагается решение следующих задач: формирование положительного инвестиционного образа Нижегородской области, подготовка предприятий области для привлечения инвестиций, привлечение стратегических инвесторов, привлечение прямых финансовых инвестиций, совершенствование инвестиционной инфраструктуры региона, совершенствование взаимодействия представителей Правительства Нижегородской области с реальными и потенциальными инвесторами, разработка и реализация мероприятий по снижению рисков инвесторов.

Материалы опубликованы при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект 15–32–01058a1).

Литература:

1. Постановление Правительства Нижегородской области от 17 апреля 2006 года № 127 «Об утверждении стратегии развития Нижегородской области до 2020 года» (с изменениями от 20 марта 2009 года).
2. Асаул, А. Н. Инвестиционная привлекательность региона / А. Н. Асаул, Н. И. Пасяда. — Спб. СПбГАСУ, 2008. — 120 с.
3. Официальный сайт ООО «Стратегика». URL: <http://www.strategy.ru/> (Дата обращения: 26.08.2015).
4. Официальный сайт Торгово-Промышленной Палаты Нижегородской области. URL: <http://tpp.nnov.ru/ru/region/> (Дата обращения: 26.08.2015).

Экономико-географические особенности развития межрегиональных экономических отношений Чеченской Республики

Гайсумова Лиза Джунидовна, кандидат экономических наук, доцент;

Гакаев Рустам Анурбекович, старший преподаватель;

Халикова Лариса Бакиевна, студент

Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Происходящие позитивные изменения в социально-экономическом положении Республики стали основой для дальнейшего развития инвестиционной деятельности и использования ее значительного инвестиционного потенциала, подтверждением чему является высокий интерес к республике со стороны российских и иностранных инвесторов. Выгодное географическое положение республики, запасы различных полезных ископаемых для развития промышленности, стройиндустрии и нефтеперерабатывающего производства, природно-климатические условия для развития АПК, а также значительные материальные и трудовые ресурсы дают республике уникальные возможности по превращению её в субъект Российской Федерации с привлекательным инвестиционным климатом.

Пространство региона образуется в результате локализации пространства глобального социального взаимодействия. Это пространство характеризуется двумя типами траекторий взаимодействия: межрегиональными и внутрирегиональными. В межрегиональные траектории регион включается преимущественно внешним образом. Наличие этих траекторий определяет открытость региона для взаимодействий. Внутрирегиональные траектории, несмотря на определенную замкнутость в регионе, частично вписываются в межрегиональные траектории.

Регионы в России исторически образовались по административно-территориальному принципу, который во многом сохранил свое доминантное значение и сегодня. Это существенно определяет содержание, стиль и методы управления регионом и продуцирует многие проблемы не только в настоящем, но и неизбежно в будущем времени. Ранее управление регионом, по сути, представляло собой администрирование, таким во многом оно остается и сегодня. Пространство региона образуется в результате локализации пространства глобального социального взаимодействия. Это пространство характеризуется двумя типами траекторий взаимодействия: межрегиональными и внутрирегиональными. В межрегиональные траектории регион включается преимущественно внешним образом. Наличие этих траекторий определяет открытость региона для взаимодействий. Внутрирегиональные траектории, несмотря на определенную замкнутость в регионе, частично вписываются в межрегиональные траектории. В современных условиях межрегиональный товарообмен как фактор экономической интеграции сохраняет доминирующее значение. Бурное и хаотичное развитие в России финансового рынка мало способствует межрегиональной интеграции [6].

В настоящее время разработана стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 года, где с учетом географических, почвенно-климатических и других особенностей регионов данного округа определены приоритетные направления развития всех отраслей народного хозяйства, а для отрасли сельского хозяйства конкретно указано объемы производства мясной, молочной продукции, зерна, овощей и так далее. В этом документе указано, что производить, а проблемы развития региональной экономической интеграции, функционирования единого рыночного пространства, каналы товародвижения, ввоза и вывоза продукции в регионах внутри СКФО и по Российской Федерации, останутся открытыми.

