



IV Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ



Санкт-Петербург

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

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)

Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2015 г.). — СПб.: Свое издательство, 2015. — vi, 210 с.

ISBN

П78 В сборнике представлены материалы IV Международной научной конференции «Проблемы и перспективы экономики и управления».

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

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Петрова Н.В.

Анализ дифференциации населения по уровню доходов (на примере Республики Саха (Якутия)). 1

Рашидова З.К.

Развитие налогового федерализма как основа развития налогового потенциала территорий. 4

Сагидова З.М.

Проблемы налогообложения недвижимости 6

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Дандаев Р.Р., Шамсадов Ш.М., Бисаев И.М.

Малое предпринимательство Чеченской республики и его роль в развитии межрегиональных связей в СКФО 9

Емельянова А.В.

Занижение стоимости мегапроектов — отработанная технология в мире 12

Закиева А.И.

Перспективы проектного финансирования инвестиционных проектов в России. 15

Линиченко Д.С.

Управление развитием АПК на основе агропромышленной интеграции 18

Майорова Т.В.

Низкоуглеродная экономика в России: вектор развития 21

Теунаев Д.М., Шепилов В.В., Коптева А.В.

Построение моделей зависимости между уровнем ВВП, процентам по вкладам и объемами денежной массы 23

Шелкунова Т.Г., Бузаджи И.В.

Антикризисные мероприятия в реальном секторе экономики России 29

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Сидорова О.В.

Технологические изменения в государственном управлении и качество предоставления электронных услуг в регионе (на примере Республики Башкортостан). 33

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Ахматова М.Х.

Экологическая характеристика города как основной показатель, характеризующий его хозяйственный потенциал 36

Капранова Е.М., Булавко О.В.

Определение иных видов стоимости недвижимого имущества 39

Поддудева И.С.

Основные элементы модели организационно-экономического механизма государственного регулирования сельского хозяйства региона 41

Уварова Л.М.

Подготовка инженерно-технических кадров для промышленных предприятий Республики Саха (Якутия) (из опыта работы) 44

Хасханова Х.Х., Чапаева К.С., Гайсумова Л.Д.

Экономико-географические особенности использования лесных ресурсов Чеченской Республики 47

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Захаров С.М., Добренкова И.А.

Изменение спроса на юмористические программы в эфирной сетке российских федеральных телеканалов в 2004–2014 гг. 51

Симонян Д.А., Пономаренко В.П., Уруджев А.К., Гаджиев З.Х.

Славянский и Калининский районы Краснодарского края. Промышленный потенциал. 64

Фатихова Л.Э., Нуртдинов И.А., Сотников А.М.

Сделки слияний и поглощений компаний автомобильной промышленности 67

Хасханова Х.Х., Гакаев Р.А., Гайсумова Л.Д.

Социально-экономические аспекты развития горных территорий Чеченской Республики 70

Шевченко А.Н., Шевченко А.Н.

Today's the oil industry of Russian in conditions of low oil prices and possible scenario of the development in nearly future 73

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Ал Ахмед Мохамед Хасан

История и эволюция исламской банковской системы. 78

Бурганова Р.Ш.

Установление механизма устранения двойного налогообложения в системе налогового планирования. 80

Вадковский А.А.

Организация венчурного финансирования в странах с континентальным подходом к венчурным инвестициям. 83

Сергеева О.Ю., Шалыгина Д.О., Бойцова А.А.

Шанхайская организация сотрудничества как инструмент укрепления мира, безопасности и стабильности в азиатском регионе 85

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Горнич Е.А.

Факторы, влияющие на эффективность использования финансовых ресурсов корпоративного сектора регионального АПК (на примере птицеводческих предприятий Ярославской области) 88

Кобзева Т.Я.

Налогоплательщик: его экономический статус, восприятие налогов и налогообложения 92

Козлова А.С.

Методика формирования выборочной совокупности акций в целях анализа дивидендной политики . . . 97

Ревняков Г.В.

Финансовые потоки производственного ядра инновационного территориального кластера 100

Семенова В.П., Сиденко А.С.

Анализ источников финансирования деятельности компаний нефтегазовой отрасли 105

Чистотина Н.В.

Оценка кредитного портфеля коммерческого банка (на примере ПАО «ВТБ 24»). 107

Шакирова А.Ш.

Перспективы развития казначейской системы исполнения бюджетов субъектов РФ 110

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Мамушкина Н.В.

Требования к порядку формирования и раскрытию информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности: понятия и классификация 114

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Леонова Е.В.

Имидж организации как фактор повышения ее конкурентоспособности 120

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Дикусарова М.Ю.

Влияние нетипичной занятости на удовлетворенность трудом на примере сетевого маркетинга122

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Абрамян Г.А.

Жизненный цикл компании как критерий формирования дивидендной политики125

Беспяхотных Л.А.

Условия повышения эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия127

Глушко В.О., Шамардина О.В., Стихилас И.В.

Эффективное применение достижимого роста в финансовом управлении компании на примере
ОАО «Роснефть»..... 130

Дадаян А.С.

Анализ финансовой несостоятельности российских коммерческих организаций в качестве базы
принятия управленческих решений135

Ермишина О.Ф., Иванчук А.В.

Основные подходы к организации системы экономической безопасности ГБУ ВПО (вуза).....137

Закиева А.И., Емельянова А.В.

Венчурное финансирование проектов как способ инновационного развития компании142

Кривошеев С.В., Сатлер В.В.

Особенности предпринимательской деятельности в аптечном бизнесе..... 144

Лихачев В.А., Арсланов М.Р.

Внутренний аутсорсинг как корпоративный инструмент инновационного развития.147

Непринцева Е.В., Шубин С.А., руководитель Д.а.

Формирование интегрированной структуры на основании анализа потенциальной устойчивости
кооперационных связей149

Омарова З.Н.

Нестабильность, неопределенность и риск в предпринимательской деятельности151

Райцева Е.В.

Системное управление качеством образования. 154

Старченко И.В.

Основные направления и резервы повышения эффективности производства сахарной свеклы
(на примере ООО «Славяне» Сальского района Ростовской области).....157

Широкова А.С., Александров С.Ю.

Проблемы формирования системы управления информационным обеспечением промышленного
предприятия.....161

Шкапова О.В.

Особенности антикризисного управления предприятиями малого бизнеса163

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Абдулазизова Э.А., Джентамиров М.Х.

Безработица – глобальная проблема современности. Меры по снижению ее уровня в Чеченской
Республике166

Арканников А.А.

Возможности сотрудничества Краснодарского края со странами Латинской Америки. 170

Верещагина Т.А., Трушкина К.А.

О сущности и классификации моногородов172

Верлуп Е.В.

Применение бенчмаркинга на региональном уровне176

Ельшин Л.А., Прыгунова М.И.

Сопоставительный анализ особенностей, тенденций и перспектив развития малого и среднего предпринимательства в РФ (на примере Республики Татарстан)179

Казаковцева Е.В., Самутин А.К.

Разработка программного комплекса для оценки и прогнозирования состояния регионов182

Комлева О.В., Кузнецова М.А., Юдина С.В.

Сравнительный анализ уровня инновационной активности в Республике Татарстан и Самарской области 188

Скорюкова М.А.

Региональный венчурный фонд как условие финансирования инвестиционного процесса в Вологодской области. 190

Таштамиров М.Р., Калаева З.З.

Состояние и проблемы развития малого бизнеса в Чеченской Республике и пути их решения.192

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ**Кабылинский Б.В., Капсамун И.И., Чикина Е.А.**

Совершенствование системы управления антикоррупционными процессами в таможенных органах (на примере государства Уругвай). 198

18. ТУРИЗМ**Исмаилова Э.А.**

Перспективы Республики Дагестан как туристской дестинации.201

Тамаев М.Л.

Состояние и перспективы развития туризма в Чеченской Республике.205

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО**Сторожилова А.В.**

Программно-целевой подход в реализации жилищной политики (по материалам Краснодарского края).207

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Анализ дифференциации населения по уровню доходов (на примере Республики Саха (Якутия))

Петрова Ньургуйаана Владимировна, студент
Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова

Доходы играют очень важную роль в жизни каждого человека, потому что являются непосредственным источником удовлетворения его неограниченных потребностей.

Обобщающая характеристика доходов населения может быть получена на основе использования рядов распределения населения по уровню доходов с помощью средних величин: [1, с. 471]

— средний уровень доходов:

$$\bar{D} = \frac{\sum D_i \cdot \chi_i}{\sum \chi_i}, \quad (1)$$

где D_i — доходы на душу населения, χ_i — численность населения

— модальный доход — уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения:

$$M_o = x_o + i \frac{f_{M_o} - f_{M_{o-1}}}{(f_{M_o} - f_{M_{o-1}}) + (f_{M_o} - f_{M_{o+1}})}, \quad (2)$$

где x_o — нижняя граница модального интервала;

i — величина интервала;

f_{M_o} — частота модального интервала;

$f_{M_{o-1}}$ — частота интервала, предшествующего модальному;

$f_{M_{o+1}}$ — частота интервала, следующего за модальным.

— медианный доход — показатель дохода, находящегося в середине ранжированного ряда распределения: [2, с. 445]

$$M_e = x_o + i \frac{1/2 \sum f_i - \sum f_{e-1}}{f_{M_e}}, \quad (3)$$

где x_o — нижняя граница медианного интервала;

f_i — численность совокупности;

$\sum f_{e-1}$ — накопленная частота интервала, предшествующего медианному;

f_{M_e} — частота медианного интервала.

Одним из основных методов статистического изучения дифференциации доходов населения является построение вариационных рядов, а на их основе — статистических рядов распределения населения по уровню среднедушевых денежных доходов.

По данным рядов распределения рассчитываются показатели дифференциации населения по доходу, которые условно можно объединить в три группы:

1. показатели центральной тенденции ряда;
2. показатели структуры распределения дохода;
3. коэффициенты дифференциации доходов населения.

1. Показатели центральной тенденции статистического ряда:

1) Средний доход (по формуле 13):

2) Модальный доход — уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения (по формуле 14);

3) Медианный доход — значение дохода, находящееся в середине статистического ряда. Половина населения имеет доход меньше медианного значения, а вторая половина — больше (по формуле 15).

2. Показатели структуры распределения дохода:

1) Квартильный уровень дохода — значение максимального дохода в каждой четверти населения статистического ряда (вторая квартиль равняется медианному доходу);

2) Квинтильный уровень дохода — значение максимального дохода в каждой пятой части населения статистического ряда;

3) Децильный уровень дохода — значение максимального дохода в каждой десятой части населения статистического ряда (пятая дециль равняется медианному значению);

4) Доля квартильных, квинтильных, децильных групп населения по уровню доходов в совокупном доходе общества.

3. Коэффициенты дифференциации доходов населения:

1) Децильный коэффициент дифференциации доходов (кдец) показывает во сколько раз минимальные доходы самого богатого населения (последние 10% от всего населения в статистическом ряду) превышают максимальные доходы населения с минимальным их значением (первые 10% населения статистического ряда):

$$k_{дец} = \frac{d_{10}}{d_1}, \quad (4)$$

где d_1 — это первая дециль, отсекающая в ранжированному ряду распределения населения по уровню доходов 10% населения, имеющих доходы ниже величины d_1 ;

d_9 — это девятая дециля отсекает в ранжированном ряду распределения 10% населения, имеющих доходы выше величины d_9 .

$$d_1 = x_{d_1} + i \frac{\frac{1}{10} \sum f_i - cum_{d_1-1}}{f_{d_1}} \quad (5)$$

$$d_9 = x_{d_9} + i \frac{\frac{9}{10} \sum f_i - cum_{d_9-1}}{f_{d_9}} \quad (6)$$

2) Квинтильный коэффициент дифференциации доходов населения (кквент) показывает во сколько раз минимальные доходы населения последней квинтили превышают максимальные доходы населения первой квинтили:

$$k_{\text{квент}} = \frac{l_4}{l_1}, \quad (7)$$

где l_1, l_4 — соответственно первая и четвертая квинтили

3) Квартильный коэффициент дифференциации доходов населения (ккварт) характеризует во сколько раз минимальные доходы последней четверти населения превышают максимальные доходы населения первой четверти:

$$k_{\text{кварт}} = \frac{m_3}{m_1}, \quad (8)$$

где m_1, m_3 — соответственно первая и третья квинтили

$$m_1 = x_{m_1} + i \frac{\frac{1}{4} \sum f_i - cum_{m_1-1}}{f_{m_1}} \quad (8.1)$$

$$m_3 = x_{m_3} + i \frac{\frac{3}{4} \sum f_i - cum_{m_3-1}}{f_{m_3}} \quad (8.2)$$

4) Коэффициент доходов (кд) показывает во сколько раз среднедушевые доходы населения десятой децили

(самое богатое население) превышают среднедушевые доходы населения первой децили:

$$k_D = \frac{D_{10}}{D_1} \text{ или } k_D = \frac{D_{10}}{D_1}, \quad (9)$$

где D_{10}, D_1 — соответственно, среднедушевой доход в месяц у 10% населения, имеющего минимальный и максимальный доход;

D_{10}, D_1 — суммарный доход соответственно самого бедного населения (10% от всего населения) и самого богатого населения (10% от всего населения).

Следующим этапом исследования являлся анализ дифференциации населения Республики Саха (Якутия) по уровню доходов. Исходные данные о распределении населения Республики Саха (Якутия) по среднедушевому денежному доходу за 2012–2014 гг., % к итогу, приведены в табл. 1.

Средние доходы, которые мы нашли по формуле (1) составили в 2012 году 25616,9 руб, в 2013 году 28457,3руб, а в 2014 году 30980руб;

Модальный дохода, найденный по формуле (2), т.е. уровень дохода, наиболее часто встречающийся среди населения в 2012 году равен 14029,85 рублям, в 2013 году 42184, а в 2014 году 43407,8 рублям;

Определили медианное значение величины дохода. Используя формулу (3), мы видим, что медианный доход в 2012 году составляет 19473,7руб, в 2013 году 21652,55руб, а в 2014 году равен 23559,3 рублям, который означает, что половина населения имеет доход ниже 23559,3 руб, а вторая половина — выше 23559,3 руб. Если сравнить медианное значение с средним доходом, то можно сделать вывод о том, что в 2014 г. 50% населения имеет доход ниже среднего дохода.

Таблица 1. Распределение населения Республики Саха (Якутия) по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах) за 2012–2014 гг.,% к итогу [3]

Интервалы доходов	Годы		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
все население в том числе со среднедушевым денежным доходом в месяц, рублей:	100	100	100
до 4000,0	1,7	1,2	0,9
от 4000,1 до 6000,0	4	3,2	2,5
от 6000,1 до 8000,0	5,9	4,9	4,1
от 8000,1 до 10000,0	7	6	5,2
от 10000,1 до 15000,0	17,8	16,2	14,8
от 15000,1 до 20000,0	15,2	14,6	14,1
от 20000,1 до 25000,0	11,7	11,8	11,8
от 25000,1 до 30000,0	8,8	9,2	9,5
от 30000,1 до 50000,0	17,7	19,8	21,5
свыше 50000,1	10,2	13,1	15,6

Условное разделение населения по отношению их доходов к величине прожиточного минимума позволяет выявить следующие группы: малоимущие (бедные), низкообеспеченные, относительно обеспеченные, состо-

ятельные и богатые. Изменение численности «бедных» (т.е. со среднедушевым денежным доходом ниже ПМ) за период 2010 г. — 2014 г. выглядит следующим образом. (в табл. 2)

Таблица 2. Численность населения с денежными доходами ниже величины ПМ [3]

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума:	Годы				
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
тыс. человек	188,3	182,1	178,2	161,4	159,3
в процентах от общей численности населения	19,6	19	18,6	16,9	16,7

В целом по РС (Я) в 2014 г. по сравнению с 2010 г. численность населения с доходами ниже прожиточного минимума уменьшилась с 188,3 тыс.чел до 159,3 тыс.чел, т.е. на 2,9% или 29тыс.чел.

Изменения положения анализируемых доходных групп населения характеризует коэффициент направленности процесса стратификации населения по нормативному стандарту потребления, соответствующему прожиточному минимуму.

В 2014 г. по сравнению с 2010 г. коэффициент стратификации по РС (Я) в целом снизился, но незначительно — с 0,24 до 0,20. При снижении коэффициента стратификации характеризуется снижение «бедности» относительно «небедности».

Для характеристики квартильного коэффициента дифференциации доходов населения использованы формулы (8;8.1;8.2). Получили (табл. 3):

Таблица 3. Результаты расчета квартили

Квартили	Годы		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
m1	11797,75	12993,85	14155,4
m3	35686,2	37979,8	41255,8
ккварт	3,025	2,923	2,914

Полученные значения квартилей означают, что 1/4 населения в 2012г имела среднедушевой доход ниже 11797,75 руб. (по формуле 8.1), 1/4 — выше 35686,2руб (по формуле 8.2, в 2013 году 12993,85руб и 37979,8руб, а в 2014 г. 1/4 населения имела среднедушевой доход ниже 14155,4 руб., 1/4 — выше 41255,8 руб.

Квартильный коэффициент дифференциации по формуле (8): в 2012 году в 3,025 раз, в 2013 году 2,923 раз,

в 2014 году в 2,914 раз минимальные доходы последней четверти населения превышают максимальные доходы населения первой квартили.

Децильный коэффициент дифференциации доходов нашли по формуле (4), но сначала рассчитав их децили для каждого года по формуле (5) и (6), мы получили (табл. 4).

Таблица 4. Результаты расчета (децили)

Децили	Годы		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
d1	7457,62	8233,34	8961,54
d9	50392,2	54732,8	57179,4
кдец	6,757	6,648	6,381

Согласно таблице 4, в 2012 году максимальный доход для 10% населения — 7457,62 руб., а минимальный доход для 10% населения с высокими доходами — 50392,2 руб., в 2013 году 8233,34руб и 54732,8 руб и в 2014 году максимальный доход для 10% населения составил 8961,54 руб.,

а минимальный доход для 10% населения с высокими доходами равен 57179,4 руб.

Таким образом, децильный коэффициент дифференциации показывает, что минимальный доход 10% наиболее обеспеченного населения в 2012 г. в 6,7 раза,

в 2013 г. 6,6 раза, а в 2014 году 6,3 раза превышает максимальный доход 10% наименее обеспеченного населения.

Однако же, согласно имеющимся у нас данным, мы можем говорить о том, что число наиболее обеспеченных постепенно увеличивается и, соответственно, уменьшается наименее обеспеченная группа населения, при соот-

ветствующей тем не менее дифференциации доходов населения.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что в Республике Саха (Якутия) присутствует небольшое усиление дифференциации населения, но на фоне всеобщего увеличения благосостояния она сглаживается, при этом постепенно происходит процесс увеличения среднего класса.

Литература:

1. Гусаров, В. М. Статистика. Учеб. пособие. Москва. ЮНИТИ–ДАНА, 2008—471 с.
2. Харченко, Л. П., Ионин В. Г., Глинский В. В. Статистика: Учеб. Пособие. Москва. ИНФРА-М. 2008. — 445 с.
3. Официальный сайт статистики Республики Саха (Якутия) sakha.gks.ru

Развитие налогового федерализма как основа развития налогового потенциала территорий

Рашидова Зайнаб Камаладиновна, магистрант
Дагестанский государственный университет

Закреплённый в Конституции принцип федеративного устройства России выступает той исходной точкой, которая, преломляясь в различных аспектах, создает базис для последующего правового регулирования всех сфер общественных отношений. Федерализм невозможно рассматривать в отрыве от сущностной категории финансовых отношений, пронизывающих весь государственный механизм. Федеративные отношения внутри любого государства сложны, объёмны и многогранны.

Несмотря на более чем двадцатилетнюю историю развития налоговых отношений в России задача построения эффективной модели распределения государственно-властных полномочий между федеральным центром, субъектами РФ и муниципальными образованиями до сих пор не решена в полной мере. Это обусловлено как всё ещё недостаточной степенью теоретической разработанности вопроса, так и возникающими затруднениями практического характера при организации построения федеративных отношений в РФ.