В процессе углубления рыночных реформ в России все большее значение приобретают вопросы развития региональной экономической интеграции. Эффективность функционирования единого рыночного пространства в значительной мере зависит от скоординированного взаимодействия региональных рыночных структур и развития интеграционных отношений на разных уровнях экономической системы. Вместе с тем затянувшийся этап региональной дезинтеграции в России предопределяет необходимость диагностики интеграционного процесса, активного изучения межрегиональных экономических связей и разработки механизма регулирования территориальной интеграции. За годы постпланового функционирования российская экономика перестала быть единым народнохозяйственным комплексом, где внутренний спрос и предложение сориентированы друг на друга. Переориентация сырьевых компаний на внешние рынки и большая зависимость от импорта потребительских товаров привели к тому, что экономическое развитие регионов в большей степени стало зависеть от внешнеэкономических связей, чем от связей внутрироссийских. Ситуация, при которой внешние экономические связи ряда регионов начинают превалировать над внутренними межрегиональными связями, свидетельствует о том, что национальная экономика утрачивает основное системное свойство, а ее элементы компании и целые территориально — производственные комплексы в большей степени работают на укрепление экономических систем других стран, а не своей собственной, превращаясь в сырьевые придатки транснациональных компаний. В данной ситуации действенная политика государства в области усиления внутренней интегрированности региональных систем является необходимым ус-

ловием экономической стабилизации и предпосылкой экономического роста в России.

Российские регионы характеризуются резким различием условий, определяющих их продовольственное положение: наличием ресурсов сельскохозяйственных земель и их биоклиматическим потенциалом; состоянием материально-технической базы производства и переработки сельскохозяйственной продукции; развитием транспортной системы, обеспечивающей связи с поставщиками и потребителями продовольствия других регионов и стран; уровнем покупательной способности населения; региональными и национальными традициями потребления продовольствия, а также возможностями удовлетворения спроса на него за счет собственного производства. Перераспределение правовых и бюджетных полномочий существенно расширило обязанности регионов в решении такой сложной и многогранной проблемы, какой является обеспечение их продовольствием. Вместе с тем отсутствие единой национальной политики в области продовольственного обеспечения, необходимость учета особенностей снабжения отдельных регионов продовольствием, не разработанность нормативно-правовой базы и государственной поддержки отраслей агропромышленного комплекса, ее сокращение приводят к тому, что эта проблема в каждом регионе страны решается самостоятельно, зачастую методом проб и ошибок, в зависимости от имеющихся у него возможностей.

Развитие межрегиональных и межгосударственных продовольственных и сырьевых связей — составная часть процесса социально-экономического развития Чеченской Республики и одно из условий надёжного обеспечения её населения продовольствием. Объём и структура ввоза и вывоза продовольствия и сельскохозяйственного сырья в этом регионе определяются уровнем платежеспособного спроса населения республики на продовольственные товары, предложением продукции АПК собственного производства, поступающей на региональный рынок и минуя рынок [1,4].

Для увеличения инвестиционной привлекательности Чеченской Республики как значимого фактора для дальнейшего развития международного сотрудничества и внешнеэкономических связей, руководством республики проводится целенаправленная работа в этой сфере:

1. Сформирована нормативно-правовая база регулирования инвестиционной деятельности, предусматривающая различные формы государственной поддержки инвесторов: предоставление государственных гарантий Чеченской Республики; субсидирование процентных ставок по привлеченным кредитам; предоставление льгот по уплате налога на прибыль и налога на имущество; предоставление налоговых каникул.

2. Законодательно установлены финансовые и имущественные формы участия Чеченской Республики в проектах государственно-частного партнерства (далее — ГЧП), в частности: использование в интересах ГЧП госимущества и имущественных прав Чеченской Респу-

блики, в том числе долевого участия в уставных капиталах юридических лиц; выкуп результатов деятельности частного партнера в рамках Соглашений о ГЧП.

3. Для обеспечения исполнения обязательств инвесторов, привлекающих заемные средства под госгарантии РФ создана некоммерческая организация «Специальный гарантийный фонд Чеченской Республики» [3].

Главным источником в общем объеме инвестиций в основной капитал республики являются привлеченные средства. В связи с переходом с 2014 года к программному методу формирования республиканского бюджета было разработано 16 государственных программ Чеченской Республики (97 подпрограмм).

Реализация государственных программ направлена на решение социально-экономических проблем и оздоровление экономики республики.

В распределении инвестиций (без субъектов малого предпринимательства и объемов инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) по видам экономической деятельности в году наибольшая доля приходится на следующие виды деятельности: государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование — 17,1%; строительство — 17,1%; образование — 13,6%; транспорт и связь — 11,7%.

Наиболее значимыми инвестиционными проектами, реализацию которых планируется начать в текущем году, являются:

— «Строительство всесезонного горнолыжного курорта «Ведучи» (стоимость проекта — 18600,0 млн.руб. Инициатор проекта — ООО «ВЕДУЧИ»). Проект предполагается реализовать с привлечением кредитных ресурсов «Внешэкономбанка» под государственные гарантии Российской Федерации и средств инициатора проекта;

— «Комплексная застройка спортивно-оздоровительного туристического комплекса «Грозненское море» (Стоимость проекта — 19304,3 млн.руб.). Реализация проекта планируется за счет внебюджетных инвестиций;

— «Строительство Грозненской ТЭС» (Стоимость проекта — 24000,0 млн.руб. Инициатор проекта — ОАО «Аргунэнерго»). Реализация проекта планируется за счет привлечения внебюджетных средств;

— «Строительство отеля в Грозном» (Стоимость проекта — 6500,0 млн.руб.). Реализация проекта планируется за счет привлечения внебюджетных средств.

Разработана нормативно-правовая база, гарантирующая защиту прав инвесторов и предусматривающая меры поддержки инвестиционной деятельности.

В рамках Государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика Чеченской Республики» принята подпрограмма «Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику Чеченской Республики на 2014–2016 годы».

Ведется целенаправленная работа по реализации задач, поставленных Президентом РФ по созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций.

Во исполнение п. 2 перечня поручений Президента РФ от 31 января 2013 г. № Пр-144 ГС по итогам заседания Госсовета Российской Федерации от 27 декабря 2012 года Минрегионом России разработаны методические рекомендации по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Постановлением Правительства ЧР от 3 декабря 2013 года за № 316 была утверждена «дорожная карта» внедрения Стандарта, состоящая из 15-ти мероприятий с указанием сроков реализации мероприятий и ответственных исполнителей.

Наиболее значимыми нормативно-правовыми актами, принятыми в рамках внедрения Стандарта являются: Закон Чеченской Республики от 12.05.2014 № 20-РЗ «Об промышленных парках в Чеченской Республике»; Указ Главы Чеченской Республики от 22.01.2014 № 11 «О Совете по инвестициям при Главе Чеченской Республики»; Указ Главы Чеченской Республики от 05.05.2014 № 54 «Об Инвестиционной декларации Чеченской Республики»; постановление Правительства ЧР от 11 марта 2014 года № 32 «О внедрении оценки регулирующего воздействия в Чеченской Республике»; постановление Правительства ЧР от 06.05.2014 № 86 «Регламент сопровождения инвестиционных проектов по принципу «одного окна»; распоряжение Правительства ЧР от 12.05.2014 № 125-р «Об утверждении Инвестиционной стратегии Чеченской Республики до 2025 года».

Актуализирован перечень приоритетных инвестиционных проектов Чеченской Республики, включающий 55 инвестиционных проектов на общую сумму 178,55 млрд. рублей.

Основным источником инвестиций в республику до сих пор оставались средства федерального бюджета, поступающие по линии федеральных целевых программ. Завершение этих программ потребует привлечения средств с инвестиционных рынков, конкурируя на равных с другими участниками рынка. В этой ситуации важно заблаговременно создать необходимую инвестиционную и институциональную инфраструктуру в республике и подготовить кадры, способные работать в конкурентной среде, в условиях состязательности [5].

Литература:

1. Асхабов, Р. Ю., Даудов М. Х., Магомадов В. А. Проблемы и перспективы развития межрегиональных продовольственных связей Чеченской Республики. Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 11 (71). с. 46.
2. Гайсумова, Л. Д., Алиханова Д. В., Давлаков М. В. Формирование экономического механизма реализации региональных программ развития лесного хозяйства (на примере Чеченской Республики). Молодой ученый. 2011. № 5—1. с. 160—162.
3. Информация по развитию международного сотрудничества и внешнеэкономических связей Чеченской Республики, улучшению инвестиционного климата республики. www.ChechnyaTODAY.com
4. Латыпов, Р. А. Методология регулирования межрегиональных торгово-экономических связей. Автореферат докторской диссертации. Казань., 2009.