Налоговая система современного государства является эффективным и универсальным механизмом для регулирования макроэкономических процессов, протекающих в обществе [2, с. 25]. Кроме того, важнейшим элементом экономической безопасности является финансовая безопасность, ассоциирующаяся с обеспечением устойчивости финансовой системы и прежде всего бюджетно-налоговой системы, составляющей основу функционирования любого государства. При помощи налогов государство может стимулировать инвестиционную активность, реализовывать финансово-экономическую политику, поддерживать экономическое развитие, осуществлять социальное регулирование и даже решать политические задачи. От эффективности, сбалансиро-

ванности и способности налоговой системы решать актуальные задачи, встающие на повестке дня, зависят и те экономические условия, в которых будет развиваться государство [6, с. 138]. Эта связь является двусторонней, то есть, с одной стороны, налоговая система должна учитывать экономическую конъюнктуру, сложившуюся в государстве, а с другой стороны налоговая система в любом государстве выступает одним из основных инструментов, при помощи которого власть формирует экономические реалии страны.

В отношении сущности налога существуют различные точки зрения, в частности, налог рассматривают, в том числе, и в качестве сложного социального института, имеющего длительную историю. Он непосредственно отражает уровень общественного развития в культурной, экономической, политической и иных сферах. В тоже время налог оказывает мощное обратное воздействие на состояние политической и экономической системы.

Государственная налоговая политика должна исходить из баланса между объемом налоговых поступлений, аккумулируемых в бюджетах бюджетной системы государства, который должен быть достаточным для полноценного выполнения государством своих функций, и финансовыми потребностями экономических субъектов [4, с. 216].

Налоговый федерализм является частью бюджетного федерализма. В этой связи можно оперировать термином «бюджетно-налоговый федерализм». Показывая тесную неразрывную взаимосвязь бюджетного и налогового федерализма, однако, можно и отдельно говорить о бюджетном и о налоговом федерализме, но при этом налоговый федерализм нельзя перестать считать составной частью бюджетного федерализма [7, с.153]. Финансовую безопасность можно обеспечить, создав опреде-

ленные условия для работы финансовой системы, благодаря которым не будет возможности для незаконного использования финансовых средств, направления их и использования в незаконных областях. Такие явления, как нестабильная финансовая система, плохо развитая инфраструктура рынка ценных бумаг, большой внутренний и внешний долг, неэффективная бюджетная и налоговая системы, упадок в сфере инвестиций, разбалансированное развитие макроэкономики и ее низкие показатели, являются большими рисками и угрожают финансовой безопасности страны.

Под принципом налогового федерализма следует понимать законодательно закрепленный порядок регулирования общественных отношений, связанных с разграничением полномочий между всеми публично-правовыми образованиями в составе Российской Федерации по установлению и введению налогов и сборов и осуществлению контроля за их уплатой, с сохранением при этом единой на территории всего государства системы налогов [5, с. 48]. Иными словами, осуществляется законодательная организация налоговых потоков в соответствии с иерархическими уровнями власти. Принцип налогового федерализма вытекает из норм ч. 3 ст. 75 Конституции РФ, в соответствии с которой система налогов, взимаемых в федеральный бюджет, и общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации устанавливаются федеральным законом. Концепция налогово-бюджетного устройства в федеративном государстве заключается в установлении в нормах положительного права налоговых источников доходов и полномочий по бюджетной вертикали, способов перераспределения бюджетных ресурсов между бюджетами бюджетной системы. Важнейшим аспектом анализа сущности налогового федерализма является то, что он находит своё отражение практически во всей налогово-бюджетной системе страны.

При разграничении налоговых полномочий между федерацией и её составными частями необходимо отметить, что создаваемая модель налогового федерализма должна быть стабильной, и в ней должна быть реализована закономерность, в соответствии с которой чем больше налог зависит от экономической конъюнктуры, тем выше должен быть уровень власти, за которым должны закрепляться соответствующие налоговые каналы и полномочия по их введению и взиманию. Общественно-политическая мысль выработала несколько подходов к разделению налогов в федеративном государстве. Первый подход заключается в закреплении налогов за определенным уровнем власти и разграничении полномочий по взиманию налогов. Ка-

ждая территория вводит свои собственные налоги и сборы самостоятельно, или на федеральном уровне закрепляется исчерпывающий перечень налогов и сборов. Таким образом, реализуется неполное разделение прав и ответственности различных уровней власти в установлении налогов. Второй подход предусматривает, что в бюджеты каждого уровня государственной (муниципальной) власти подлежит зачислению формализованная в законодательстве доля суммы конкретного налога, которая должна быть собрана на соответствующей территории, исходя из общей для всех налогоплательщиков налоговой ставки. И, наконец, существует третий подход, в соответствии с которым осуществляется соединение в рамках определенного вида общегосударственного налога нескольких ставок, самостоятельно устанавливаемых элементами федерации [3, с. 19].

Роль, которую налоговый федерализм играет в национальном правовом порядке, можно определить как создание такого механизма федеративных отношений, который обеспечил бы недопущение конфликтов между федеральным центром и элементами федерации или же между самими элементами федерации посредством разграничения и распределения налоговых источников доходов на основе единого подхода, с учетом интересов, существующих в рамках федерации политико-территориальных элементов.

Проблема отношений регионов и федерального центра уже на протяжении длительного времени остается одной из наиболее значимых и в российской политике. Цивилизованная трансформация российского федерализма возможна только через создание эффективной модели взаимоотношений регионов и федерального центра страны [5, с. 49].

В России из-за больших различий в уровне экономического потенциала регионов существует объективная необходимость в определенном выравнивании доходов бюджетов через механизм межбюджетных трансфертов. Выравнивающие процессы ставят субфедеральные власти в зависимость от дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, порождают у них иждивенческие настроения и приводят к нерациональному перераспределению финансовых ресурсов в процессе создания общественных благ. Данной практике подчинено и соответствующее ассиметричное распределение налогов по уровням бюджетной системы. Изменение подхода к формированию налоговых полномочий позволит повысить заинтересованность региональных и муниципальных органов власти в эффективном управлении собственным налоговым потенциалом, обеспечит надёжность их финансового положения.

Литература:

1. Алиев, Б. Х., Мусаева Х. М., Сулейманов М. М. О налоговом регулировании доходов субъектов Федерации. // Финансы. 2014 — № 11 — с. 32.
2. Аронов, А. В. Налоги и налогообложение: учебное пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. — М.: Экономист, 2013.
3. Дьякова, Е. Б. Механизм распределения налоговых доходов бюджетов. // Финансы. 2014 — № 5-с. 19.

4. Жидкова, Е. Ю.. Налоги и налогообложение. учеб. пособие / Е. Ю. Жидкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо. — 480 с. — (Новое экономическое образование)., 2013
5. Мусаева, Х. М. О проблемах и перспективах развития налогового федерализма в условиях модернизации экономики РФ // NB: Финансовое право и управление. — 2013. — № 1.
6. Налоговая политика России: проблемы и перспективы / под ред. И. В. Горского. — М.: Финансы и статистика, 2013.
7. Цапков, В.Е «Понятие налоговой политики и основные направления ее развития на современном этапе»// журнал «Финансовое право», июнь 2013.
8. Алиев, Б.Х., Алиев М.Б., Сулейманов М.М. Приоритетные направления развития налогового потенциала территорий в условиях циклического развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. с. 2–7.
9. Алиев, Б.Х., Сулейманов М.М., Гасанов Ш.А. Бюджеты территорий в условиях кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 6 (438). с. 10–14.
10. Алиев, Б.Х., Сулейманов М.М., Джамалова П.И. Формирование концепции налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2011. № 16 (448). с. 7–12.
11. Кравцова, Н.И., Магомедова Р.М., Сулейманов М.М. Налоговая децентрализация как основа формирования эффективной бюджетно-налоговой политики региона // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 10. с. 7–15.
12. Сулейманов, М.М. Налоговый федерализм как основа формирования бюджетного потенциала территорий // Финансы и кредит. 2011. № 29 (461). с. 67–73.
13. Сулейманов, М.М. К вопросу о реформировании межбюджетных отношений // Финансы и кредит. 2013. № 18 (546). с. 52–60.
14. Сулейманов, М.М. Проблемы и перспективы формирования эффективной модели налогового федерализма в России // Финансы и кредит. 2013. № 25 (553). с. 65–71.
15. Сулейманов, М.М. Развитие налогового потенциала бюджетов территорий в условиях модернизации российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 43. с. 59–64.
16. Сулейманов, М.М. Теоретические подходы к исследованию налогового федерализма // Финансы и кредит. 2012. № 40 (520). с. 29–32.
17. Сулейманов, М.М. Принципы и функциональное содержание налогового федерализма // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 10 (313). с. 55–62.
18. Сулейманов, М.М. Об оценке эффективности фискальной политики региона // Финансы. 2014. № 11. с. 46–50.

Проблемы налогообложения недвижимости

Сагидова Зухра Магомедовна, магистрант
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

В статье рассмотрены основные проблемы налогообложения недвижимости и методы введения его на территории РФ.

Ключевые слова: налогообложение недвижимости, объекты недвижимости.

Говоря о налоге на недвижимость мы сталкиваемся с некоторыми проблемами относительно него:

Во-первых, у нас все еще нет даже и самого понятия недвижимости — как «земельного участка и всего того, что не может быть удалено с него без разрушения» — здания и сооружения, жилые, коммерческие и производственные у нас висят в буквальном смысле в воздухе.

Во-вторых, сохранение аренды — вместо права собственности означает, что власть желает сохранить рычаг, чтобы в случае необходимости отправить всех частных собственников и коммерсантов с занимаемой ими земли — на все четыре стороны, куда они пожелают.

В-третьих, сохраняются прежние откровенно социалистические методы распределения жилья — бесплатно, «по потребностям», определяемым властями, привязывая получателей такого жилья к месту, избранному властями, а не по выбору гражданина — в зависимости от места, где он может и хотел бы работать, учиться, заниматься другой деятельностью, просто проживать.

В-четвертых, по-прежнему продолжается строительство многоэтажного жилья и многоквартирных домов — хотя давно известно, что средний класс в этих домах жить не будет. В результате у нас сейчас средняя семья пользуется не менее чем 3 объектами недвижимости (квар-

тира, гараж, дача) — а такого расточительства не могут позволить себе даже самые богатые страны в мире. Кроме того, если мы хотим поддерживать семьи — и рождение детей, то давно отмечено, что семьей люди хотят жить в отдельном доме (пусть и небольшом), одного, максимум, в два этажа, с участком и гаражом прямо при доме.

Возможно, с учетом имеющихся проблем, на первом этапе следует вводить не налог на недвижимость, а налог на роскошь, понимая под ней и недвижимость, и драгоценности, и транспортные средства, и т.п., суммарной стоимостью свыше 1 млн. долларов. Это позволит успокоить абсолютное большинство наших граждан, так как их новый налог не коснется.

В дальнейшем можно будет ввести и налог на недвижимость — один из самых древних налогов, который отличается от всех других налогов тем, что он:

1) не требует никакого создания каких-то новых учетных процедур (все участки земли давно отражены в планах и на картах — «новой земли» давно уже не появляется, а у каждого строения есть проектные документы и разрешения на его возведение — и у всех у них обязательно есть либо собственник, либо пользователь);

2) этот налог не требует никакого жесткого контроля за его сбором — поскольку объекты обложения «недвижимы» и их нельзя спрятать или увести, а если их собственник или владелец не вносит налоговые платежи, то у него просто забирается сам объект недвижимости.

Более того, по способу его применения, это местный налог, и как таковой, он не нуждается даже в государственном регулировании ставок обложения. Базой обложения этим налогом могут быть и цена объекта, и арендная плата, и площадь участка или строения, а ставки могут быть и как угодно высокими (например, если все жители данной местности захотят «скинуться» на строительство бассейна или культурного центра) — и все эти вопросы могут решаться и определяться непосредственно местными органами власти, без каких-либо ограничений.

Как показывает опыт многих развитых стран, все «процедурные вопросы» применения налога на недвижимость при желании решаются очень легко — и для этого разработан целый набор разнообразных способов и инструментов. Вопросы учета и регистрации объектов недвижимости в разных странах решаются по-разному; при этом широкое применение современных технологий позволяет обойтись без дорогостоящих процедур межевания земель «в натуре».

Как правило, в развитых странах для целей налогообложения применяется система «консервативных» оценок объектов недвижимости — на уровне примерно 40% — 50% от наивысшей рыночной оценки, что избавляет от необходимости учитывать периодические спады-подъемы цен на рынке недвижимости. При этом массовые переоценки проводятся не чаще, чем раз в 5–8 лет — с целью корректировки цен на темпы инфляции. При этом следует иметь в виду, что у налогоплательщика всегда есть право оспорить оценку налогового органа, а у налогового органа,

наоборот, нет права предписывать цены и условия сделок, совершаемых между частными лицами.

Администрирование налогов во всех развитых странах чрезвычайно просто. Ежегодно по адресу, указанному собственником, или просто на почтовый адрес объекта недвижимости направляется письмо налогового органа с указанием оценочной стоимости объекта, ставки налога и суммы налога к уплате. Если в течение, к примеру, двух месяцев налог не уплачен, то к его сумме добавляются штрафы и проценты. То же самое — и на второй год, а через три года объект просто арестовывается и выставляется на торги. После продажи из выручки погашаются все долги по налогам и по продаже, а остаток перечисляется на счет бывшего собственника объекта. При введении этого налога в РФ следует установить, что он может уплачиваться любым собственником/пользователем данного объекта недвижимости, независимо от наличия у него полностью оформленного права собственности на этот объект и вне зависимости от завершения или не завершения каких-либо ведущихся на нем работ. При этом условием немедленного введения налога является правило, что все действия по оформлению прав и всех согласований осуществляются государственными органами бесплатно и установления каких-то срок или ограничений. Но если «хозяин» данного объекта имеет желание или необходимость, то он может, уже за плату, просить ускоренного оформления его прав. Как немедленно запустить налог на недвижимость в РФ?

Во-первых, необходимо перейти к нормальному определению термина «недвижимости» — как «земельного участка плюс все, что не может быть устранено с него без разрушения», и к соответствующей оценке объекта недвижимости — цена земли плюс все затраты, сделанные в ее «улучшение». Таким будет устранена нелепая ситуация, когда земля принадлежит одному собственнику, а здание на ней — другому. И другая аналогично странная ситуация — когда участок застроен и обустроен с огромными инвестициями, но налог остается прежним и минимальным, поскольку результаты этого обустройства где-то и как-то не зарегистрированы.

Во-вторых, введя налог на недвижимость, установить, что те собственники объектов недвижимости, которые получают требования об уплате налога, платят по ним, а все остальные — платят налог самостоятельно и по своим оценкам — независимо от тех документов или прав, на основании которых они этими объектами пользуются или владеют. Если же они этого не сделают, то при первом же отчуждении объекта (или при проверке налогового органа) они должны будут заплатить налоги, штрафы и проценты за весь период после введения налога.

В-третьих, установить, что все действия по установлению и регистрации прав на объекты недвижимости осуществляются госорганом без особого запроса со стороны налогоплательщика-заявителя бесплатно и без установления каких-либо сроков. Требование только одно — уплата налога за все время владения объектом.

Так если ориентироваться на общепринятые стандарты налогообложения недвижимости в развитых странах, то в Москве, например, налог на недвижимость можно ввести прямо завтра, без каких-либо проблем, с немедленной выгодой для бюджета и без всяких споров с налогоплательщиками. Для этого нужно:

- установить единую налоговую (кадастровую) оценку жилья и коммерческой недвижимости на уровне 2 тыс. дол./кв.м, и в Центральном округе — 3 тыс. дол./кв.м или цены приобретения объекта недвижимости — что выше (при средней нынешней цене примерно в 6 тыс. дол./кв.м протестов, очевидно, не будет — и при этом оставить за налогоплательщиком право увеличить эту по своему усмотрению);

- ставку налога на недвижимость установить в едином размере — 1 %;

- для случаев перепродажи недвижимости установить налогообложение по реализованному доходу — т.е., по марже сверх цены приобретения или декларированной налогоплательщиком оценке для целей уплаты налога на недвижимость — по ставке не менее 50% (в развитых странах такое налогообложение либо включено в общую систему подоходного налога, либо применяется как са-

мостоятельный + налог на прирост капитала — и ставка этого налога может достигать 90% (налог на сверхприбыль);

- становить лимиты необлагаемой жилплощади: в семье на 1 человека — 18 кв.м, для одиноких — 36 кв.м, для лиц старше 60 лет — надбавка еще 18 кв.м. (иначе говоря, одинокий пенсионер, имеющий квартиру площадью 60 кв.м в Центральном округе, должен будет платить ежегодный налог с налоговой базы в 18 тыс. дол ($60 - 18 - 18 = 6 \times 3$), и по ставке в 1 % — 180 дол.).

И чтобы вся эта система успешно работала, без особых контрольных усилий со стороны налоговых органов, необходимо установить всего два условия:

- 1) что при любом отчуждении имущества (смене собственника) государство будет иметь право приобрести в свою пользу недвижимость налогоплательщика по заявленной им, для налоговых целей, цене;

- 2) и что сумма заявленной налогоплательщиком цены его объекта недвижимости должна стать ограничителем при залоге этого объекта, его оценки, принимаемой банками при предоставлении кредитов, и при выплате страховки — в случае его утраты или повреждения — по полисам страховых компаний.

Литература:

1. Горский, И. В. Налог на недвижимость: за и против / И. В. Горский // Финансы. — № 2. — 2012. — с. 37–39.
2. Налог на движимое имущество: за и против [Электронный ресурс] // Vesti.ru. — 13.02.2012. — Режим доступа: URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/7431>
3. Шмелев, Ю. Д. О новой концепции налога на недвижимость физических лиц и механизме её реализации / Ю. Д. Шмелев, Р. Л. Маргулис // Финансы. — № 1. — 2012. — с. 39–43.
4. Алиев, Б. Х., Сулейманов М. М. Региональная налоговая политика в детерминантах процессов децентрализации // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 40 (343). с. 47–52.
5. Алиев, Б. Х., Алиев М. Б., Сулейманов М. М. Приоритетные направления развития налогового потенциала территорий в условиях циклического развития экономики // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 12. с. 2–7
6. Сулейманов, М. М. Развитие налогового потенциала бюджетов территорий в условиях модернизации российской экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 43. с. 59–64.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Малое предпринимательство Чеченской республики и его роль в развитии межрегиональных связей в СКФО

Дандаев Расул Ризванович, студент;
Шамсадов Шахбулат Мохмадович, студент;
Бисаев Иса Магомедович, студент
Чеченский государственный университет

Под межрегиональными экономическими связями понимается система экономических отношений регионов, которые формируются и развиваются в процессе функционирования общественного производства материальных благ и услуг, обусловленная целым рядом факторов: углублением разделения общественного труда, специализацией производства, характером размещения производительных сил и природно-географическими условиями, развитием инновационных и информационных процессов, демографической ситуацией и социальными факторами.

Основные проблемы развития современного российского бизнеса находятся в прямой зависимости от характера и содержания экономической политики, от его поддержки государством. Несмотря на все усилия по активизации малого бизнеса со стороны государства от федерального до муниципального уровня, коренного улучшения ситуации за последние годы не происходило. Создание благоприятных условий для доступа к финансам, недвижимости, информации, интеллектуальным ресурсам — таков главный фактор, который в ближайшее время будет влиять на поступательное развитие малого бизнеса, на его конкурентоспособность.

В последние годы часто обсуждались проблемы развития малого и среднего предпринимательства, ибо многие фирмы имели неудовлетворительную финансовую характеристику. Это было связано как косвенно, так и напрямую с устаревшей техникой, были проблемы получения кредитов и обеспечением заказами. Также одной из главных проблем является слабая степень изученности реального состояния предпринимательства в мелких экономических формах хозяйствования, необходимость формирования концептуальных основ организации и совершенствования современной концепции государственной поддержки, что является немало важным для нормального функционирования и развития малого или среднего предпринимательства. Ибо именно государственная поддержка оказывает огромную поддержку в развитии предпринимательства. Поэтому изменения законодательства Чеченской

республики о сборах и налогах в части введения налоговых льгот налогоплательщикам, могут способствовать увеличению числа субъектов среднего и малого предпринимательства и обеспечат расширение уровня экономического роста. В сфере малого или среднего предпринимательства государству необходимо давать реальную отдачу, обеспечивая рост бюджетных поступлений. Таким образом, проблема, связанная с увеличением вклада бюджетных средств в малый бизнес является актуальной. На наш взгляд, существует ряд основных факторов, которые препятствуют развитию малого предпринимательства на территории Чеченской Республики. 1) отсутствие эффективных механизмов кредитования начинающих субъектов малого предпринимательства; 2) недостаточное развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства; 3) проблема кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства; 4) низкая социальная активность предпринимателей [2].

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства включает в себя финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области усиления кадрового потенциала, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность. В субъектах Северо-Кавказского федерального округа наибольшее распространение получили такие формы поддержки малого и среднего предпринимательства, как финансовые (микрокредитование, субсидии на развитие бизнеса), имущественные (предоставление в аренду площадей на льготных условиях). Наиболее распространенной формой является поддержка сельхозпроизводителей. Несмотря на то, что организации инфраструктуры поддержки бизнеса предоставляют диверсифицированный спектр услуг и располагают финансовыми средствами, ощутимых результатов в решении задачи активизации предпринимательской деятельности добиться пока

не удастся. Одной из ключевых причин является дефицит специализированных компетенций у субъектов малого и среднего предпринимательства, что затрудняет ведение бизнеса и получение государственной поддержки в различных формах [3,4,7].

По состоянию на 1 января 2014 года, согласно официальных статистических данных, в Республике было зарегистрировано 5,0 тыс. малых предприятий, что составляет 0,31% от общего числа малых предприятий по России и 14,66% — по СКФО (табл. 4.).

Таблица 1. Данные о количестве малых предприятий по Российской Федерации и регионам Северо-Кавказского федерального округа за начало 2014 года

Регион	Число малых предприятий, тыс. ед.
Российская Федерация	1608,0
Северо-Кавказский федеральный округ	34,1
Республика Ингушетия	1,8
Кабардино-Балкарская Республика	3,6
Карачаево-Черкесская Республика	2,4
Республика Северная Осетия-Алания	3,9
Чеченская Республика	5,0
Ставропольский край	13,4
Республика Дагестан	4,0

Таблица 2. Удельный вес малых предприятий по регионам Северо-Кавказского федерального округа на начало 2014 года [7]

Регион	Удельный вес, %
Северо-Кавказский федеральный округ	100
Республика Дагестан	11,73
Республика Ингушетия	5,28
Кабардино-Балкарская Республика	10,56
Карачаево-Черкесская Республика	7,03
Республика Северная Осетия-Алания	11,44
Чеченская Республика	14,66
Ставропольский край	39,30

По СКФО доля занятых в малых предприятиях на начало 2010 года составила 9,2% от общей численности занятого населения. Данный индикатор на 2,6% ниже общероссийского. При этом почти по всем федеральным округам Российской Федерации в 2013 году произошло

снижение доли занятого в малом предпринимательстве населения. Лидерами в снижении уровня занятости являются Южный и Северо-Кавказский федеральные округа. Негативная динамика показателя наблюдается и в целом по Российской Федерации.

Таблица 3. Среднесписочная численность занятых на МП по федеральным округам Российской Федерации на 01.01.2014 г. [7]

Федеральные округа	Среднесписочная численность работников МП1		Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых	
	тыс. чел.	в% к 2008 г.	%	Изменение относительно 2008 г.
РФ	5 493,4	95,7	11,8	-0,14
Центральный ФО	1 548,2	92,5	11,6	-0,54
Северо-Западный ФО	685,9	102,6	13,6	0,69
Южный ФО	492,9	90,9	12,9	-0,79
Северо-Кавказский ФО	151,5	91,6	9,2	-0,68
Приволжский ФО	1 238,9	95,6	12,6	0,02
Уральский ФО	392,5	97,6	8,8	-0,04
Сибирский ФО	717,7	97,5	11,8	0,02
Дальневосточный ФО	265,7	103,4	12,1	0,66

Общая негативная динамика еще более остро наблюдается по Чеченской Республике, при этом отмечается, что в условиях отсутствия официальных статистических данных оценка представляется возможной только за период 2007–2009 годы. Если в целом по России около 12% экономически активного населения вовлечено в малое предпринимательство через малые предприятия, то по Чеченской Республике доля занятых составляет 1,29% и 0,60% от численности населения, проживающего в регионе.

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.

Динамика выручки от продаж, обеспеченной малыми предприятиями в РФ, в СКФО, в ЧР годов положительная, при этом более высокие темпы роста наблюдаются по СКФО и ЧР. Высокие темпы роста и прироста выручки от продаж малых предприятий, к сожалению, не сопровождались высокими индикаторами их развития ни по федеральному округу, ни по Чеченской Республике.

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. 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 условием экономической стабилизации и предпосылкой экономического роста в России. В связи с этим особую актуальность приобретают научные изыскания, посвященные разработке теории и методологии исследования процесса межрегиональной экономической интеграции и формированию основ государственной интеграционной

стратегии, способной работать в условиях рынка. Следует отметить, что долгие годы отечественная школа исследования межрегиональных экономических связей развивалась в условиях плановой системы, ориентируясь не на рыночные механизмы, а исключительно на административный ресурс государства. Тем не менее, многие подходы отечественных ученых к рассмотрению региона в качестве социально — экономической системы, интегрированной в национальное пространство сетью межрегиональных экономических связей сохранили свою значимость и актуальность [1,5].

В таких условиях необходим прорыв, разработка и последующая реализация региональной политики развития малого предпринимательства, основанная не на эволюционном, а на революционном подходе. Формирование среднего класса общества становится стратегической задачей повышения экономической, политической и социальной стабильности в Чеченской Республике. Решение этой задачи требует создания благоприятных правовых и экономических условий для интенсивного развития малого предпринимательства. Малое предпринимательство способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней. Путем создания новых предприятий и рабочих мест Малое предпринимательство снижает остроту безработицы, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

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.

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%).

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; между Правительством Республики Абхазия и Правительством Чеченской Республики (Российская Федерация) — в настоящее время подписан Протокол о намерениях между Правительством Чеченской Республики Российской Федерации и Правительством Республики Абхазия; между Правительством Государства Кувейт и Правительством Чеченской Республики (Российская Федерация) — проведены ряд рабочих встреч.

Благоприятное экономико-географическое положение, богатая минерально-сырьевая база, наличие ква-

лифицированного работоспособного населения — это часть факторов, делающих Чеченскую Республику одним из наиболее перспективных регионов для ведения биз-

неса, развития внешнеэкономических связей и инвестиционной деятельности в Северо-Кавказском федеральном округе и на Юге России в целом.

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. Барзаева, М. А. Малое предпринимательство. Проблемы и этапы развития малого предпринимательства в Чеченской республике [Текст] / М. А. Барзаева // Молодой ученый. — 2015. — № 7. — с. 346–349.
3. Гайсумова, Л. Д. Экономико-географические особенности развития межрегиональных экономических отношений Чеченской Республики [Текст] / Л. Д. Гайсумова, Р. А. Гакаев, Л. Б. Халикова // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — с. 108–111.
4. Гайсумова, Л. Д., Давлаков М. В., Эльмурзаев Р. С. Система показателей рекреационного пользования. Проблемы и возможности современной науки. 2011. № 12. с. 13–15.
5. 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.
6. Рашидов, М. У., Гакаев Р. А. К вопросу взаимоотношения общества и природы в Чеченской Республике. Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. 2007. Т. 2. № 3 (9). с. 146–149.
7. Самханова, Л. В. Формирование региональной политики развития малого предпринимательства в условиях модернизации экономики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кисловодский институт экономики и права. Кисловодск, 2011.

Занижение стоимости мегапроектов — отработанная технология в мире

Емельянова Анастасия Валерьевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В статье рассматриваются проблемы и причины занижения стоимости глобальных проектов. В качестве иллюстрации проблемы приводятся примеры конкретных западных и российских мегапроектов. Кроме этого представлены пути решения проблемы занижения стоимости мегапроектов.

Ключевые слова: инфраструктурный проект, занижение стоимости проекта, недооценка затрат, сметная стоимость, реальный сектор экономики, инвестиции, инфраструктура.

Год от года в мире инициируется множество инфраструктурных проектов, стоимость которых оценивается в миллиарды долларов. В Европе это туннель через пролив Ла-Манш, Эренсундский мост между Данией и Швецией, мост Васко да Гама в Португалии. Мегапроекты, меняющие окружающую среду и экономику, начиная с 1990-х годов растут наперегонки в Европе, Азии, США и в Южной Америке. Социолог Зигмунт Бауман называет мегапроекты «великой войной за независимость от пространства». Построение нового мира, в котором не только люди, но и товары, деньги, энергия, информация могут перемещаться с бешеной скоростью, причём легко и на немыслимые для человека расстояния. В современном понимании термин «инфраструктура» стал ключевым по отношению к «технологии». Инфраструктура стала великим покорителем пространства, а власть — богатством и статусом всего.

Парадокс крупных инфраструктурных проектов кроется в том, что для большинства мегапроектов на сотни миллиардов долларов присуща скудная документация об их экономических показателях, влиянии на экологию и поддержке общества. Перерасходы средств и доходы ниже ожидаемых подвергают под сомнение жизнеспособность проекта, тем самым превращая его изначально продвигаемый, как эффективное средство экономического роста, в возможное препятствие этому росту. Кроме этого мегапроекты практически всегда генерируют спрос ниже ожидаемого, принося при этом меньший доход. Проблема, обычно, заключается в том, что при разработке мегапроектов проектировщики, политики, лоббисты никогда не называют честных цифр. Единственное, что им нужно это одобрение. Они представляют стоимость и последствия реализации крупного инфраструктурного проекта в таком виде, который покажется публике более лояльным и при-

емлемым, так называемая «ложь во спасение». По мнению одного из исследователей крупных инфраструктурных мегапроектов RAND Эдварда Мерроу, в успех мегапроектов вложены настолько крупные суммы, что не только балансовые отчёты компаний, но и правительственные счета платежного баланса в течение длительного периода могут зависеть от его результатов. Кроме этого Эдвард Мерроу считает, что успех таких проектов имеет огромную важность для спонсоров этого проекта и поэтому в противном случае на кон могут быть поставлены не только крупные компании, но и целые правительства. Поэтому, даже неудивительно, что гражданские организации и аналитики, которые видят риски, даже в демократических странах, имеют ограниченный доступ к обсуждению мегапроектов на стадии принятия решения, т.к. игра слишком крупная.

Итак, рассмотрим конкретные примеры мегапроектов и проблемы, которые были связаны с их утверждением, строительством и эксплуатацией.

Превышение расходов широко распространенное явление в крупных транспортных инфраструктурных проектах. Разница между фактическими и предполагаемыми капитальными затратами обычно достигает 50–100%, поэтому для многих инфраструктурных проектов перерасход средств может обернуться угрозой жизнеспособности данного мегапроекта. Главная причина перерасходов — это недостаток реализма в первоначальной смете. Кроме этого недооценивается продолжительность и стоимость задержек, низко оцениваются непредвиденные расходы, не учитываются изменения в технических требованиях, недооцениваются или игнорируются валютные курсы, геологический риск, количественные и ценовые изменения, высокорискованные технологические инноваций.

Например, туннель под Ла-Маншем, который известен как «Chunnel», самый длинный подводный железнодорожный туннель в Европе, соединяющий Францию и Великобританию. В 1987 году был ратифицирован французским и британским парламентом договор о строительстве туннеля. Стоимость объёма инвестиций для этого проекта оценивалась в 2600 миллионов фунтов стерлингов. Но по завершению проекта в 1994 году реальная стоимость составила 4650 фунтов стерлингов, это означало превышение запланированных расходов на 80% [1]. Фактические же затраты превзошли прогнозируемые на 140% [1]. Также перерасход средств был зафиксирован при строительстве моста и туннеля Большой Бельт, открытого в 1997–1998 годах и соединяющего Восточную Данию и континентальную Европу. Данное сооружение считалось самым длинным подвесным мостом в Европе и вторым по длине подводным железнодорожным туннелем. Первоначально инвестиции оценивались в размере 13,9 млрд. датских крон (1988 год), но когда строительство завершилось в 1999 году затраты составили 21,4 млрд. датских крон, т.е. перерасход был на 54% [1]. За пределами Европы происходили те же самые явления: затраты на Большой Бостонский туннель превысили смету практически втрое,

на железную дорогу Бостон-Вашингтон затраты превысили в 2,3 раза. Анализ пятнадцати транспортных проектов, который был проведён генеральным аудитором Швеции, показал, что средний перерасход средств составил 86%. Причём на десяти американских железнодорожных проектах, в сумме стоивших 15,5 млрд. долларов в ценах 1988 года было потрачено на 61% больше плана [3]. Стоит также заметить, что исследование проводилось во время строительства некоторых объектов, поэтому общая сумма издержек данных проектов может оказаться выше, чем ожидаемые конечные расходы. Также исследование Бента Фливбьорга в Ольборгском университете Дании 258 проектов констатировало [1]:

1) в девяти из 10 транспортных инфраструктурных проектов расходы недооценены, что привело к увеличению расходов;

2) реальная стоимость железных дорог в среднем на 45% выше, чем сметная;

3) реальная стоимость непрерывных транспортных сообщений (туннелей, мостов) в среднем на 34% выше, чем сметная;

4) реальная стоимость дорог в среднем на 20% выше, чем сметная;

5) недооценка расходов и перерасход средств нельзя объяснить ошибкой, это именно обман с целью получения одобрения для запуска проектов.

Поэтому доверять сметной стоимости проектов — это полное безрассудство. Занижение стоимости крупных инфраструктурных проектов всегда можно обосновать массой политических, рыночных, финансовых, например, ростом процентной ставки, а также технологических причин. Конечно, в процессе реализации проекта компании-застройщики вынуждены вносить изменения из-за требований безопасности или экологии. Так, например, главной причиной перерасхода средств при строительстве туннеля Ла-Манша стало изменение требований безопасности. В проекте транспортного сообщения Большой Бельт причиной перерасхода были экологические проблемы и аварии, которые были вызваны наводнениями и сильнейшими пожарами. Но, практически, всегда конечными причинами роста стоимости проекта будут желание проектировщиков занижить стоимость инфраструктурных проектов и недооценка рисков. Таким образом, сметная стоимость, которая используется в общественных дебатах, СМИ, очень часто оказывается ложной. Естественно, и анализ затрат и результатов, включающий смету стоимости также становится неправдоподобным. Искажение затрат в свою очередь приводит к неправильному распределению ограниченных ресурсов, отчего несут потери инвесторы и налогоплательщики, которые финансируют эти проекты.

Недооценка затрат бьёт по срокам окупаемости проектов, которые обычно осуществляются на заёмные средства. Но, в конечном счёте, подрывает коммерческие перспективы многих крупных инфраструктурных проектов переоценка спроса. Кроме этого оценка финансовой жиз-

неспособности напрямую зависит от точности данных прогнозов.

Пассажиропоток через туннель под Ла-Маншем в первый год эксплуатации в 1995 году составил лишь 18% от расчётной цифры, во многих других мегапроектах он оказался ниже 50%. Таким образом, по железнодорожным проектам были сделаны следующие выводы [1]:

1) фактический транспортный поток в среднем был на 39% ниже, чем прогнозируемый, следовательно, завышение прогнозов в среднем на 65%;

2) Практически в двух третях инфраструктурных проектах, связанных с железной дорогой прогнозы завышены более чем на две трети.

В отношении 183 автодорожных проектов никакой переоценки в среднем не было, а если и была, то средняя погрешность составила 9%, т.е. фактическое автомобильное движение было в среднем на 9% выше прогнозируемого [3]. Данный факт говорит о том, что растущая автомобилизация обеспечивает спрос выше ожидаемого.

Стремление инфраструктурных лоббистов понятно, они желают, чтобы цифры смотрелись правдоподобно и у чиновников не возникало желания и возможности отказаться от мегапроекта. Если ключевые фигуры заинтересованы в повышении технических требований к инфраструктурному проекту, процесс принятия решения по проекту будет непрозрачен и при этом критики будут отстранены от обсуждения, то такие истории становятся системными.

Существуют несколько идей, предложенных Бентом Фливиборгом из Оксфордского университета, по устранению приведённых проблем завышения стоимости инфраструктурных проектов. Во-первых, для того чтобы исправить ситуацию, нужно включить заинтересованные группы в процесс подготовки и обсуждения инфраструктурных проектов на ранних стадиях, при этом нужно предоставить данным группам возможность играть активную роль в принятии решения. Если это даже крупный мегапроект, финансируемый на частные средства, то он серьёзно способен изменить пространство вокруг себя и поэтому он является заботой всего общества. Но, правда, ни в одном обществе, будь это демократическое или авторитарное, не продуман полностью механизм, с помощью которого экологи, финансисты и гражданские активисты могли бы вступать в обсуждение мегапроектов, до того, как туда пойдут крупные бюджетные ассигнования. Второй идея подразумевает под собой планирование, которое должно быть ориентировано меньше на технические вопросы и больше на оценку экономической и социальной эффективности. Пока не будет достигнуто по этим вопросам согласия, чиновники не должны запускать проект. И в-третьих, нужно уменьшить количество ролей, которые играет правительство. На сегодняшний день бюрократия занимается и координированием, и контролем инфраструктурного проекта, и его подготовкой к запуску. Но это же очевидно, что одни и те же люди никак не могут быть промоутерами мегапроекта и в то же время гарантами общественных интересов. Частным же группам, ко-

торые реализуют мегапроекты, стоило бы дать больше свободы при обсуждении, уменьшая для них при этом возможность извлечения ренты.

Стоит также отметить, что для России тоже характерно занижение стоимости мегапроектов. Примером может быть зимняя Олимпиада в Сочи 2014 года. Единственное, что на сегодняшний день многие отчёты корпораций и частных инвесторов, строящих олимпийские объекты в Сочи находятся в закрытом доступе. По мнению экспертов, информация по стройке будет раскрыта как минимум через десять лет. В 2007 году, когда Сочи был объявлен местом проведения зимних игр, строительство всей инфраструктуры оценивалось в 314 млрд. рублей. При этом нужно сказать, что 195 млрд. рублей должно было прийти на госбюджет. В 2010 году, когда была готова проектная декларация на объекты Олимпиады, сумма расходов выросла до 1,1 трлн. рублей [5]. Чиновники объясняли это удорожание тем, что в первоначальных расчётах не были учтены расходы на выкуп земли и строительство совмещённой дороги из Сочи до Красной Поляны. Таким образом, в 2014 году «Олимпстрой» оценил итоговые расходы на подготовку к Олимпиаде в Сочи в 1,524 трлн. рублей [4]. Стоит также отметить отчёт Фонда борьбы с коррупцией о расходах на олимпиаду, подготовленный при поддержке Алексеем Навальным.

Результатами отчёта стали следующие выводы [5]:

1) затраты на Игры Сочи в расчёте на душу населения в 3–5 раз выше, чем в странах с сильной экономикой и высокими доходами граждан;

2) менее 4% стоимости Олимпиады — это средства частных инвесторов. Остальные средства пришлось на бюджет, госкомпании и кредит Внешэкономбанка;

3) процесс выбора ответственных исполнителей и подрядчиков был непрозрачен, это привело к высокой вероятности злоупотреблений в строительстве;

4) начальная стоимость некоторых подрядов занижена в 2–14 раз по сравнению с итоговой стоимостью. Это в большей мере упростило утверждение смет и получение объектов для строительства Олимпиады;

5) стоимость 6 спортивных объектов завышена в 1,6–2,6 раза по сравнению с аналогами в расчёте на зрительское место. Стоимость проанализированных инфраструктурных объектов завышена в 1,3–1,9 раза;

6) 28% контрактов по стоимости освоили подрядчики с офшорными собственниками;

Стоит также заметить, что «Олимпстрой» потратил 206 млрд. рублей на 11 спортивных объектов [4], причём большинство из них построил по завышенной цене. Все представленные выявленные проблемы в совокупности говорят о рисках мошенничества и коррупции. Эксперты оценивают как высокую вероятность того, что большая часть из 1,5 трлн. рублей не была израсходована на подготовку к Олимпиаде, а была присвоена.