Позитивные изменения в социально-экономическом положении и стабилизация общественно-политической ситуации позволили вывести на новый уровень развития отношения Чеченской Республики со всеми регионами Российской Федерации и административно-территориальными образованиями зарубежных стран. Чеченская Республика имеет договорные отношения с 39 субъектами Российской Федерации, зарубежными городами (странами) — Минском (Беларусь), Стамбулом (Турция), провинцией Чжэцзян (КНР) и различными бизнес-структурами России и зарубежных стран. В ближайшей перспективе планируется подписание ряда соглашений о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с зарубежными странами: между Правительством Азербайджанской Республики и Правительством Чеченской Республики (Российская Федерация) — в рамках развития сотрудничества между регионами осуществлены двусторонние официальные визиты, последний из которых состоялся в апреле 2012 года в г. Баку; между Правительством Государства Кувейт и Правительством Чеченской Республики (Российская Федерация) — проведены ряд рабочих встреч.

Доля Чеченской республики среди субъектов Северо-Кавказского федерального округа в 2014 году составляет всего 0,16% стоимостных объемов округа, вместе с тем, имеется положительная динамика ежегодного увеличения данных объемов. Крупнейшими торговыми партнерами, ввозившими продукцию в республику были из стран дальнего зарубежья (в процентах от стоимости импорта республики) Китай (54,63%), и Германия (8,59%), а из стран СНГ — Украина (22,92%) и Армения (2,23%) [3].

Управление развивающимся регионом, по сути, представляет собой администрирование, таким во многом оно остается и сегодня. Благоприятное экономико — географическое положение, богатая минерально-сырьевая база, наличие квалифицированного работоспособного населения — это часть факторов, делающих Чеченскую Республику одним из наиболее перспективных регионов для ведения бизнеса, развития внешнеэкономических связей и инвестиционной деятельности в Северо-Кавказском федеральном округе и на Юге России в целом.

5. Пояснительная записка к прогнозу социально-экономического развития Чеченской Республики на 2015 год и плановый период до 2017 года. Электронный ресурс: <http://economy-chr.ru>
6. Рашидов, М. У., Гакаев Р. А. Регионализация, как фактор устойчивого развития стран мира в условиях глобализации. В сборнике: Научные работы, практика, разработки, инновации 2013 года Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». Warszawa, 2013. с. 29–33.

16. ДЕМОГРАФИЯ

Экологические проблемы региона России и их влияние на демографическую ситуацию

Елисеева Анастасия Владимировна, студент;
Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

Проблема взаимодействия человека с природой — проблема вечная и вместе с этим современная. Ведь человечество связано с природным окружением своим происхождением, существованием и будущим. Человек — элемент природы, часть сложной системы «природа — общество». Многие свои потребности человечество удовлетворяет за счет природы. Природная среда создает условия для жизни человека как биологического вида; компоненты природной среды используются в хозяйственной деятельности человека. Природа является источником удовлетворения его эстетических потребностей.

Свои потребности человечество удовлетворяет через различные виды деятельности. Современная хозяйственная деятельность приводит к существенным отрицательным изменениям окружающей среды. Реальностью сегодняшнего дня стали глобальные экологические проблемы, ставящие под угрозу само существование человечества. Важнейшими причинами их возникновения считают рост численности населения Земли и беспрецедентное увеличение масштаба производства. Во многих регионах приоритетная роль в структуре производства отведена эксплуатирующим производствам. Несовершенство технологических процессов приводит к тому, что из огромного количества природных ресурсов, изымаемых для целей производства, в конечный продукт превращается лишь 1,5–2%. Основная же его масса переходит в производственные и бытовые отходы. Развитие сельского хозяйства, транспорта, рост городов также часто создают отрицательные экологические последствия для человека. Осознание человечеством этих последствий, в особенности зависимости здоровья каждого человека от сохранения природного окружения, заставило иначе взглянуть на проблему охраны природы. Ведь на протяжении длительного времени человечество связывало свое благосостояние с и комфортность жизни преимущественно с высокими темпами развития производства, отдавая львиную долю созданного продукта на новое, еще более масштабное, расширенное производство. Охрана природы осуществлялась как бы по остаточному принципу.