Как уже говорилось выше, первоначальная стоимость строительства объектов увеличилась в среднем в четыре раза. Происходило это следующим образом, с подряд-

чиком заключался договор на сумму, которая потом увеличивалась ввиду заключения дополнительных соглашений. Стоит заметить, что инвесторы соглашались с завышенной стоимостью. Характерным примером является центральный олимпийский стадион «Фишт». В первоначальной смете стадион оценивался в 1,6 млрд. рублей [4], причём чиновники утверждали, что расчёты сделаны «по дороговому варианту». Точная стоимость стадиона на се-

годняшний день неизвестна, но известен тот факт, что она варьируется от 17,4 млрд. рублей до 23 млрд. рублей [5]. Таким образом, превышение стоимости зафиксировано в 14 раз. Стоит также сказать, что в августе 2014 года было открыто уголовное дело по данному строительству, но до сих пор дело в суд не передано.

Поэтому Россия является не исключением в изначальном занижении стоимости мегапроектов.

Литература:

1. Брузелиус, Н., Ротенгаттер В., Фливбьорг Б. Мегапроекты и риски. Анатомия амбиций./ Брузелиус Н., Ротенгаттер В., Фливбьорг Б. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 288 с.
2. Басов, А. Ю., Коокуева В. В. Проблемы и пути привлечения инвестиций в реальный сектор экономики Российской Федерации//Образование и наука в современных условиях. — 2015. — № 4 (5). — с. 282–286
3. Стройка века/Борис Грозовский// Финансово — экономический журнал «Forbes». — 2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.forbes.ru/forbes/issue/2014-09/265557 — stroika-veka
4. Сочи сосчитан/ Максим Товкайло// Ведомости. — 2014. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.vedomosti.ru/business/articles/2014/07/01/sochi-soschitan
5. Сочи — 2014: аналитический отчёт. Фонд борьбы с коррупцией — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.sochi.fbk.info/ru/report (дата обращения: 10.10.2015)

Перспективы проектного финансирования инвестиционных проектов в России

Закиева Айсылу Ириковна, студент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье рассматриваются проблемы и перспективы развития проектного финансирования в России, а также определяются его особенности и отличия от других видов финансирования инвестиционных проектов. Представлены некоторые пути преодоления затруднений в механизме осуществления проектного финансирования.

Ключевые слова: инвестиционный проект, проектное финансирование, инвестиции, реальный сектор экономики.

Инвестиционная стратегия всегда предполагает обоснование выбора методов финансирования, а также определения источников финансирования инвестиционного проекта. Поскольку реализуемые инвестиционные проекты имеют своей целью развитие бизнеса, то они, как правило, требуют долгосрочных финансовых вложений. В последнее время набирает популярность наиболее привлекательный как для инициаторов, так и для инвесторов метод финансирования, который в экономической теории называется проектным (project finance). В данной статье мы рассмотрим основные проблемы развития проектного финансирования (ПФ) в России и его перспективы.

Существует немало определений, отражающих сущность ПФ. В этом многообразии понимания рождается неопределённость, тем самым создавая первую проблему, которая возникает на пути популяризации рассматриваемого понятия. Так, в международной практике под проектным финансированием понимается финансирование инвестиционных проектов, который отличается особым

способом возвратности вложенных денежных средств, основанной на получении определённых инвестиционных качеств, а также доходов, которые инвестиционный проект планирует получить в будущем [3]. Таким образом, проектное финансирование в общем понимании направлено на инвестирование средств с целью получения экономического эффекта от будущих денежных потоков, генерируемых проектом, поскольку имеет долгосрочный характер вложений, и активы проекта сами по себе низколиквидны.

К основным характеристикам проектного финансирования можно отнести следующие:

1) капиталоемкость (проектам с данным методом финансирования присуща высокая инвестиционная ёмкость). Как правило, крупные инвестпроекты требуют колоссальных вложений (сотни миллионов, миллиардов долларов). Согласно данным статистики международного финансового института World Bank за последние годы средняя стоимость инфраструктурных проектов с уча-

ствием частного капитала составила более 400 млрд. долларов США [9]. При этом как количество таких проектов, так и объём инвестиций имеют положительный тренд на возрастание. Однако не исключён и тот факт, что возможна реализация проектов и с меньшей капиталоемкостью (около 100–200 млрд. долларов США).

2) высокий уровень финансового рычага. Проектное финансирование изначально предполагает в структуре инвестиций значительную долю заёмного капитала (нормальным для подобных проектов считается уровень от 65 до 80 %).

3) длительный срок. Срок инвестпроектов, финансируемых рассматриваемым методом, в основном, составляет 10–15 лет. Именно поэтому возврат капитала обеспечивается не активами заёмщика, а теми денежными потоками, которые будет генерировать проект в течение всего срока своего существования.

4) создание специальной проектной компании (юридического лица) с конечным сроком функционирования. В литературе такие организации называются SPV (special purpose vehicle) или же SPE (special purpose entity). Среди её основных функций выделяют следующие: привлечение ресурсов для реализации проекта, непосредственно сама реализация проекта в оговорённых контрактом формах, уплата кредиторам и инвесторам проекта причитающихся средств в процессе всего периода существования проекта.

5) финансирование с полным регрессом на заёмщика, с ограниченным регрессом на заёмщика и без права регресса на заёмщика. Здесь имеется в виду формы ПФ. В первом случае риски проекта, в основном, возложены на заёмщика, т.е. финансирование осуществляется с определённой долей гарантий, что является причиной относительно невысокой «цены» займа и более быстрого получения финансирования. Во втором случае риск возлагается на каждого участника проектного финансирования, однако смысл риска и его покрытие на каждом периоде реализации инвестпроекта могут различаться. Например, банк-кредитор не берёт на себя риск своевременного и качественного завершения строительно-монтажных работ, данный вид риска остаётся за заёмщиком. При этом банк, как правило, принимает на себя политические и форс-мажорные риски. В случае финансирования без права регресса банк не получает от заёмщика никаких гарантий и признаёт все риски за собой. Соответственно, стоимость заёмного капитала возрастает в несколько раз. Поэтому такую форму используют только при реализации проекта с высокой нормой отдачи.

В целом, стоимость проектного финансирования выше, чем стоимость корпоративного финансирования за счёт специфичности капитала, сложности и уникальности его финансовой структуры, низкой ликвидности капитала, дополнительной премии за различные виды рисков и прочих дополнительных расходов. Однако рассматриваемый метод финансирования актуален для значительных по своему масштабу проектов. Классическим успешным примером является тоннель под Ла-Маншем, в его реали-

зации приняли участие около 50 международных банков, а кредитором выступил синдикат, в число которого вошли 198 банков различного уровня. В разрезе отраслей, где применяется ПФ, стоит выделить строительство трубопроводов, портовых терминалов и многих других объектов инфраструктуры.

В России в связи со сложившимися в последнее время обстоятельствами политического и экономического характера, когда приток инвестиций в страну снизился многократно, а бюджет был сформирован с дефицитом, актуальным становится вопрос финансирования инфраструктурных преобразований и инновационной деятельности. Одним из путей выхода из сложившейся ситуации является механизм проектного финансирования. В его рамках ЦБ РФ будет выделять деньги бизнесу на льготных условиях, однако главное отличие в том, что средства будут получены не компанией, а конкретным проектом.

Для развития данного направления в 2014 году Правительство РФ утвердило программу проектного финансирования инвестиционных проектов, в рамках которой была создана Межведомственная комиссия по их отбору, которую возглавил министр экономического развития Алексей Улюкаев. Основная цель — это снижение стоимости заимствований для компаний, желающих вложить средства в новые проекты. Так, по действующему законодательству «размер процентной ставки для лица, которому предоставляется кредит в целях реализации инвестиционного проекта, отобранного для участия ... не должен превышать уровень процентной ставки, устанавливаемой Центральным банком Российской Федерации, при предоставлении уполномоченным банкам кредитных средств в целях рефинансирования кредитов, выданных уполномоченными банками конечным заемщикам, плюс 2,5 процента годовых», но должен быть не более 11 % годовых [8]. По итогам первых заседаний к участию в программе были допущены 4 банка: ОАО «Сбербанк», ОАО «ВТБ», ОАО «Россельхозбанк» и АО «Альфа-банк», поскольку они соответствовали всем установленным ранее параметрам: капитал свыше 100 млрд. рублей и успешный опыт финансирования крупных инвестпроектов. Далее список банков был расширен за счёт снижения планки до 50 млрд. руб., и в него внесли ПАО «Промсвязьбанк», АО «Газпромбанк», ОАО АКБ «Банк Москвы», ПАО Банк ФК «Открытие», Международный инвестиционный банк, Евразийский банк развития (ЕАБР) [6].

Проекты, которые будут претендовать на льготное финансирование со стороны государства, тоже отбираются по определённым параметрам: во-первых, их стоимость должна быть в пределах от 1 до 20 млрд. рублей, собственник должен вложить в проект не менее 20 % средств. Согласно особенностям ПФ, банки сами проводят предварительный отбор проектов. Но последней инстанцией, принимающей решение о финансировании, остаётся Банк России.

Согласно данным Минэкономразвития РФ на период реализации данной программы отобран 31 проект общей

стоимостью 283,84 млрд. руб. (сумма кредитов составит 196,4 млрд. рублей) [7]. Среди них присутствуют проекты сотовой связи, строительство комплексов птицеводства и животноводства в регионах, строительство мостов, энергоустановок, а также строительство нового аэропортового комплекса и несколько проектов в сфере фармацевтики. Схема программы представляет собой предоставление кредитов на льготных условиях и госгарантий до 25 % от суммы заимствования.

Самыми крупными проектами станут запуск 4-го оператора мобильной связи в г. Москве (Теле-2) и строительство сетей 3G/4G (ООО «Пилар»), которому требуется кредит в размере 15976 млн. рублей, финансирование основной инвестиционной стадии этапа модернизации системы взимания платы с автомобилей массой более 12т (ООО «РТ-Инвест Транспортные Системы») — кредит на 15700 млн. рублей, создание нового аэропортового комплекса «Южный» в г. Ростове-на-Дону (ОАО «Ростоваэроинвест») — кредит на 15700 млн. рублей и проект «Цифровой каркас России. Этап 1» (ОАО «Ростелеком») — необходим кредит в размере 15600 млн. рублей.

На сегодняшний день одобрены 4 проекта общей стоимостью 33,2 млрд. руб., объём запрашиваемого кредита по которым составляет 25,1 млрд. рублей. Во-первых, строительство и реконструкция участка автомобильной дороги Сыктывкар — Ухта — Печора — Усинск — Нарьян-Мар (стоимость проекта — 4,96 млрд. руб., объём требуемых кредитных средств — 3,97 млрд. руб.). Во-вторых, строительство объектов внеплощадочной инфраструктуры для ТЭЦ (г. Советская Гавань) (стоимость проекта — 7 млрд. руб., требуется кредит — 5,6 млрд. руб.). В-третьих, создание производства импортозамещающих фармацевтических субстанций и готовых лекарственных средств НИОКР ЗАО «Р-Фарм» (стоимость проекта — 19,70 млрд. руб., требуется средств — 14,61 млрд. руб.). В-четвёртых, создание первой очереди тепличного комплекса площадью 7 га на основе ресурсосберегающих технологий (стоимость проекта — 1,54 млрд. руб., объём требуемого кредита — 930 млн. рублей).

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 09 декабря 2014 года № 1341 «О Межведомственной комиссии по отбору инвестиционных проектов, российских кредитных организаций и международных финансовых организаций для участия в программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (ред. от 17.03.2015). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 года № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования» (ред. от 21.02.2015). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru/>
3. Никонова, И. А. Проектный анализ и проектное финансирование / И. А. Никонова. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 154 с.
4. Коокуева, В. В. Проблемы финансирования собственных ресурсов инвестиционной деятельности организаций Московской области // Актуальные проблемы финансово-кредитной сферы и финансового менеджмента. — 2015. — № 1. — с. 160–166

В рамках реализации программы поддержки инвестиционных проектов через механизм проектного финансирования Правительство РФ в лице премьер-министра Дмитрия Медведева планирует предоставить кредиты объёмом до 500 млрд. рублей нарастающим итогом на конец 2018 года, гарантии по которым составят до 125 млрд. рублей.

Основными проблемами в сфере проектного финансирования в России остаются: относительно высокая стоимость капитала, которая напрямую связана с нестабильностью банковского сектора; неблагоприятные условия для инвестиций; длительный период отбора проектов для финансирования, поскольку в РФ ранее не был развит рынок проектного финансирования; кроме того, в стране нет проектов, которые могли бы считаться примером успешной реализации ПФ. Однако перечисленные проблемы решаемы в процессе развития института ПФ, так как для полноценного развития требуется определённое время и опыт.

Преодоление пробелов успешного функционирования механизма проектного финансирования в России связаны со следующими факторами: обеспечение развития рынка капиталов и ценных бумаг, в том числе производных финансовых инструментов; создание эффективной системы поддержки межбанковского сотрудничества в рамках проектного финансирования; улучшение законодательной базы; формирование качественного государственно-частного партнёрства; улучшение инвестиционного климата страны в целом, в том числе и для успешного привлечения иностранных инвестиций и кредитов.

Рынок проектного финансирования в Российской Федерации был развит довольно слабо, однако принятые правительством меры по реализации механизма ПФ, дают основания считать, что данное направление будет развиваться и откроет новые горизонты для инфраструктурных и инновационных проектов. Проектное финансирование, безусловно, необходимо реальному сектору, а также бизнесу в целом, поскольку в случае кредитования крупных инвестиционных проектов, банки будут получать немалую выгоду, что повысит доступность денег и для среднего и малого бизнеса.

5. Форсированные инвестиции: как вернуть Россию к экономическому росту / А. Аганбегян // Финансово-экономический журнал «Forbes». — 2015. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/gosplan/283097-forsirovannye-investitsii-kak-vernut-rossiyu-k-ekonomicheskomu-rostu>
6. Перечень российских кредитных организаций и международных финансовых организаций, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagment/investprojectprogramme/banks/> (дата обращения: 05.10.2015)
7. Реестр инвестиционных проектов, отобранных для участия в Программе поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/CorpManagment/investprojectprogramme/reestr/> (дата обращения: 05.10.2015)
8. Официальный сайт ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru/>
9. Официальный сайт World Bank: <http://ppi.worldbank.org>

Управление развитием АПК на основе агропромышленной интеграции

Линиченко Дмитрий Сергеевич, старший преподаватель
Челябинский государственный педагогический университет

В рамках статьи предпринята попытка создания взаимовыгодной агропромышленной кооперации посредством реализации комплексных интеграционных проектов, направленных на повышение эффективности и уровня развития отечественных агропредприятий. Методика исследований включает организационное проектирование и экономико-математическое моделирование оценки текущих и стратегических эффектов участников партнерства.

Ключевые слова: АПК, управление, развитие, агропромышленная интеграция.

Специфической особенностью АПК является наличие тесной взаимосвязи между развитием различных подкомплексов. С развитием земледелия повышается плодородие почв, с чем связано повышение урожайности и питательной ценности сельскохозяйственных и кормовых культур в растениеводстве, что положительно скажется на объемах и качестве кормов в кормопроизводстве и продуктивности скота в животноводстве. С развитием сельскохозяйственной биотехнологической промышленности возможно существенное ускорение этих положительных следствий за счет увеличения масштабов применения аминокислот, ферментов, средств защиты и стимуляции растений, что способно оказать немалое содействие повышению урожайности и питательной ценности сельскохозяйственных и кормовых культур, повышению объемов и качеству кормов и повышению продуктивности скота [1,2]. Таким образом, развитие земледелия, растениеводства и кормопроизводства предопределяет развитие животноводства и при этом, именно с развитием животноводства в конечном итоге создаются условия для развития и кормопроизводства, и растениеводства, и земледелия, и сельскохозяйственной биотехнологической промышленности. Увеличение поголовья скота повышает спрос на корма, из чего следует возрастающая потребность в сельскохозяйственных и кормовых культурах и расширение рынка в связи с этим для растениеводства. Развитие растениеводства содействует повышению пло-

дородия почв в земледелии, что обеспечивает усиление импульсов развития всего АПК. Все это указывает на наличие в АПК тесной взаимосвязей его отраслей и цикличности проявления как положительных, так и негативных следствий. Для запуска цикла положительных средств необходима масштабная реализация основополагающих проектов, в числе которых целесообразно рассмотреть такие как мелиорация земель, организация культурных пастбищ и расширение сферы применения сельскохозяйственной биотехнологической продукции. При этом в качестве связующего субъекта в реализации таких проектов следует рассматривать предприятия кормопроизводства (рис.1), повышение эффективности работы которых создает основу для улучшения ситуации в растениеводстве и животноводстве, что в свою очередь способствует повышению спроса на корма и кормовые добавки и предопределяет циклическое развитие кормопроизводства.

Реализация проектов в рамках рассмотренных направлений требует немалых инвестиций, привлечение которых затруднено по причине инвестиционной непривлекательности отечественных агропредприятий в силу низкой эффективности их работы. Поэтому необходима разработка организационно-экономического механизма, базирующегося на интеграции взаимосвязанных агропредприятий, посредством которой можно ускорить получение долгосрочного экономического эффекта и тем самым привлечь инвестиционный капитал.

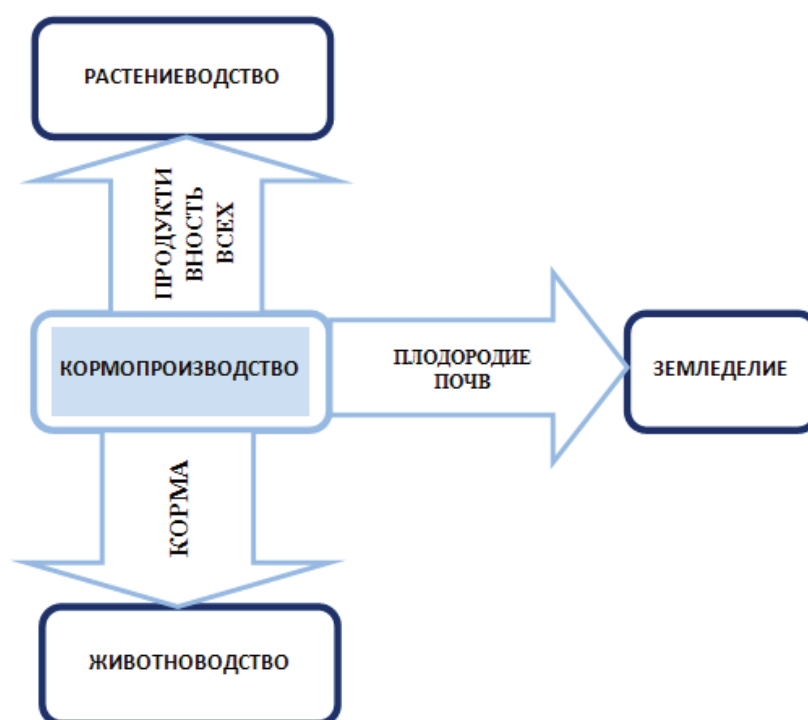


Рис. 1. Кормопроизводство в системе управления развитием АПК

Методика оценки стратегического эффекта участников агропромышленной интеграции включает инструментальный расчет следующих показателей.

- 1) Частный экономический эффект предприятия растениеводства по комплексу интеграционных проектов в АПК;
- 2) Частный экономический эффект предприятия кормопроизводства по комплексу интеграционных проектов в АПК;
- 3) Частный экономический эффект предприятия животноводства по комплексу интеграционных проектов в АПК;
- 4) Синергетический интеграционный эффект в АПК;
- 5) Стоимость проекта интеграции в АПК;
- 6) Стратегический эффект предприятия растениеводства;
- 7) Стратегический эффект предприятия кормопроизводства;
- 8) Стратегический эффект предприятия животноводства;
- 9) Стратегический эффект инвестора сельскохозяйственной кредитной кооперации
- 10) Показатели оценки эффективности комплекса интеграционных проектов в АПК с позиции инвестора: чистая текущая стоимость проекта, индекс доходности проекта, срок окупаемости проекта.

Частный экономический эффект предприятия растениеводства по комплексу интеграционных проектов в АПК образуется в результате внедрения проекта по мелиорации земель и проекта по развитию сельскохозяйственного биотехнологического производства и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧЭ}_{\text{раст}} = \text{Э}^{\text{м.з.}}_{\text{раст}} + \text{Э}^{\text{б.т.}}_{\text{раст}} \quad (1)$$

где $\text{Э}^{\text{м.з.}}_{\text{раст}}$ — экономический эффект предприятия растениеводства

по проекту мелиорации земель, руб.;

$\text{Э}^{\text{б.т.}}_{\text{раст}}$ — экономический эффект предприятия растениеводства

по проекту развития сельскохозяйственного биотехнологического производства, руб.

Частный экономический эффект предприятия кормопроизводства по комплексу интеграционных проектов в АПК образуется в результате внедрения проекта по мелиорации земель, проекта по созданию культурных пастбищ и проекта по развитию сельскохозяйственного биотехнологического производства и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧЭ}_{\text{корм}} = \text{Э}^{\text{м.з.}}_{\text{корм}} + \text{Э}^{\text{к.п.}}_{\text{корм}} + \text{Э}^{\text{б.т.}}_{\text{корм}} \quad (2)$$

где $\text{Э}^{\text{м.з.}}_{\text{корм}}$ — экономический эффект предприятия кормопроизводства по проекту мелиорации земель, руб.;

$\text{Э}^{\text{к.п.}}_{\text{корм}}$ — экономический эффект предприятия кормопроизводства по проекту создания культурных пастбищ, руб.;

$\text{Э}^{\text{б.т.}}_{\text{корм}}$ — экономический эффект предприятия кормопроизводства по проекту развития сельскохозяйственного биотехнологического производства, руб.

Частный экономический эффект предприятия животноводства по комплексу интеграционных проектов в АПК образуется в результате внедрения проекта по мелиорации земель, проекта по созданию культурных пастбищ и проекта по развитию сельскохозяйственного биотехнологического производства и рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧЭ}_{\text{животноводство}} = \text{Э}^{\text{м.з.}}_{\text{животноводство}} + \text{Э}^{\text{к.п.}}_{\text{животноводство}} + \text{Э}^{\text{б.т.}}_{\text{животноводство}} \quad (3)$$

где $\mathcal{E}^{М.З.}_{животн}$ — экономический эффект предприятия животноводства по проекту мелиорации земель, руб.;

$\mathcal{E}^{К.П.}_{животн}$ — экономический эффект предприятия животноводства по проекту создания культурных пастбищ, руб.;

$\mathcal{E}^{Б.Т.}_{животн}$ — экономический эффект предприятия животноводства по проекту развития сельскохозяйственного биотехнологического производства, руб.

Синергетический интеграционный эффект в АПК представляет собой сумму частных эффектов участников партнерства, рассчитывается по формуле:

$$СЭ_{АПК} = ЧЭ_{раст} + ЧЭ_{кормопр} + ЧЭ_{животн} \quad (4)$$

Стоимость проекта интеграции в АПК представляет собой сумму синергетического интеграционного эффекта в АПК и инвестиций во все интеграционные проекты и рассчитывается по формуле:

$$СП_{АПК} = СЭ_{АПК} + [I^{М.З.} + I^{К.П.} + I^{Б.Т.}] \quad (5)$$

Стратегический эффект предприятия растениеводства представляет собой долю частного эффекта предприятия растениеводства в стоимости проекта интеграции в АПК, рассчитывается по формуле:

$$СЭ_{раст} = \frac{ЧЭ_{раст}}{СП_{АПК}} \quad (6)$$

Стратегический эффект предприятия кормопроизводства представляет собой долю частного эффекта предприятия кормопроизводства в стоимости проекта интеграции в АПК, рассчитывается по формуле:

$$СЭ_{кормопр} = \frac{ЧЭ_{кормопр}}{СП_{АПК}} \quad (7)$$

Стратегический эффект предприятия животноводства представляет собой долю частного эффекта предприятия

животноводства в стоимости проекта интеграции в АПК, рассчитывается по формуле:

$$СЭ_{животн} = \frac{ЧЭ_{животн}}{СП_{АПК}} \quad (8)$$

Стратегический эффект инвестора сельскохозяйственной кредитной кооперации представляет собой долю инвестиций в стоимости проекта интеграции в АПК, рассчитывается по формуле:

$$СЭ_{инвестора} = \frac{И}{СП_{АПК}} \quad (9)$$

По подсчетам автора, стратегический эффект между участниками агропромышленной интеграции распределен следующим образом (рис.2).

Предложенная методика оценки стратегического эффекта участников агропромышленной интеграции позволяет оценить частные эффекты интеграции каждого из участвующих предприятий, синергетический эффект интеграции в АПК и произвести оценку эффективности комплекса интеграционных проектов в АПК с позиции инвестора, финансирующего сельскохозяйственную кредитную кооперацию, являющуюся центральным звеном в реализации предложенных проектов. Результаты расчетов подтвердили возможность достижения существенного подъема отечественного АПК с реализацией предложенных проектов на основе агропромышленной интеграции.

Реализация комплексной интеграции в АПК, где центральное место отводится кормопроизводству, посредством которой возможно обеспечение существенного подъема уровня развития и эффективности взаимосвязанных агропредприятий и всего АПК в целом, предопределяет и реализацию имеющихся перспектив решения задачи повышения уровня продовольственной безопасности государства.

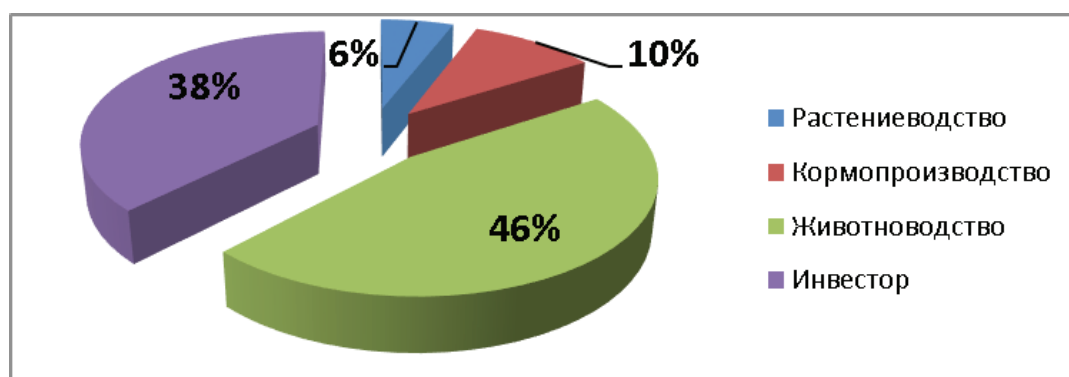


Рис. 2. Распределение стратегического эффекта между участниками агропромышленной интеграции

Литература:

1. Косолапов, В. М., Трофимов И. А., Трофимова Л. С.. Кормопроизводство в сельском хозяйстве, экологии и рациональном природопользовании (теория и практика) — М.: 2014. — 135с.

2. Жученко, А. А. Адаптивная стратегия устойчивого развития сельского хозяйства России в XXI столетии. Теория и практика. В 2-х томах. — М.: Изд-во Агропрус, 2009—2011. — Т. I. — 816 с., Т. II. — 624с.

Низкоуглеродная экономика в России: вектор развития

Майорова Татьяна Владимировна, старший преподаватель
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В статье исследуются процессы развития низкоуглеродной экономики в России и мире. Представлен обзор основных результатов и перспектив развития низкоуглеродной экономики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, низкоуглеродная экономика, энергетические ресурсы, парниковые газы.

The article examines the processes of development of low-carbon economy in Russia and the world. A review of the basic results and prospects of the development of low-carbon economy in Russia.

Keywords: sustainability, low-carbon economy, energy resources, greenhouse gases

Объединяя стремление к повышению энергоэффективности, увеличению доли возобновимых источников энергии и, тем самым, снижению выбросов парниковых газов, низкоуглеродная экономика всеми признается как путь реализации концепции устойчивого развития — такого развития, при котором воздействие на окружающую среду остается в пределах хозяйственной емкости биосферы, так что не разрушается природная основа для воспроизводства жизни человека — источник экономического и социального благополучия.

Экстенсивный подход к природопользованию, характерный для всех предшествующих технологических укладов развития цивилизации, в конечном итоге вплотную поставил перед человеком ресурсные ограничения, которые имеют комплексный характер и связаны не только с ограниченностью собственно сырьевых ресурсов, но и с взаимодействием и взаимовлиянием между цивилизацией и биосферой. Осознание негативных последствий этого взаимодействия и взаимовлияния привело к возникновению понятия хозяйственной емкости биосферы — предельно допустимого антропогенного воздействия на биосферу, превышение которого нарушает существующие обратные связи, вызывая необратимые процессы деградации.

В последние десятилетия низкоуглеродная экономика стала приоритетом ряда политических программ: стратегия развития Европейского Союза до 2020 года «Европа 2020», которая включает в себя ряд обязательных целевых показателей для низкоуглеродной экономики; Дорожная карта Европейской комиссии по продвижению к низкоуглеродной экономике до 2050 года с приоритетами декарбонизации для энергетического и транспортного секторов; Политика сплочения Европейского Союза по поддержке перехода к низкоуглеродной экономике во всех отраслях.

Российское законодательство в области регулирования перехода к низкоуглеродной экономике также ди-

намично развивается, начиная с принятия Федерального закона от 4 ноября 1994 г. № 34-ФЗ «О ратификации Рамочной конвенции ООН об изменении климата» и до принятия документов последних десятилетий: Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности», ноябрь 2009 г.; Энергетическая стратегия России до 2030 года; Климатическая доктрина, Указ Президента Российской Федерации от 30.09.2013 № 752 «О сокращении выбросов парниковых газов» и др.

Несмотря на развитие сотрудничества между российскими федеральными органами исполнительной власти и Европейской Комиссией в рамках Диалога по окружающей среде, регулирующего природоохранную тематику в контексте Дорожной карты Россия — ЕС по Общему экономическому пространству, переговорные процессы между странами с целью противодействия глобальным изменениям климата, задачу улучшения качества жизни и среды проживания, как основы устойчивого развития, страны с развитой экономикой, переходной экономикой и экономически развивающиеся страны решают по-разному.

Темпы перехода экономики развитых стран, в частности, стран Евросоюза к новому технологическому укладу путем развития низкоуглеродной экономики и модернизации энергетики гораздо выше, что связано с насыщением традиционных рынков, замедлением темпов роста экономики, проблемой занятости, зависимостью энергетики от импорта ископаемого топлива. Не исключая важности уменьшения негативного влияния на окружающую среду за счет сокращения эмиссии парниковых газов, диверсификация и декарбонизация экономики — это возможность повышения конкурентоспособности развитых экономик за счет сокращения зависимости от углеводородного сырья и его доли в стоимости конечного продукта, создания системы стимулов инновационного развития высоко эффективных ресурсо- и энергосберегающих технологий.

Насыщение и стагнация традиционных рынков, исчерпание запасов невозобновляемых ресурсов требует создания новых мировых рынков, перехода к новому технологическому укладу. Локомотивом назревших перемен становится экологическая политика, получившая в развитых странах государственный приоритет и способствующая росту конкурентоспособности экологической экономики и экспансии на внешние рынки экологических технологий и продукции.

В докладах, подготовленных с участием международных экспертов органов управления и научных структур как развитых, так и развивающихся стран (в том числе специализированных организаций ООН), в качестве главного сценария рассматривается вариант трансформации мирового хозяйства к 2050 г. в низкоуглеродную, ресурсоэффективную экономику, а в качестве основного механизма реализации этого сценария — ежегодное инвестирование в течение 2012–2050 гг. примерно 1,3 трлн. долл. (около 2% мирового ВВП в 2010 г.) в десять ключевых секторов к которым отнесены: сельское хозяйство, лесное хозяйство, водное хозяйство, рыболовство, ЖКХ, энергетика, промышленность, туризм, транспорт, утилизация и переработка отходов. В первые четыре сектора, развитие которых наиболее зависимо от обеспеченности природным капиталом и погодно-климатических рисков, рекомендуется направить четверть указанных «зеленых» инвестиций (325 млн. долл., или 0,5% мирового ВВП) [1].

Проектные акты Европейской комиссии ставят перед европейским сообществом амбициозные цели: сокращение выбросов парниковых газов на 40% и увеличение доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общем энергобалансе стран Евросоюза до 27% к 2030 году [2].

Доля возобновляемых источников энергоресурсов в общем объеме производства первичных энергоресурсов в России составляет всего 0,1%. При этом общий потенциал использования в России возобновляемых топливных ресурсов и источников энергии (геотермальной, солнечной, ветровой, океанической, энергии биомассы и др.) составляет около 4,6 млрд. т.у.т. в год, что в пять раз превышает объем потребления всех топливно-энергетических ресурсов России, а экономический потенциал определен в 270 млн. т.у.т., что составляет около 25% от годового потребления энергоресурсов в стране [3].

По данным секретариата РКИК ООН, в настоящее время по объемам эмиссии парниковых газов Россия занимает пятое место после Китая, США, Индии и ЕС, на долю России приходится примерно 4% выбросов парниковых газов развитых стран.

В России достижимость законодательно установленной цели по сокращению эмиссии парниковых газов [4] является скорее внешним показателем, не свидетельствующим о реальном развитии низкоуглеродной экономики.

В России по ряду причин: широких возможностей абсорбции парниковых газов, больших запасы ископаемого топлива, сохранения традиционной технологии электро- и теплоэнергетики необходимость снижения

выбросов парниковых газов фактически не рассматривалась как приоритет, национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 56276–2014/ Газы парниковые. Углеродный след продукции. Требования и руководящие указания по количественному определению и предоставлению информации, соответствующий международному стандарту ISO/TS 14067:2013 только вступает в силу 01 января 2016 г. и будет служить основой обязательной отчетности компаний об объемах выбросов парниковых газов.

До конца 2016 г. компании с объемом прямых выбросов парниковых газов более 150 тыс. т CO₂-экв. в год должны обеспечить представление ежегодных сведений о выбросах парниковых газов. На втором этапе — до конца 2018 г. обязанность по представлению отчетов о выбросах парниковых газов будет распространяться на все компании с объемом выбросов более 50 тыс. т CO₂-эквивалента в год.

Тем не менее, крупные нефтяные, угольные и промышленные российские компании, осознавая социально-экологическую ответственность бизнеса перед обществом — «Газпром», «Лукойл», «Норильский никель», «Русал», уже проводят инвентаризацию выбросов парниковых газов, формируют систему отчетности и реализуют программы по ограничению выбросов парниковых газов [3].

Вместе с тем, анализ динамики выбросов парниковых газов по секторам экономики показывает, что наибольший объем выбросов парниковых газов дают процессы использования ископаемого топлива — 85% (1885,2 млн. тонн CO₂-экв. в год), а в промышленных процессах — металлургия — 51% (91,83 млн. тонн CO₂-экв. в год) [5].

Наибольший вклад в снижение выбросов парниковых газов в России может внести реализация потенциала энергосбережения, в первую очередь, как раз в процессах производства основных видов материалов — бетона, металла и пластика. В настоящее время энергоемкость экономики России превышает среднемировой показатель в 2,3 раза, а средний показатель для стран ЕС — в 3,2 раза. Потенциал энергосбережения в России оценивается в 39–47% текущего потребления энергии (около 350 млн. т.у.т.), и, в основном, он приходится на производство электроэнергии, передачу и распределение тепловой энергии, отрасли промышленности и непроизводительные энергопотери в зданиях [3].

Согласно прогнозам Минэкономразвития России, 80–85% прироста потребности России в энергии в 2008–2020 гг. должно быть покрыто за счет повышения энергоэффективности экономики страны.

Несмотря на развитие технологий возобновляемых источников энергии «традиционная» энергетика в обозримой перспективе будет преобладать в энергобалансе подавляющего большинства государств мира, включая Россию [6].

Среди основных видов ископаемого топлива приоритетом мировой и российской энергетики по экономическим и экологическим критериям (включая показатели

промышленной и экологической безопасности) будет природный газ. Для этого необходимо финансирование технического перевооружения с целью модернизации в сфере генерации энергии — в России порядка 40% электростанций с КПД сжигания топлива менее 40% — это установки старше 40 лет (для сравнения в США таких установок 28%, в Японии — 12%, в Китае — 3%) [7].

В преддверии всемирного саммита по изменению климата, который состоится в декабре 2015 г. в Париже, в ноябре в Москве прошла конференция, посвященная про-

блеме развития низкоуглеродной экономики в России, на которой, в частности, было признано, что при всех достижениях и амбициозных планах Россия находится в самом начале пути декарбонизации экономики.

Учитывая тенденции глобальной трансформации экономики, стремясь быть частью мировой системы распределения «экологического труда», Россия должна определить приоритетные задачи и преимущества в новой системе координат в целях повышения эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

Литература:

1. World Economic and Social Survey 2011: The Great Green Technological Transformation / Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat (DESA). — New York: United Nations, 2011.
2. К 2030 году европейская энергетика на треть станет «зеленой» [Электронный ресурс] URL: <http://climatechange.ru/node/1726> (дата обращения: 25.11.2015)
3. Деятельность России. Снижение выбросов [Электронный ресурс] URL: <http://climatechange.ru/node/55> (дата обращения: 25.11.2015)
4. Указ Президента Российской Федерации от 30.09.2013 № 752 «О сокращении выбросов парниковых газов» [Электронный ресурс]. Доступ из справ. — правовой системы «СоюзПравоИнформ»
5. Основные показатели охраны окружающей среды — 2015 г. [Электронный ресурс]. Доступ из системы «Федеральная служба государственной статистики»
6. BP Statistical Review of World Energy June 2015 [Электронный ресурс] URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf> (дата обращения: 25.11.2015)
7. Порфирьев, Б. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста. Рабочие материалы Московского центра Карнеги [Электронный ресурс] URL: <http://carnegie.ru/publications/?fa=51414#> (дата обращения: 25.11.2015)

Построение моделей зависимости между уровнем ВВП, процентам по вкладам и объемами денежной массы

Теунаев Дагир Мазанович, доктор экономических наук, профессор;

Шепилов Владимир Владимирович, студент;

Коптева Анна Витальевна, студент

Кубанский государственный университет

Ключевые слова: прогнозирование ВВП, прогнозирование M2, моделирование взаимосвязи ВВП и M2.

В современной период постоянная динамика экономических факторов обуславливают необходимость в эффективном и глубоком анализе финансовых и производственных показателей отечественной экономики. взаимосвязи между уровнем ВВП и объемом денежной. Вопрос о том, в каких отношениях находятся между собой деньги, инфляция и экономический рост на данный момент является особенно актуальным. Задача данной работы состоит в анализе зависимости массы денег от уровня ВВП и процентной ставки по вкладам, а также на основании полученных моделей произведение прогнозов.

В рамках данной работы было рассмотрено влияние уровня ВВП на объем денежной массы в России за последние 7 лет. Анализ проводился с помощью эконометрических методов путём построения зависимости и оценки её статической значимости. Расчёты проводились с использованием программного обеспечения Statistica.

Для решения поставленной задачи используем Кейнсианскую теорию денег [1]. Суть данной теории заключается в том, что рассматривается процесс накопления денег у субъектов экономики как фактор раскоординирования механизма воспроизводства. Основной формой связей между процессом обращения денег и реальным сектором экономики,

по Кейнсу, является норма процента, зависящая от закономерностей денежного рынка и, в то же время, влияющая на склонность субъектов экономики к капиталовложениям.

По теории Кейнса существует три основных мотива тезаврации (накопления денег):

- транзакционный (transactional);
- предосторожности (precautionary);
- спекулятивный (speculative).

Первые два мотива тезаврации отражают традиционную роль денег, т.е., в таком подходе деньги считаются средством обращения и средством платежа (транзакционный спрос) и, кроме того, они зависят от товарообменных сделок (PQ). Будем считать, что спрос на спекулятивные остатки поставлен в зависимость от фактора нормы процента. Тогда получаем, что совокупный спрос на деньги (M) определялся как слагаемое двух элементов: транзакционного (M1) и спекулятивного (M2). Транзакционный является функцией дохода, а спекулятивный — функция нормы процента.