Россия — одна из самых загрязненных в экологическом отношении стран на планете. Экономическая ситуация в Российской Федерации продолжает усугублять экологическую, острота сложившихся негативных тенденций нарастает. Спад производства не сопровождался аналогичным уменьшением объема вредных выбросов в окружающую среду — в кризисных условиях предприятия экономят на природоохранных затратах. Так, в 2012 г. по сравнению с 2011 г. объем промышленного производства в среднем по народному хозяйству сократился на 18,8%, в том числе, но таким отраслям промышленности, как цветная металлургия — на 26,8, химическая промышленность — на 22,2%. Однако объем выбросов вредных веществ в атмосферный воздух сократился лишь на 11%, а снижение сбросов загрязненных сточных вод было незначительным.

Регулярный учет вредных выбросов в атмосферный воздух ведется на 18 тыс. предприятий. В 2013 г. они составили 24,8 млн. т (из них 2% — синтетические высокотоксичные ингредиенты) — это на 11,7% меньше, чем в предыдущем году. Однако в ряде регионов наблюдается рост выбросов в атмосферу; причины — нарушение технологических режимов, использование низкокачественного и некондиционного сырья и топлива.

В связи с изношенностью основных фондов участились залповые и аварийные выбросы вредных ингредиентов. Состояние воздушного бассейна городов и промышленных центров ухудшается. В список городов с наибольшим уровнем загрязнения (41 город) вошли: Архангельск, Братск, Грозный, Кемерово, Красноярск, Москва, Новосибирск и др.

Повышение уровня загрязнения атмосферы отмечается не только в городах и прилегающих территориях, но и в фоновых районах, выбросы большого количества диоксидов серы (более 9 млн. т. в год) вызывают закисление атмосферных осадков. Области повышенной кислотности зафиксированы на европейской территории России, а также в ряде промышленных районов с развитой цветной металлургией. Выпадение загрязняющих веществ на территории Российской Федерации обуслов-

лено не только выбросами собственных источников, но и трансграничным переносом.

В России отсутствует стратегия экологического развития. Никакие существующие проекты или модные теории экологической безопасности не могут ее заменить.

Прежде всего это связано с тем, что в стратегии экологического развития необходимо учесть не только все, что обусловлено непосредственным улучшением среды обитания человека, но и другую неразрывную сторону проблем экологии — состояние и особенности дальнейшего освоения природных ресурсов в разных регионах. Учет этих особенностей представляет сложнейшую проблему, так как связан с совершенствованием методов добычи, переработки ресурсов, включая утилизацию отходов, комплексность их освоения и прочее. [1]

Огромные размеры территории России, большое разнообразие природных ресурсов, неравномерность в уровне хозяйственного развития обуславливают истощение окружающей природной среды, обостряют эколого-экономические процессы, происходящие в стране. Региональное природопользование в РФ имеет свои отличительные особенности. В одних регионах решение природоохранных проблем связано с замедлением темпов роста производства, в других — с перестройкой хозяйственного механизма, в третьих — с применением местных мер по охране окружающей среды. Однако в каждом конкретном случае следует исходить из реальной экологической ситуации.

Экологические проблемы, связанные с развитием производительных сил делятся на 3 группы: межрегиональные, комплексные, локальные. Несмотря на бескрайние просторы в России остро стоит проблема экономного, рационального использования территорий, земельных ресурсов (20% территории требует охраны). Необходимо установить экологический барьер. Загрязнение атмосферы за последние годы снизило свою остроту, но остается достаточно большой. В западной экономической зоне отмечается высокая антропогенная нагрузка (в три раза выше, чем в среднем по стране).

Для Севера Европейской части актуальны задачи повышения комплексности переработки полезных ископаемых, кроме того, природопользование в этом районе осложняется в низком потенциале самовосстановления и самоочищения в замедленном темпе. Наибольшие негативные воздействия оказывают целлюлозно-бумажные, угольные, металлургические предприятия. Большое значение имеет охрана вод, карельские озера и Ладожское и Онежское озеро. Особенность взаимодействия хозяйства и природы в промышленном центре связана с интенсивной нагрузкой производственной деятельности на природную среду, высокой территориальной концентрацией основных фондов и высокой плотностью населения. Низкая самовосстанавливающая емкость природы не смогла избежать появления здесь зоны чрезвычайной экологической ситуации. Основное загрязнение: предприятия энергетики, автотранспорт.