Следовательно, модель Кейнса имеет следующий вид:

$$M = M_1 + M_2 = L_1(Y) + L_2(i), \quad (1)$$

где Y — совокупный доход (PQ)

i — норма процента

Транзакционный мотив в модели Кейнса определяется как стремление заполнить временной промежуток между получением дохода и его расходованием. Степень влияния этого мотива зависит от величины дохода и нормальной продолжительности временного интервала между его получением и использованием.

В связи с вышеперечисленным, можно сделать вывод, что промежуток времени между получением дохода и его расходованием постоянен. Изменение этого интервала приводит к необходимости управления кассовыми остатками со стороны субъекта экономики, которые тогда рассматривают как желательные транзакционные остатки, поскольку это понятие подразумевает возможность выбора. Желательные размеры остатков означают, что субъект экономики может выбирать оптимальную модель расходов, а, следовательно, определять величину k. В данном случае необходимо обратить внимание на различия в трактовке величины k в докейнсианской количественной теории и в модели Кейнса. В классической количественной теории, как было показано выше, k представляет собой величину, обратную скорости обращения всей денежной массы. В модели Кейнса k относится лишь к скорости обращения транзакционных остатков; на скорость обращения всех денежных остатков влияет также спрос на спекулятивные денежные остатки, и, как следствие, скорость обращения денег является функцией процентной ставки.

Спрос на деньги в кейнсианской теории в отличие от монетарных теорий являются величиной неустойчивой и непредсказуемой. Именно предпочтение ликвидности и величина денежной массы (предложение денег), по Кейнсу, определяют норму процента, которая воздействует на величину инвестиций. В свою очередь, изменение инвестиций влияет на объем совокупного спроса, который формирует основные параметры экономической системы (занятость, ВВП, объемы производства и национального дохода). Норма процента при этом рассматривается как фактор, опосредующий влияние денег на экономику. Таким образом, Кейнс перестроил теорию денег, введя в нее норму процента. Он представил деньги как один из важнейших факторов формирования инвестиционного спроса и сместил на второй план традиционную связь денег и цен.

В качестве наблюдаемых параметров будут рассмотрены поквартальные данные о ВВП начиная с 2009 года, уровень процентной ставки по вкладам, а также объем денежной массы по агрегату M2 [2] [3]. Получили выборку, представленную в таблице 1.

Таблица 1

	1	2	3	4
	ВВП	Денежная масса	R	t
1	2629,60	374,1	14,74	1
2	4823,20	453,7	13,7689	2
3	7305,60	714,6	11,3544	3
4	8943,60	1154,4	9,64222	4
5	10830,50	1612,6	8,87333	5
6	13208,20	2134,5	8,49	6
7	17027,20	3212,7	8,15	7
8	21609,80	4363,3	8,15111	8
9	26917,20	6045,6	7,95444	9
10	33247,50	8995,8	8,87611	10
11	41276,80	13272,1	9,52344	11
12	38807,20	13493,2	9,73711	12
13	46308,50	15697,7	10,3903	13

Рассмотрим график ВВП на временном ряду. Данный график представлен на рисунке 1.

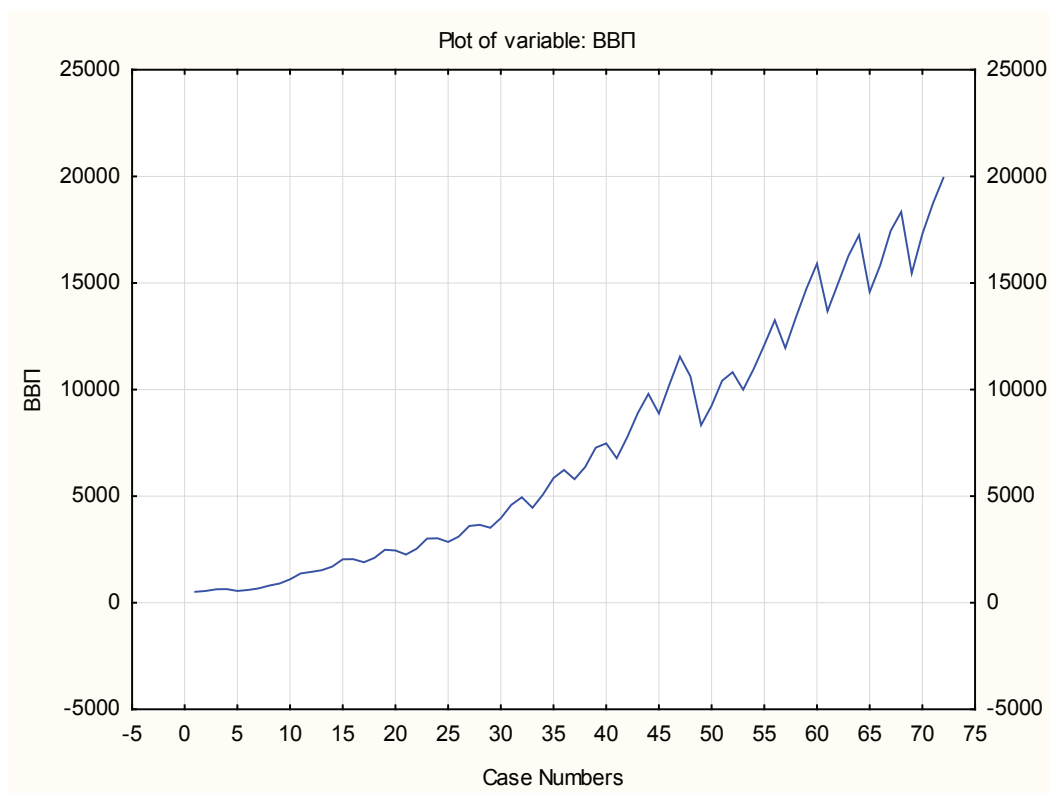


Рис. 1. График колебаний уровней ВВП на временном ряду

Из графика видно, что имеют место сезонные колебания. После проведения оценки было получено, что имеет место фактор сезонности, а поскольку данный фактор искажает оценки модели, то исключим его [6].

Так же для нормализации имеющихся наблюдений прологарифмируем наблюдения. Получим следующую таблицу с нормализованными данными и с исключенным фактором сезонности.

Таблица 2

	1 IY	2 IM	3 IR
1	9,196578	9,490758	2,690395
2	9,236358	9,57418	2,622412
3	9,295577	9,655257	2,429609
4	9,33127	9,721311	2,266152
5	9,34577	9,774136	2,183051
6	9,439236	9,838601	2,138889
7	9,474502	9,88247	2,098018
8	9,528955	9,902851	2,098154
9	9,543769	9,950084	2,073731
10	9,621844	10,00664	2,183364
11	9,60916	10,07949	2,253757
12	9,641587	10,09229	2,275944
13	9,643662	10,10429	2,340876
14	9,70295	10,14134	2,254503

Обозначим переменную IY как натуральный логарифм от ВВП с удаленным фактором сезонности, IM — натуральный логарифм для агрегата M2, а IR — натуральный логарифм от процентной ставки.

Рассмотрим графики ВВП и объемов денежной массы на рисунке 2.

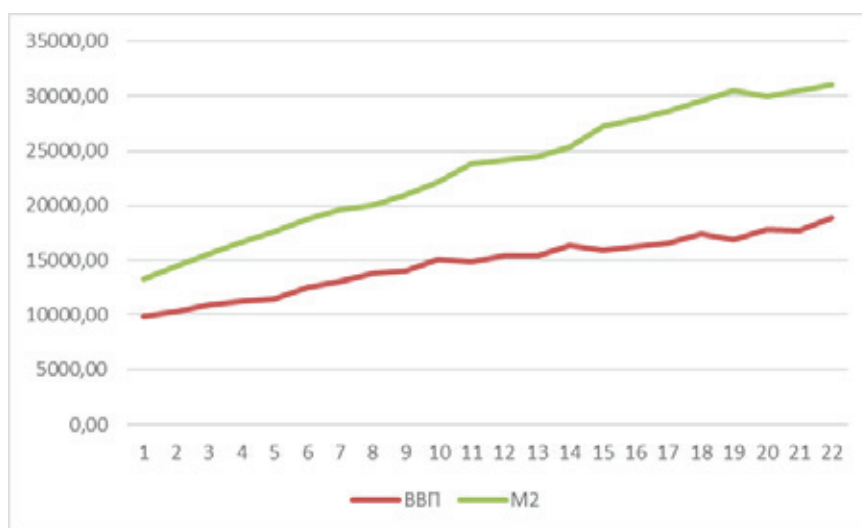


Рис. 2. Объем ВВП и М2 на временном ряду

Исходя из графического анализа графика можно предположить, что наблюдения возможно являются нестационарными, поэтому проведем тест Дики-Фулера [8]. Оценим временные ряды IM , IY и IR на стационарность.

H_0 : ряд стационарен

H_1 : ряд не стационарен

1) Оценим на стационарность агрегат денежной массы.

$$2) \Delta IM(t) = \beta * IM(t-1) + \varepsilon(t).$$

$$3) \text{ При } \alpha = 0.05, \quad t_{\text{крит}} = -1.95; \quad t_{\text{набл}} = 8.77;$$

$$4) t_{\text{крит}} < t_{\text{набл}};$$

$$\Delta IM(t) = \alpha + \beta * IM(t-1) + \varepsilon(t).$$

$$\text{При } \alpha = 0.05, \quad t_{\text{крит}} = -3.34; \quad t_{\text{набл}} = 3.01;$$

$t_{\text{крит}} > t_{\text{набл}}$, H_1 подтверждается. Ряд данных IM является нестационарным.

5) Аналогичным образом при рассмотрении ряда IY и расчетов уравнения с константой мы получили, что ряд является нестационарным.

$$t_{\text{крит}} = -3.34; \quad t_{\text{набл}} = 3.23;$$

$$t_{\text{крит}} > t_{\text{набл}};$$

6) Исследование ряда IR по тесту Дики-Фулера показало, что данный ряд является стационарным.

После проведения тестов перейдем к построению моделей.

1. МНК-оценки. При помощи инструментов статистики построим МНК регрессионную модель. Получим следующие результаты.

Regression Summary for Dependent Variable: IM (Spreadsheet7_(Recovered))						
R= ,98658842 R²= ,97335672 Adjusted R²= ,97055216 F(2,19)=347,06 p<,00000 Std.Error of estimate: ,04513						
N=22	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(19)	p-value
Intercept			-2,73277	0,646701	-4,22570	0,000458
IY	0,978019	0,042485	1,33945	0,058186	23,02021	0,000000
IR	-0,017875	0,042485	-0,02936	0,069785	-0,42074	0,678662

Уравнение примет вид:

$$LM = -2.732 + 1.33 * lY - 0.029 * lR;$$

Высокий уровень детерминации модели должен говорить о высоких прогнозных свойствах данной модели, однако ввиду того что ряды LM и lY нестационарные, то имеет место ложная регрессия, поэтому данную модель нельзя применять для исследований и прогнозирования.

II. Модель регрессии в отклонении от тренда [9].

$$Err(LM) = 0.58 * Err(lY) - 0.13 * Err(lR) + \varepsilon, \text{ где}$$

$$Err(LM) = LM - LM^{\wedge};$$

$$LM^{\wedge} = 9.566 + 0.039 * t;$$

$$Err(lY) = lY - lY^{\wedge};$$

$$lY^{\wedge} = 9.243 + 0.028 * t;$$

$$Err(lR) = lR - lR^{\wedge};$$

$$lR^{\wedge} = 2.3627 - 0.008 * t, \text{ тогда можем вывести}$$

$$LM = 9.566 + 0.039 * t + 0.58 * Err(lY) - 0.13 * Err(lR) + \varepsilon.$$

Особенность данной модели заключается в том, что необходим экспертный прогноз для параметров R и ВВП, чтобы спрогнозировать значение объемов денежной массы.

III. Модель, основанная на методе последовательных разностей.

$$\Delta LM(t) = 0.04 - 0.05 * \Delta lY - 0.13 * \Delta lR;$$

$$\Delta LM(t) = LM(t) - LM(t - 1);$$

$$\Delta lY(t) = lY(t) - lY(t - 1);$$

$$\Delta lR(t) = lR(t) - lR(t - 1), \text{ тогда можем вывести}$$

$$LM(t) = LM(t - 1) + 0.04 - 0.05 * \Delta lY - 0.13 * \Delta lR$$

IV. Регрессионная модель с фактором времени.

$$LM = 4.4428 + 0.58 * lY + 0.021 * t - 0.13 * lR;$$

Особенность данных трех моделей заключается в том, что необходим экспертный прогноз для параметров R и ВВП, чтобы спрогнозировать значение объемов денежной массы.

Произведем прогноз объемов M2. Согласно данным официального сайта гос. статистики уровень ВВП во втором квартале 2015 года составил

17 491 млрд.руб., а средняя процентная ставка составляет 9%. Тогда произведем прогноз по имеющимся моделям и спрогнозируем объем денежной массы. Модель МНК-оценки рассматривать не будем.

I. Модель регрессии в отклонении от тренда.

$$Err(LM) = 0.58 * Err(lY) - 0.13 * Err(lR) + \varepsilon, \text{ где}$$

$$Err(LM) = LM - LM^{\wedge};$$

$$LM^{\wedge}(23) = 9.566 + 0.039 * 23 = 10.598;$$

$$Err(lY) = lY - lY^{\wedge} = -0.05;$$

$$lY^{\wedge} = 9.243 + 0.028 * t = 9.902;$$

$$Err(lR) = lR - lR^{\wedge} = 0.194;$$

$$lM = 9.566 + 0.039 * 23 + 0.58 * Err(lY) - 0.13 * Err(lR) = 10.598;$$

$$M = \exp(lM) = 40089.87;$$

Согласно данной модели прогнозный уровень объема денежной массы составит 40089.87 млрд. рублей.

II. Модель, основанная на методе последовательных разностей.

$$lM(t) = lM(t-1) + 0.04 - 0.05 * \Delta lY - 0.13 * \Delta lR =$$

$$= 10.34 + 0.04 - 0.05 * (9.85 - 9.84) - 0.13 * (2.35 - 2.41) =$$

$$= 10.38;$$

$$M = \exp(lM) = 32523.45;$$

Согласно данной модели прогнозный уровень объема денежной массы составит 32523.43 млрд. рублей.

III. Регрессионная модель с фактором времени.

$$lM(23) = 4.4428 + 0.58 * lY(23) + 0.021 * 23 - 0.13 * lR(23) = 10.42;$$

$$M = \exp(lM) = 33653.42;$$

Согласно данной модели прогнозный уровень объема денежной массы составит

33653,42 млрд. рублей с 95% доверительным интервалом [32464,92; 34885,44].

Действительно, во втором квартале 2015 года уровень М2 составил 32 103,4 млрд. руб. Все модели за исключением первой находились достаточно близко к реальному значению, что говорит о хороших прогнозных свойствах модели.

Итог. В результате работы были рассмотрена теория прогнозирования объемов денежной массы, были реализованы модели для прогнозирования объемов денежной массы, а также на основании полученных результатов были произведены прогнозы. В дальнейшем планируется за счет увеличения выборки повысить прогнозные свойства данной модели.

Литература:

1. Экономическая энциклопедия Grandars. Теория денег <http://www.grandars.ru/student/finansy/kolichestvennaya-teoriya-deneg.html>
2. Данные с сайта гос. статистики РФ <http://www.gks.ru/>.
3. Данные с сайта ЦБ РФ <http://www.cbr.ru/>.
4. Халафян, А. А. Statistica 6. Статистический анализ данных. 2-е изд., переработ. и дополн. Учебник-М.: ООО «Бином-Пресс», 2010 г. — 247 стр.: ил. ISBN 978-5-9518-0370-2
5. Дорошенко, О. В. Введение в эконометрику: Практикум. — Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2007. — 69 с.
6. Айвазян, С. А., Бродский Б. Е. Макроэкономическое моделирование: подходы, проблемы, пример эконометрической модели российской экономики. — М.: ЦЭМИ РАН, 2005. — 56 с. (Рус.)
7. Вербик, М. Путеводитель по современной эконометрике. Пер. с англ.
8. В. А. Банникова. Научн. ред. и предисл. С. А. Айвазяна. — М.: Научная книга, 2008. — 616 с. «Библиотека Солев». ISBN 978-5-91393-035-4
9. Елесева, И. И. Эконометрика: Учебник/ И. И. Елисеев, С. В. Курышев,
10. Т. В. Костеев и др.; Под ред. И. И. Елисеевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 576 с.: ил. ISBN 5-279-02786-3
11. Казаковцева, Е. В., Коваленко А. В., Уртенев М. Х.. Нечеткие системы финансово-экономического анализа предприятий и регионов: монография / Казаковцева Е. В., Коваленко А. В., Уртенев М. Х. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2013. 266 с. 500 экз..

Антикризисные мероприятия в реальном секторе экономики России

Шелкунова Татьяна Георгиевна, кандидат экономических наук, доцент;

Бузаджи Ирина Викторовна, магистрант

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет) (г. Владикавказ)

В данной статье рассматриваются мероприятия по проведению антикризисных мер для улучшения положения реального сектора экономики. Правительство предлагает различные варианты, одним из которых является финансирование реального сектора по льготной ставке. Так же была утверждена программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на основе проектного финансирования. За счет Центробанка планируется на льготных условиях профинансировать проекты на сумму до 500 млрд. рублей до 2018 года.

Ключевые слова: реальный сектор, финансирование, инвестиции, инвестиционный проект, антикризисные мероприятия.

Реальный сектор экономики является одним из центральных объектов государственного регулирования. Реальный сектор представляет собой отрасли экономики, производящие материально-вещественные блага, а также нематериальные блага стратегического или производственного назначения, в том числе сельское хозяйство и рыболовство, добывающая и обрабатывающая промышленность, строительство, производство и распределение электроэнергии, воды, газа, транспорт и связь. Реальный сектор относится к макроэкономическому блоку государственного регулирования. В зависимости от фазы экономического цикла можно выделить антикризисное, стабилизационное и стимулирующее государственное регулирование реального сектора экономики. Антикризисное государственное регулирование реального сектора представляет систему форм, методов, инструментов государственного управления, направленное на анализ и прогнозирование кризисных процессов в реальном секторе экономики, снижение отрицательных последствий кризиса для экономических субъектов реального сектора

и использование накопленных данных для дальнейшего развития экономики сектора. [1]

Начало 2015 года является одним из самых худших в истории российских компаний. Обрабатывающее производство России за январь зафиксировало рекордный убыток в 506 млрд. руб. по всем компаниям. Ничего подобного не было даже в 2009 году. Тогда убыток в абсолютном выражении составлял «лишь» 190 млрд. Но и в относительном исчислении убыток в 2015 почти в 2 раза выше уровня 2009, если сравнивать убыток относительно выручки или капитала. В 2014 году, когда казалось, что все плохо прибыль была около нуля (+26 млрд. руб.). Это было на 80% меньше, как казалось не очень сильного, 2013 года. Что касается нормы или приемлемого уровня прибыльности российских компаний из обрабатывающего сектора за январь, то это около 230–250 млрд. руб.

Ниже приведена таблица, в которой рассматривается соотношение финансового результата различных отраслей на начало 2015 года в сравнении с тем же периодом 2014 года.

Таблица 1. Результаты финансового состояния отраслей реального сектора экономики на январь 2015 года по сравнению с январем 2014 года.

Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в январе 2015 года	Сальдо прибылей (+) и убытков (-), млрд. руб.	В% к соответствующему периоду предыдущего года	Прибыль, млрд.руб. (+)	В% к соответствующему периоду предыдущего года	Убыток, млрд.руб. (-)	В% к соответствующему периоду предыдущего года
Всего:	- 152,5	-	1629,5	191,3	1782,0	В 3,6р.
из них по организациям с основным видом деятельности:						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	+ 12,4	в 5,1 р.	24,1	в 2,3 р.	11,7	142,3
рыболовство, рыбоводство	-1,5	-	6,0	в 2,7 р.	7,5	в 6,1 р.
добыча полезных ископаемых	+408,8	174,6	687,5	в 2,5 р.	278,7	в 6,3 р.
из нее добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	+435,9	192,5	634,8	в 2,5 р.	198,9	в 6,6 р.

обрабатывающие производства	-506,4	-	299,0	в 2,4 р.	805,4	в 3,4 р.
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	+40,5	68,9	81,8	99,3	41,3	175,2
из них производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	+39,9	68,0	79,3	98,1	39,4	177,6
строительство	+6,1	112,3	24,2	111,4	18,1	111,2
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	+117,3	83,0	245,9	136,5	128,6	в 3,3 р.
транспорт и связь	-141,4	-	132,1	156,9	273,5	в 4,0 р.
из них: деятельность железнодорожного транспорта	-60,7	-	5,9	в 3,6 р.	66,6	в 7,1 р.
деятельность прочего сухопутного транспорта	-7,5	-	2,1	165,4	9,6	116,4
транспортирование по трубопроводам	-20,9	-	52,3	123,2	73,2	в 6,3 р.
связь	+2,1	34,3	35,5	193,1	33,4	в 2,7 р.
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	-32,4	-	78,3	166,1	110,7	в 2,8 р.
из них:						
управление эксплуатацией жилого фонда	-0,3	-	1,2	86,6	1,5	83,4
научные исследования и разработки	+6,6	в 3,8 р.	10,1	в 2,2 р.	3,5	127,0

И если бы не настолько устойчивые отрасли, как добыча полезных ископаемых, среди которых и добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, общая картина положения дел в реальном секторе экономики выглядела бы куда более печально. Общий доход от этих отраслей в 844,7 млрд. рублей так и не смог покрыть все убытки. И если рассматривать обрабатывающий сектор как основу российской промышленности, включающей производство от тапочек и бумаги до сложной машино-

строительной и вычислительной техники, то фактические 506 млрд. убытка — это невероятно много.

Таким образом, по данным на январь 2015 года общая прибыль всех отраслей составила 1629,5 млрд. рублей, а убытки — 1782 млрд. рублей. Это позволяет нам утверждать об отрицательном балансе и негативных последствиях предыдущего года.

Рассмотрим таблицу сравнения прибыльности отраслей и секторов российской экономики за предыдущие 10 лет.

Таблица 2. Сравнение прибыли в отраслях реального сектора экономики России 2004–2014 гг.

Прибыли в отраслях экономики России (млрд. руб. за год)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Совокупная прибыль по экономике	2199	3004	3846	5726	3999	4301	6133	7253	7892	6661	590
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	43,4	32,6	46,7	92,6	86,6	58,2	72,2	101,2	126,8	74,4	181,7
рыболовство, рыбоводство	3,3	2,3	3,7	5,4	1,8	10,8	11,5	14,4	22,9	23,0	11,2
добыча полезных ископаемых	458,0	804,2	712,9	906,7	872,5	892,5	1377,5	1981,0	1833,8	1707,1	2648,6

добыча тэк и полезных ископаемых	374,6	695,7	588,7	767,2	712,9	806,8	1144,9	1607,7	1503,9	1472,5	2408,9
добыча полезных ископаемых, кроме тэк	83,4	108,5	124,2	139,5	159,6	85,7	232,6	373,3	329,9	234,6	239,7
обрабатывающие производства	812,1	934,7	1483,5	1739,4	1693,7	970,8	1598,0	1904,1	2093,3	1544,5	877,1
пищевые продукты, включая напитки и табак	53,1	65,1	92,8	103,9	123,5	163,6	176,8	147,0	206,2	200,8	191,6
текстильное и швейное производство	0,7	0,3	2,3	1,8	1,0	0,5	0,9	4,7	7,6	5,8	4,3
кожа, обувь, изделия из кожи	0,3	0,4	0,8	1,4	1,0	0,4	0,8	1,1	1,3	1,1	-0,8
обработка древесины и производство изделий из дерева	1,4	2,6	3,2	8,9	-7,4	-9,2	0,5	-1,1	7,7	6,5	-14,7
целлюлозно-бумажное производство	16,8	22,0	27,8	29,0	15,4	19,2	40,8	37,3	41,4	25,2	12,8
производство кокса и нефтепродуктов	245,8	314,9	509,7	473,6	532,4	486,1	591,7	735,1	765,8	555,1	279,1
химическое производство	37,7	64,8	84,8	120,3	230,5	63,2	162,8	274,4	291,3	165,8	16,1
прочие неметаллические минеральные продукты	23,5	29,6	85,5	151,6	92,2	16,3	25,4	61,7	92,1	55,4	-9,5
металлургическое производство	341,1	343,5	517,6	636,2	562,9	223,9	435,3	370,9	352,2	235,9	238,1
производство машин и оборудования	19,0	23,7	30,6	41,9	46,4	36,6	40,0	45,6	59,4	51,7	20,3
производство электрооборудования	18,3	23,3	38,6	48,9	44,3	23,7	52,7	64,7	66,9	73,3	82,5
производство транспортных средств	28,1	22,8	37,6	59,4	-21,6	-87,9	13,5	86,4	92,9	86,1	-14,1
прочие	24,2	21,6	24,3	37,8	66,6	28,6	42,3	55,9	77,9	57,2	
производство и распределение электроэнергии, газа, пара, горячей воды	87,7	117,8	90,4	119,7	98,6	242,3	369,8	120,7	216,1	129,3	160,9
строительство	32,9	39,8	66,4	108,8	130,4	105,3	98,0	132,7	153,5	121,1	94,3
оптовая и розничная торговля, ремонт	395,2	563,1	823,5	1010,9	567,8	1184,9	1282,2	2083,9	1893,8	1983,8	1407,9
оптовая	355,7	506,9	740,3	879,9	446,5	1109,5	1122,6	1875,9	1606,9	1691,1	1116,2
розничная	25,2	36,3	45,9	61,6	64,5	61,5	89,8	110,8	161,9	184,4	181,0
гостиницы и рестораны	6,7	11,2	15,9	22,8	15,9	9,8	16,8	18,2	17,8	15,6	-6,9
транспорт и связь	250,9	326,9	411,0	659,3	573,5	503,4	719,1	768,3	926,3	763,9	312,9
связь	97,2	157,0	185,5	2965	286,7	235,7	264,6	276,6	276,2		
финансовая деятельность (без банков)	1,2	2,3	5,8	232,5	-406,1	-13,0	173,3	-79,1	146,4	226,0	-0,6
операции с недвижимостью, аренда	86,6	128,1	139,3	763,2	292,8	302,0	367,4	154,4	312,1	12,8	197,9
научные исследования	22,7	25,1	37,4	42,9	45,8	46,4	52,2	49,1	55,6	57,5	70,1
государственное управление	0,0	-0,2	1,6	0,3	0,5	0,2	10,6	15,6	106,1	17,9	3,3
образование	1,0	1,4	1,7	2,2	2,7	3,1	3,7	2,1	2,7	2,5	2,5
здравоохранение и предоставление соц. услуг	1,9	3,5	3,8	5,9	6,3	6,5	6,3	5,8	6,0	6,1	7,5
предоставление прочих коммунальных и социальных услуг	17,9	27,6	39,7	56,6	61,6	26,7	26,6	29,4	34,7	325	6,6

Например, за весь 2014 год накопленная годовая прибыль была 877 млрд. руб., а в лучшие времена (2012) около 2,1 трлн. т.е. только за 1 месяц 2015 было нейтрализовано почти 60% прибыли прошлого года. Хотя в динамике добычи полезных ископаемых прослеживается стремительный рост за последние 10 лет более чем в 5 раз.

Учитывая, что российским компаниям перекрыты почти все источники фондирования инвестиций, правительством были приняты меры по урегулированию текущего положения. Было опубликовано постановление об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов на основе механизма проектного финансирования. Данная программа устанавливает условия льготного предоставления средств, порядок предоставления госгарантий по кредитам, критерии выбора самих проектов, а также параметры отбора банков, которые будут являться финансовыми посредниками между ЦБ и компаниями. Программа будет способствовать увеличению объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях.

В 2015 году Министерством экономического развития был подготовлен проект постановления «Об утверждении программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации на основе проектного финансирования». Цель этой программы — создание финансового механизма для поддержки проектов в реальном секторе экономики. Всего в рамках создаваемого механизма проектного финансирования планируется предоставить кредиты в объеме до 500 млрд. рублей нарастающим итогом на конец 2018 года. Кроме того, по кредитам, выданным в рамках программы, в 2015–2018 году будут предоставлены государственные гарантии в объеме до 125 млрд. рублей. [2]

Источниками финансирования программы на данном этапе выступают кредитные средства Банка России. ЦБ будет предоставлять средства отобранным для участия в программе банкам для рефинансирования кредитов, выданных инициаторам инвестпроектов. Банки будут получать средства по формуле: ключевая ставка Банка России минус 1,5%. Срок финансирования составит три года

с возможностью последующей пролонгации. Коммерческие банки, в свою очередь, будут финансировать компании реального сектора по ставке ЦБ плюс 1%, таким образом зарабатывая на каждом выданном кредите 2,5% годовых.

В программе указаны критерии отбора банков для участия в финансировании проектов — ими смогут стать кредитные организации, размер собственных средств которых составляет не менее 100 млрд. руб. Такой банк не может иметь запрет ЦБ на привлечение вкладов физлиц и должен иметь опыт реализации не менее 10 инвестпроектов на основе проектного финансирования на протяжении последних трех лет на сумму не менее 3 млрд. рублей каждый. На сегодня этим требованиям соответствуют не более 10 российских банков, шесть из которых — крупнейшие в стране госбанки. Международные финансовые организации для участия в программе должны быть созданы на основе межгосударственного соглашения, при этом доля России в ее капитале должна составлять не менее 30%.

Отбирать проекты для программы будет специальная межведомственная комиссия при Минэкономразвития. Предлагаемые проекты имели отношение к секторам экономики, являющимся приоритетными для развития экономики РФ в соответствии с «Основными направлениями действия правительства на период до 2018 года. Полная стоимость инвестиционного проекта должна составлять 1–20 млрд. руб. При этом программа предполагает финансирование не более 80% полной стоимости инвестпроекта за счет заемных средств, а остальные деньги на финансирование проекта его собственник должен найти самостоятельно. Дополнительные требования к конечным заемщикам смогут устанавливать банки, предоставляющие кредит.

Конечно же, санкции повлияли на экономику России. Многие отрасли реального сектора потерпели убытки. Но данный факт можно рассматривать и с положительной точки зрения. Правительство предпринимает все меры для улучшения собственной экономики и создает множество новых программ для укрепления и восстановления экономики страны в целом.

Литература:

1. Голышева, М. О. «Антикризисное государственное регулирование реального сектора экономики: международный опыт», Управление экономическими системами, № 8, 2012 г., стр. 42
2. «Государство готово поддержать инвестпроекты дороже 1 миллиарда рублей» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://xn--olagclb.xn--p1ai/news/861/>
3. Рябов, П. «Рекордные убытки российских компаний из реального сектора экономики» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://spydell.livejournal.com/575770.html>
4. Шелкунова, Т. Г., Гаглоева К. А. «Банковская конкуренция и конкурентоспособность: сущность, понятие, специфика» — В сборнике: «Проблемы и перспективы экономики и управления» Материалы III Международной научной конференции. Санкт-Петербург, 2014. с. 141–145.
5. Шелкунова, Т. Г., Гасиева Д. К. «Мониторинг управления ликвидностью кредитных организаций в России». — Актуальные вопросы экономических наук. 2014. № 38. с. 183–193.

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Технологические изменения в государственном управлении и качество предоставления электронных услуг в регионе (на примере Республики Башкортостан)

Сидорова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан

Шаги российских регионов по развитию и доступности инфо-коммуникационных технологий (ИКТ) населению, предпринимаемые в современных социально-экономических условиях, не проходят незамеченными: в глобальных индексах по развитию сетевого общества позиции Российской Федерации улучшаются год от года, хотя пока ей не удалось выбиться в первую двадцатку мировых стран. По результатам 2014 года, Россия заняла 50-е место в мире по готовности к сетевому обществу и 27-е место по готовности к электронному правительству.

Главным российским IT-проектом последних лет в РФ стал переход к оказанию государственных услуг в электронном виде. С 1 июля 2012 года все регионы и муниципалитеты начали постепенный переход на электронное межведомственное взаимодействие. В соответствии с Концепцией развития механизмов предоставления государственных и муниципальных услуг в электронном виде, утвержденной распоряжением Правительства от 25 декабря 2013 г. № 2516-р, доля населения России, «пользующаяся преимуществами получения государственных и муниципальных услуг в электронном виде», к 2018 г. должна достичь 70% от общей численности. Этот показатель зафиксирован и в указе Президента Российской Федерации В.В. Путина от 7 мая 2012 г. и является единственным контрольным показателем дорожной карты развития электронных госуслуг.

Наиболее полные официальные данные, характеризующие современные особенности получения населением Российской Федерации государственных и муниципальных услуг в электронной форме, представлены показателями федерального статистического наблюдения по вопросам использования населением информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей, проводимого Федеральной службой государственной статистики с 2013 г. [1], материалы которого были использованы далее.

Ни по одному из составных индикаторов, формирующих показатель удельного веса населения, взаимодействовавшего с органами государственной власти и местного са-

моуправления, Республика Башкортостан не входит в первую десятку российских регионов, занимая позиции среди субъектов Российской Федерации со средними показателями. Безусловными лидерами среди регионов ПФО по приведенным показателям в 2014 г. являлись Кировская область, Республика Татарстан и Чувашская Республика. Перечисленные регионы входят и в первую пятерку субъектов Российской Федерации по соответствующим группам показателей. Республика Башкортостан находится в тройке замыкающих перечень регионов ПФО по данной группе показателей, опережая Оренбургскую и Саратовскую области. Низкая позиция региона обусловлена, в том числе, относительно большой долей населения (74,0%), вообще не взаимодействовавшего с органами государственной власти и местного самоуправления и поставщиками государственных и муниципальных услуг, и высоким удельным весом (по сравнению с регионами-лидерами) сельского населения, где доля граждан, использовавших сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг, составила только 9,7% от общей численности населения, получившего государственные и муниципальные услуги.

Данное значение показателя обусловлено и тем, что потенциальными пользователями электронных сервисов сети Интернет, электронных услуг являются преимущественно представители работающих слоев населения среднего возраста со средним уровнем доходов, с высшим образованием, чаще служащие или офисные работники. А набор услуг, в первую очередь подлежащих переводу в электронный вид, представлен «социальными» услугами, заявителями в которых являются преимущественно пенсионеры, инвалиды, многодетные родители, малоимущие и другие социально незащищенные категории граждан.

По показателю доли населения, использовавшего сеть Интернет для получения государственных и муниципальных услуг по субъектам РФ, Башкортостан занимает позиции ниже средних значений других регионов Приволжского федерального округа. Лидерами среди

субъектов ПФО являются Республика Татарстан, Республика Мордовия и Чувашская Республика. При этом Республика Башкортостан входит в первую десятку регионов-лидеров РФ по показателю доли населения, зарегистрированного на Едином портале государственных и муниципальных услуг (в процентах от общей численности населения в возрасте 15–72 лет, соответствующего субъекта Российской Федерации), занимая второе место среди регионов ПФО.

В настоящее время в РБ функционируют 25 филиалов и отделений РГАУ МФЦ. На их базе можно получить 546 государственных и муниципальных услуг. Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг РБ признан лучшим по итогам Всероссийского конкурса «Лучший многофункциональный центр России» 2014 года, победивший в номинациях: «Лучший МФЦ (с количеством окон обслуживания не менее 20)» и «Лучшая практика по информатизации МФЦ».

Республика Башкортостан не входит в первую десятку регионов Российской Федерации, в которых удельный вес населения, сталкивавшегося с проблемами при получении государственных и муниципальных услуг через официальные веб-сайты и порталы, наименьший. Однако показатели РБ лучше среднероссийских — 25,3% против 33,5% в РФ. В разрезе регионов ПФО по данному показателю Башкортостан занимает третье место, уступая позиции Республике Татарстан и Республике Мордовия. А по уровню удовлетворенности качеством предоставленных государственных и муниципальных услуг в электронной форме Башкортостан входит в первую десятку российских регионов и занимает первое место в ПФО по данному показателю.

Одним из наиболее амбициозных проектов России в сфере информационных технологий сегодня является внедрение универсальной электронной карты (УЭК) в масштабах страны. Несмотря на то, что пока использование УЭК продвигается медленно, по темпам внедрения и использования УЭК Башкортостан входит в группу регионов-лидеров. В рейтинге реализации субъектами Российской Федерации

проекта «Универсальная электронная карта». Республика Башкортостан занимает 9 место.

Приведенные данные свидетельствуют, что по ряду основных показателей, характеризующих технологические изменения в государственном управлении и внедрение новшеств в сферу государственного управления, Республика Башкортостан занимает позиции, в первой десятке субъектов РФ.

Стоит обратить внимание на то, что хотя считается, что прямой зависимости качества сайтов органов власти и их информационного наполнения от суммы затрат на них нет, наиболее серьезным экономическим риском в долгосрочной перспективе является именно риск недостатка финансовых ресурсов для реализации мероприятий по развитию информационного общества в РБ.

Одним из самых показательных индикаторов, позволяющих судить не столько о темпах технологических изменений в государственном управлении, сколько об их стоимости для субфедеральных бюджетов (с учетом субсидий, выделяемых из бюджета Российской Федерации) и перспективах дальнейшего развития, является рейтинг ИТ-бюджетов регионов, который составляется на основании данных о расходах на ИКТ, содержащихся в утвержденных бюджетах субъектов РФ.

В 2013 г. российские регионы израсходовали на проекты в сфере ИКТ около 69,6 млрд. руб. В числе лидеров 2013 г. — Москва, Санкт-Петербург, Новосибирская область. В 2014 году, с учетом предоставленных Минкомсвязью субсидий на информатизацию субъектов Федерации было выделено 62,8 млрд. руб. В числе лидеров по итогам 2014 года оказались Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Хабаровский край и Новосибирская область. Суммарные расходы регионов на ИКТ в 2014 году сократились в среднем на 9,7%, в Республике Башкортостан на 25,3%!

Мерами по предотвращению наступления риска недостаточности финансовых ресурсов на развитие ИТ-составляющей органов власти и снижению возможных последствий могут стать следующие:

1) сосредоточение бюджетных средств для финансирования различных направлений развития информационного общества под управлением одной структуры в исполнительном органе государственной власти;

2) формирование и развитие частно-государственных партнерств, нацеленных на привлечение бизнеса к реализации отдельных мероприятий по развитию информационного общества с использованием собственных ресурсов бизнес-организаций (при создании для них соответствующих механизмов компенсации);

3) вовлечение гражданского общества в отдельные процессы реализации мероприятий по развитию гражданского общества (краудсорсинг);

4) ранжирование мер по развитию информационного общества по значимости на следующие группы:

— ключевые меры, от реализации которых зависят осуществление данного и остальных направлений развития информационного общества (при невыполнении этих мероприятий, зависящие от него не могут быть реализованы);

— меры высокой степени значимости, которые по тем или иным основаниям должны быть осуществлены в заданный срок и/или за короткий период;

— меры средней степени значимости, реализация которых может быть перенесена и/или пролонгирована;

— меры, реализация которых может быть отложена на неопределенный срок.

Международная и российская практика свидетельствуют, что развитие построение информационного общества и создание «электронного правительства» может быть обеспечено только при условии соответствующей профессиональной компетентности кадров государствен-

ного управления в области современных информационно-коммуникационных технологий.

Одной из причин недостаточной профессиональной ИКТ-подготовки кадров является невысокая внутренняя мотивация к использованию информационных технологий в профессиональной деятельности государственных и муниципальных служащих. Однако сам по себе рост технической оснащённости органов государственной власти и муниципального управления не приводит к упрощению и улучшению механизмов принятия административных решений. Часть государственных и муниципальных служащих относительно далеки от понимания целей построения информационного общества и «электронного правительства», современных технологий и их места в повышении эффективности управления и качества жизни людей. Несмотря на утверждение еще в 2005 г. «Квалификационных требований к государственным служащим в области использования информационных технологий» [2], содержащих обязательные, вспомогательные и специализированные требования, практика применения

этих требований в органах власти федерального и регионального уровней необязательна, поскольку данные требования носят лишь рекомендательный характер.

Решение этой проблемы возможно, прежде всего, за счет развития ИКТ-компетентности государственных и муниципальных служащих. Однако чисто технократические решения, при всей их необходимости и важности, не дадут полноценного результата без изменения психологии поведения как чиновников, так и населения, неформальных правил в этой среде.