Проблемы Центрально-черноземного района связаны с развитием черной металлургии, которая является основным источником загрязнения подземных вод. Основными задачами Северного Кавказа является спасение Азово-Черноморского бассейна и уникальных рекреационных ресурсов Черноморского побережья. В Новороссийске, Ейске, Туапсе сосредоточена высокая интенсивность перевалки нефти и др. грузов, что является причиной загрязнения береговой линии.

Промышленные зоны Урала имеют наиболее неблагоприятную экологическую обстановку. Наиболее опасными источниками загрязнения является металлургическая и нефтеперерабатывающая промышленность. Низкая ассимиляционная способность природы создает кризисную ситуацию на Южном Урале.

В Восточной экономической зоне хозяйственная деятельность носит не сплошной, а очаговый характер, что создает впечатление о малой антропогенной нагрузке на окружающую среду. Однако низкий самовосстановительный потенциал природы, интенсивное формирование производственных комплексов, открытая добыча полезных ископаемых ведут к серьезным локальным нарушениям.

Анализ экологической ситуации РФ показал, что в зонах повышенного риска, площадью 10% территории России, проживает 70 млн. чел. В этих зонах растет заболеваемость людей, увеличивается смертность, снижается продуктивность природных ресурсов. Особенно негативные явления сосредоточены в зонах чрезвычайной экологической ситуации. Их выделение осуществляется по санитарно-гигиеническим и экологическим признакам. Экологические ситуации подразделяются на критические, кризисные и катастрофические.

Практически все крупные города и промышленные центры относятся к зонам с критической экологической ситуацией.

Кризисная ситуация наблюдается в зонах чрезвычайной экологической опасности Северного Прикаспия, Промышленных зонах Урала, Кольского полуострова. Для этих зон характерно практически полное разрушение экологических систем, устойчивое глобальное загрязнение воздушного и водного бассейнов, земельных ресурсов, резкое увеличение заболеваемости и смертности.

Зона экологического бедствия характерна для территорий, пострадавших от аварии на Чернобыльской АЭС (20 областей РФ) степные районы Калмыкии, города Кузбасс и Норильск. [2]

В условиях современной экологической ситуации в России обострилась проблема здоровья нации. Повсеместно регистрируется снижение уровня здоровья во всех популяциях населения. Результаты изучения здоровья популяции молодых женщин (15–29 лет), по материалам статистических отчетов Комитета по делам молодежи РФ, свидетельствуют о развитии и углублении негативных тенденций в формировании многочисленных нарушений состояния здоровья.

Состояние медицины, здравоохранения в целом в России находится в кризисной ситуации.

В России четко прослеживается тенденция к ухудшению состояния здоровья молодых людей — мужчин и женщин. По данным Минздрава и Минобразования РФ молодые люди имеют отклонения в здоровье, 35% — страдают хроническими заболеваниями. И как следствие растет заболеваемость новорожденных.

Как показывают исследования ученых, тенденция снижения здоровья новорожденных впоследствии сказывается на ухудшении здоровья и подрастающего поколения, и на всех последующих возрастных уровнях людей.

Особенно это касается граждан, проживающих в высокоурбанизированных промышленных регионах.

Учеными медиками установлено, что на состояние здоровья людей оказывает влияние неблагоприятная экологическая ситуация, проявляющаяся во всех средах биосферы, а также условия жизни и условия труда.

Экологически опасными являются питьевая вода, пищевые продукты, содержащие ксенобиотики различного происхождения, а также почва, ассимилирующая все виды загрязнений, в том числе тяжелые металлы.

Факторы неблагоприятной экологической среды оказывают существенное влияние на снижение рождаемости, рост смертности, естественный отрицательный прирост населения, резкое снижение состояния здоровья новорожденных.

Трагедия века — взрыв на Чернобыльской АЭС — повлиял на здоровье и судьбу более 15 млн. жителей Белоруссии, Украины, России.

Антропогенное загрязнение окружающей среды обуславливает, по данным Всемирной организации здравоохранения, три четверти болезней человека и непригодность для жизни среды обитания.

Многими учеными доказано, что большинство из распространенных ныне болезней человека являются результатом воздействия современной жизни и сложной экологической обстановкой среды обитания, включая социально-экологические факторы: условия быта и труда, качество и количество питания, уровень экологической культуры населения, стрессовые ситуации в семье, на работе, в обществе.

Глобальные экологические проблемы характерны для всех высокоразвитых промышленных регионов мира, но наиболее катастрофическое положение они приобрели в России в период 1990—1996 гг. на этапе социальной трансформации общества. [3]

По сравнению с 2014 годом уровень смертности повысился, а уровень рождаемости понизился, соответственно на 2% и 4%. А это значит, что общее естественное движение населения за месяц составило минус 25 тысяч по сравнению с показателем в минус 15 тысяч год назад.

Особенное беспокойство вызывает повышение уровня смертности, поскольку это произошло в результате роста числа сердечно-сосудистых заболеваний, которые традиционно являются основной причиной смер-

ности в России. Смертность от общих причин в настоящее время сократилась на целых 5% — видимо, за счет сравнительно теплой зимы — однако этого сокращения было далеко не достаточно, чтобы компенсировать рост смертности от заболеваний сердечно-сосудистой системы, системы пищеварения и органов дыхания (которая выросла на целых 12,6%).

Снижение уровня рождаемости оказалось довольно необычным в связи с тем, что непропорционально большая доля принадлежит регионам, в этническом отношении не являющимся «русскими» и в которых рождаемость традиционно более высокая — например, на Северном Кавказе и в других «автономных республиках». И, наоборот, в некоторых регионах с преобладающим русским населением — например, в Центральном и Северо-Западном округах — зафиксирован ежегодный рост рождаемости. В Дагестане, который является традиционно мусульманским регионом и уровень рождаемости в котором на протяжении долгого времени был одним из самых высоких в Российской Федерации, рождаемость снизилась на 6,7%. Рождаемость в Башкирии — республике, русское население в которой составляет лишь треть — сократилась на целых 10%. А в Татарстане — еще одной республике, в которой русское население составляет меньшинство, а рождаемость традиционно была выше средних показателей по стране — уровень рождаемости снизился на 8%.

В стране с населением в 143 с лишним миллионов человек вполне ожидаемы существенные колебания абсолютного уровня рождаемости и смертности. Однако если учесть, что данные в ноябре были тоже неутешительными, есть большая доля вероятности, что в данных за январь не просто присутствует статистический «шум», а отражена самая настоящая и крайне негативная тенденция в демографической динамике России.

В 1990-е годы россияне убедительно доказали, что когда они ощущают угрозу экономических потрясений, они откладывают на потом или вообще отказываются от создания семьи. То, что происходит сейчас, не так серьезно, как во время кризиса 1990-х, но совершенно понятно, что сейчас экономическая ситуация намного хуже, чем за последние несколько лет. А значит, демографические данные за январь 2015 года не должны вызывать недоумение: учитывая рост инфляции, замедление экономического развития и рост безработицы, ухудшение демографических показателей вполне ожидаемо. Однако, как показывает опыт, если российское правительство не сумеет улучшить создавшуюся экономическую ситуацию, успехи, достигнутые ценой больших усилий за последние годы, постепенно сойдут на нет. [4]

Обострение экологической, социально-экономической и политической ситуации в России усиливает тенденцию к падению рождаемости детей. Поэтому велика вероятность дальнейшего ухудшения пессимистической демографической ситуации в России. Ожидается сокращение численности населения в стране в ближайшие 25 лет.

Литература:

1. Б. В. Ерофеев. Экологическое право. Учебник для ВУЗов. М. 1998.
2. Бродский, А. К. Общая экология / А. К. Бродский. — М.: Издательский центр «Академия», 2007.
3. Малофеев, В. И. Социальная экология: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2003. — 260 с.
4. Реймерс, Н. Ф. Краткая история экологического знания / Н. Ф. Реймерс // Вестник экологического образования в России. — 2014. — № 3. — с. 9—11.

Научное издание

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

II Международная научная конференция
Казань, октябрь 2015 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.08.2015. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 10,63. Уч.-изд. л. 14,79. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии Издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25