Далеко не все слои населения могут ясно определить сегодня свой интерес и потребности в электронном взаимодействии с органами власти, так как недостаточно хорошо представляют себе преимущества использования данных возможностей в повседневной жизни. Поэтому любые оптимизационные мероприятия следует дополнить новациями в кадровой политике, активными пропагандистскими мерами, личным примером со стороны широкого круга руководителей высокого ранга и расширением возможностей общественного контроля в данной сфере.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2191-р // Российская газета от 4 декабря 2012 г.
2. Приказ Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 30.05.2012 г. N 147 «Об утверждении Требований к форматам заявлений и иных документов, представляемых в форме электронных документов, необходимых для предоставления государственных услуг Министерством связи и массовых коммуникаций Российской Федерации» // Российская газета — Федеральный выпуск № 5847 от 1 августа 2012 г.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Экологическая характеристика города как основной показатель, характеризующий его хозяйственный потенциал

Ахматова Марьям Хабибуллаховна, старший преподаватель

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова (г. Нальчик)

Увеличение городского населения естественно вызывает расширение границ городов, уменьшение земельных ресурсов и соответственно уничтожению природного ландшафта и резкое ухудшение санитарно-гигиенических условия жизни в городе. Поэтому с каждым годом приобретает все большее значение не только сохранение земельных угодий, но и их рациональное и обоснованное использование. Кроме того, в малоземельных республиках, каковой является Кабардино-Балкария, компенсация изъятых земель другими участками практически невозможна. В первую очередь это касается плодородных земель, которые в последнее время выводят из сельскохозяйственного оборота под нужды растущего города.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие города, рациональное использование земельных ресурсов, саморегуляция, кадастровая стоимость, экономическая оценка, земли сельскохозяйственного использования, экология, природопользование.

Развитие городов России, как и всей страны в целом, происходит в сложных экономических условиях.

С точки зрения управления, город — это система, где полностью или практически полностью нарушены естественно-природные процессы саморегуляции и самовосстановления, в связи с чем общество должно постоянно вкладывать дополнительные средства в поддержание жизнеобеспечения города. Между социально-экономическим развитием города и воспроизводством природной среды его территории существуют определенные противоречия. Серьезным недостатком современного экологического управления является отсутствие анализа эколого-экономической ситуации, недостаточная конкретность планируемых мероприятий, слабая их социально-экономическая обоснованность.

Увеличение городского населения естественно вызывает расширение границ городов, уменьшение земельных ресурсов и соответственно уничтожению природного ландшафта и резкое ухудшение санитарно-гигиенических условия жизни в городе. Поэтому с каждым годом приобретает все большее значение не только сохранение земельных угодий, но и их рациональное и обоснованное использование.

Действующая в настоящее время в стране градостроительная методика не отвечает требованиям целесообразного подбора и использования земель. Она не учитывает действительную стоимость земли, неэкономично планирует промышленные узлы, сооружения и складские хозяйства. Стоимость земли, как компенсацию за

изъятие определили в России относительно недавно. По результатам последнего тура проведенной государственной кадастровой оценки в 2012 году, средняя кадастровая стоимость 1 га земель сельскохозяйственного назначения КБР по сравнению с результатами предыдущего этапа оценки увеличилась в 2,6 раз. По результатам ГКОЗ были оценены 6908 земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения КБР. Определена стоимость поливных пашен, земель под технические культуры. Эти цифры, конечно, не отражают реальной стоимости земли: так стоимость гектара земли, где растет виноград или яблоки, меньше, чем годовой доход с этого гектара. (табл. 1)

Группировка земельных участков в составе земель сельскохозяйственного назначения произведена следующим образом (виды использования земельных участков согласно приказу Минэкономразвития РФ от 20.09.2010 № 445):

I — Земли сельскохозяйственного назначения, пригодные под пашни, сенокосы, пастбища, занятые залежами, многолетними насаждениями, внутрихозяйственными дорогами, коммуникациями, лесными насаждениями, предназначенными для обеспечения защиты земель от воздействия негативных (вредных) природных, антропогенных и техногенных явлений, а также водными объектами, предназначенными для обеспечения внутрихозяйственной деятельности;

II — Земли сельскохозяйственного назначения, малопригодные под пашню, но используемые для выращи-

Таблица 1. Средние удельные показатели кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения по городскому округу Нальчик Кабардино-Балкарской Республики

N п/п	Наименование муниципального района	Значение удельных показателей кадаст- ровой стоимости (руб./кв. м)	Группы					
			I	II	III	IV	V	VI
1	Городской округ Нальчик	Минимальное	3,46	309,51	6,30	6,51	1,39	0,56
		Среднее	5,13	309,51	24,97	6,51	1,39	0,56
2	Кабардино-Балкар- ская Республика		4,16	130,55	12,14	6,30	1,39	0,56

вания некоторых видов технических культур, многолетних насаждений, ягодников, чая, винограда, риса;

III — земли сельскохозяйственного назначения, занятые зданиями, строениями, сооружениями, используемыми для производства, хранения и первичной переработки сельскохозяйственной продукции;

IV — земли сельскохозяйственного назначения, занятые водными объектами и используемые для предпринимательской деятельности;

V — Земли сельскохозяйственного назначения, на которых располагаются леса.

VI — Прочие земли сельскохозяйственного назначения, в том числе болота, нарушенные земли, земли, занятые полигонами, свалками, оврагами, песками

Экономическая оценка земли не должна отрицать принцип общественного достояния. Реальная оценка участка необходима для правильного определения социально-экономического эффекта строительства. Кроме того, в малоземельных республиках, каковой является Кабардино-Балкария, компенсация изъятых земель другими участками практически невозможна. В первую очередь это касается плодородных земель, на которых можно выращивать технические культуры, а также земель, содержащих в своих недрах природные богатства.

Освоение свободных территорий в городах оправдывается снижением затрат на строительство и, как правило, исходит из стоимости квадратного метра жилой или общей площади. Однако недостаточно учитываются работы по инженерной подготовке территории (вертикальная планировка, прокладка водостоков, устройство дренажей, понижение уровня подземных вод, борьба с оврагообразованием и оползнями) и по инженерному благоустройству (водоснабжение, канализация, теплоснабжение, газоснабжение, электроснабжение, телефонизация, оборудование транспорта и др.). Нельзя не учитывать и рентабельность территории в аспекте эффективности торговли и зрелищных предприятий, затраты населения времени на передвижение от места жительства к месту приложения труда и другие факторы функциональных удобств. Естественно встает вопрос о целесообразности строительства в сложившихся городах путем реконструкции районов со сносом ветхих и малоценных зданий и их заменой домами повышенной этажности.

Наша республика является основным поставщиком некоторых ценнейших сельскохозяйственных культур в стране. Условная стоимость 1 га обрабатываемых земель в Кабардино-Балкарии в 4 раза дороже, чем в среднем по РФ, а на одного человека приходится в 4 раза меньше земель. Тем не менее по состоянию на 1 января 2014 года площадь земель сельскохозяйственного назначения в КБР составляла 711,4 тыс. га (57,0% от общей площади КБР). Площадь данной категории земель по сравнению с предшествующим годом уменьшилась на 0,4 тыс. га в связи с переводом в категорию земель промышленности и иного специального назначения 0,2 тыс.га, в категорию земель населенных пунктов 0,1 тыс.га и в категорию земель особо охраняемых территорий 0,1 тыс.га. Большое внимание следует уделить рациональному использованию территории Нальчика.

Изучение балансов территорий по генеральным планам показывает, что город обладает реальными внутригородскими резервами за счет так называемых неудобных, свободных и других земель.

Среди городов-курортов Северного Кавказа Нальчик имеет самое большое количество населения, самые большие объемы промышленных и автотранспортных выбросов и соответственно наиболее сильно загрязненный воздушный бассейн и наибольшую зону загрязненный воздушный бассейн и наибольшую зону загрязнения, фиксируемую по снежному покрову на космических снимках-500км.

Морфологический анализ функционального зонирования Нальчика определяет его как агрорекреационный город. В городской черте находится всего 6798га земель, земли сельскохозяйственного назначения по площади занимают первое место в структуре городских земель и составляют 2968га (43,6%). Город Нальчик является не только крупнейшим в республике производственным центром, курортом федерального значения с долей земель рекреации, занимающей в структуре города значительную часть — 344га (5,1%), но и деловым, общественным центром как столица республики. Курортно-рекреационная деятельность представляет собой важную отрасль современного хозяйства, способную обеспечить постоянный приток денежных средств и обеспечить создание новых рабочих мест.

Экономика города испытывает все присущие современной экономике негативные тенденции, рост наблюдается лишь в пищевой промышленности (производство минеральных вод, консервной и водочной продукции). Между тем, пригородное хозяйство обладает необходимым потенциалом для полного самообеспечения города сельскохозяйственными продуктами. Самой перспективной для развития мы считаем санаторно-курортную и сельскохозяйственную отрасли. Но в настоящее время в силу различных (в том числе и политических) причин не восстанавливается и нет дальнейшего развития рекреации в КБР, в Нальчике. Модель выживания на туризме, популярная ранее, мало где сработала. Однако, обладая такими ресурсами, было бы неразумно не сохранить их до тех времен, когда они будут востребованы. В США, например, рекреация составляет всего 5% территории страны (как и в г. Нальчике), однако доходы от нее больше, чем дает все сельское хозяйство.

Чрезвычайно важной проблемой оптимизации городских ландшафтов является проблема создания экологического каркаса — экологической инфраструктуры города, состоящей главным образом из водно-зеленых геоконструксов открытых пространств. В селитебных зонах крупных городов на экологическую инфраструктуру следует отводить не менее 40% площади. Она должна представлять собой целостную, непрерывную геосистему, действительно образующую своеобразный экологический каркас городского ландшафта.

Экологический подход к проектированию предполагает приоритет ландшафтной первоосновы при выборе территориального развития города, разработке функционального зонирования и планировочной структуры. Соотношение типов ландшафтов по размерам территории и их характеру различно в зависимости от природных условий, сложившихся систем расселения и природопользования.

Исследования ученых, посвященные расчетам экологической, хозяйственной и технологической потребностям людей в территории, показывают следующее:

США — на 1 человека необходимо 2 га территории (0,6 га пашни, 0,4га технические культуры, 0,8га-есте-

ственные ландшафты, 0,2га — промышленность и социальная инфраструктура), что составляет следующее усредненное соотношение баланса (в частях от 10) 5-естественные ландшафты, 4 — частично преобразованные — сельскохозяйственные, рекреация, 1 — урбанизированные территории. В Германии предлагается в качестве нормативного следующее соотношение территорий в экологическом балансе-5,5: 4,5: 0,5. Для Кабардино-Балкарии рассчитано соотношение 6,5: 3: 0,5.

По данным отчета о наличии земель площадь зеленых насаждений в административно-территориальных границах города Нальчика составляет всего 3972га, в том числе:

- лесов-1086га,
- древесно-кустарниковых насаждений-261 га,
- парки, скверы, бульвары и прочие-1030га,
- многолетние насаждения-1213,
- зеленые насаждения в садоводческих товариществах-1231га.

В настоящее время в существующей застройке насаждения общего пользования занимают площадь 177,2 га, это городской парк, скверы, бульвары и набережные. Норма насаждений общего пользования в селитьбе 91,6га. В общей сложности насаждения

Кабардино-Балкария — республика изумительной природы, красивейших ландшафтов, многообразных древних памятников материальной культуры. Она предназначена для отдыха и туризма. Поэтому необходимо сохранить всю эту красоту. Созрела необходимость отказаться от экстремизма в области строительства или сельского хозяйства во имя сохранения гармонии в природе.

Необходимо выбирать и отдавать приоритет в развитии сегодня тому виду пользования, который более уязвим, незаменим, уникален и, в конечном итоге более ценен. Критериями при выборе приоритета в развитии должны, безусловно, служить и интерес местного населения, а именно — его трудовые навыки, демографическая специфика, уровень и структура безработицы, укорененность и оседлость, этно-конфессиональные особенности и т.д.

Литература:

1. Государственный доклад о состоянии окружающей среды в КБР в 1998 г./ под общей ред.Иванова И. В. — Нальчик,1999. — 156с.
2. Бжедугова, А. Н. Управление региональными агрорекреационными системами. — СПб.: Изд-во А-принт, 2001. — 146с.
3. Бураев, Р. А., Емужева Л. З. Экономическая география КБР. — Нальчик,1998. — 272с.
4. Доклад О состоянии и использовании земель в Кабардино-Балкарской Республике в 2013 году.
5. Фондовые материалы Минприроды КБР.

Определение иных видов стоимости недвижимого имущества

Капанова Елена Михайловна, преподаватель;

Булавко Ольга Владимировна, преподаватель

Омский государственный аграрный университет имени П.А. Столыпина

В настоящее время в оценке недвижимости очень часто приходится определять рыночную стоимость. Методика по ее расчету, пришедшая из Западной Европы и Америки, уже прошла успешную апробацию к отечественным экономическим условиям. Определение других видов стоимости встречается намного меньше в российской оценочной практике, что сказывается на низком уровне их методологического обеспечения. К иным видам стоимости имущества относятся:

1. Ликвидационная стоимость.
2. Страховая стоимость.
3. Стоимость незавершенного строительства.
4. Стоимость зданий культурного наследия.

Основные случаи, при которых возникает необходимость оценки ликвидационной стоимости, следующие:

- реализация имущества в случае обращения взыскания на предмет залога;
- реализация имущества в случае осуществления процедуры банкротства предприятия;
- реализация конфискованного или арестованного имущества;
- ликвидация имущества предприятия или ускоренная реализация какого-либо имущества по другим причинам.

Таким образом, на практике при продаже в укороченные сроки (ликвидационной продаже) присутствуют элементы вынужденности при продаже.

Поскольку ликвидационная стоимость, по крайней мере по двум признакам, отличается от рыночной: укороченный срок экспозиции и вынужденность продажи, то величина этой стоимости должна отличаться от рыночной стоимости имущества. Обычно ликвидационную стоимость определяют путем корректировки рыночной стоимости с использованием коэффициента ликвидности.

Расчетная зависимость определяется по формуле:

$$C_{\text{л}} = C_{\text{р}} \times K_{\text{л}}, \quad (1)$$

где $C_{\text{л}}$ — ликвидационная стоимость имущества, д.е.;

$C_{\text{р}}$ — рыночная стоимость имущества, д.е.;

$K_{\text{л}}$ — коэффициент ликвидности;

Коэффициент ликвидности определяется по формуле:

$$K_{\text{л}} = 1 - U, \quad (2)$$

где $K_{\text{л}}$ — коэффициент ликвидности;

U — скидка на ликвидность, %.

Для недостаточно ликвидного имущества имеется возможность реализации его по утилизационной стоимости. Поскольку существуют организации, для которых сбор вторичного сырья (например, металлолома) представляет коммерческий интерес, то выкуп и вывоз вторичного сырья соответствует условиям мгновенной продажи [2].

Для абсолютно неликвидного имущества, по-видимому, понятие ликвидационной стоимости не применимо, поскольку это имущество не востребовано рынком, сколько его не экспонируй, следовательно, нет возможности его ускоренно продать. Вместе с тем, если собственник (продавец) вынужден избавиться от такого имущества, то существует возможность его утилизации за плату (условно говоря, вывезти на свалку). При этом, поскольку затраты «продавца» превышают доходы, то в этом случае величина утилизационной стоимости отрицательна.

Непрозрачность информации о реальных сделках купли-продажи недвижимости, реализованных с аукционов в России, является одной из главных причин слабого методического обеспечения расчета ликвидационной стоимости, а, соответственно, и точности определения ее величины, в то время как в европейских странах подобная информация является открытой и доступной и проблем с расчетом этого вида стоимости в зарубежной оценочной практике не возникает.

Страховая стоимость — это оценочная или фактическая стоимость объекта страхования в месте его нахождения в момент заключения договора страхования. Она указывается в страховом полисе или в договоре. Как правило, страховая сумма определяется страхователем на основании платежных документов, представленных страховщиком. Для определения страховой стоимости могут использоваться информационные справочники или отчеты независимых оценщиков.

В первую очередь следует установить факт наступления страхового случая, который соответствует договору страхования. Написать заявление о произошедшем страховом случае, указать перечень похищенного, поврежденного или уничтоженного имущества. Составить страховой акт о данном застрахованном имуществе, в котором подтверждается факт, обстоятельства и причины наступления страхового случая. Именно он является главным документом для определения суммы страхового возмещения. Акт необходимо составить в течение трех рабочих дней со дня подачи заявления. При необходимости привлекаются пожарные, правоохранительные и прочие органы, которые обладают информацией об обстоятельствах произошедшего страхового случая.

Далее следует определить сумму нанесенного ущерба. Для этого из стоимости имущества по страховой оценке необходимо вычесть сумму износа и стоимость остатков, которые годны на строительные материалы, добавив к полученному значению расходы по приведению имущества в надлежащий вид. Как правило, используется именно этот порядок определения ущерба. Однако он может быть изменен в зависимости от конкретной ситуации страхо-

вого случая, который может быть дополнительно обговорен со страховой компанией.

Далее вычисляем сумму страхового возмещения. Его величина зависит от системы и уровня страхового обеспечения по застрахованному имуществу. Определяем величину страховой суммы, которая указывается в договоре между страховщиком и страхователем. Предельный размер данной суммы определяется законодательно. Она не может быть больше действительной стоимости имущества, которая установлена на момент заключения договора. Страховое возмещение, равно отношению фактического ущерба к страховой стоимости имущества, умноженному на страховую сумму по договору.

Наступление и идентификация страхового случая, соответствующего договору, подтверждается перечнем похищенного или поврежденного имущества, заявлением о наступлении случая и страховым актом о похищении или уничтожении имущества. Страховой акт оформляется в порядке, установленном правилами страхования и подтверждает обстоятельство и причину страхового случая. Только основываясь на страховом акте можно рассчитать сумму ущерба, который причинен имуществу, провести исчисления величины возмещения, а также определить право на получение этого возмещения.

На практике часто применяется страхование по системе первого риска, в таких случаях страхователю возмещается ущерб только по первому случаю в полном объеме, но не больше той суммы, которая была оплачена на страховые взносы. Если убытки были меньше, чем страховая сумма, то договор действует в пределах оставшейся суммы. Когда сумма ущерба превышает страховую сумму, то это остается на риске страхователя.

Когда страхователь получает частичное или полное возмещение ущерба от человека, который его причинил, то страховщик частично или полностью освобождается от выплаты страхового возмещения.

Объекты незавершенного строительства, несмотря на их неготовность к эксплуатации и непосредственному коммерческому использованию, представляют собой товар, который можно купить или продать целиком или по частям. Но сделка покупки-продажи требует установления цены, на которую будут согласны обе стороны. Объекты незавершенного строительства являются достаточно сложным для проведения оценки видом недвижимости. Главная причина этого заключается в том, что объект не готов к функционированию по своему прямому назначению и, следовательно, не может приносить доход. Наоборот, он требует больших финансовых вложений и времени для завершения строительства. Кроме сложных финансовых условий, объект может находиться в сложном юридическом положении, права собственности могут оспариваться, на объект могут обоснованно претендовать различные правообладатели, а долевое разделение объекта может быть не урегулировано.

Приступая к оценке объекта незавершенного строительства надо определить состав объекта, существу-

ющие права на объект и их обладателей. Кроме того, оценщик должен выяснить, по каким причинам строительство было прекращено или приостановлено.

К наиболее часто встречающимся причинам остановки строительства относятся:

1. Финансовые трудности инвестора.
2. Общее падение спроса на рынке недвижимости.
3. Ошибки или значительные технические недочеты проекта.
4. Внезапно открывшиеся обстоятельства юридического, финансового или технического характера.

Выяснение обстоятельств и причин прекращения строительства поможет оценщику правильно определить наилучшее дальнейшее использование объекта. Проанализировав эти причины, оценщик учтет эти риски в своих расчетах и построит свою оценку на более достоверных предположениях.

Следующая часть работы оценщика состоит в точном определении технических параметров объекта.

К таким параметрам относятся:

1. Физические размеры объекта и его основных конструктивных элементов.
2. Степень завершенности каждой конструктивной системы (фундамент, стены, полы, проемы, крыша, кровля, внутренняя отделка, оборудование).
3. Износ каждой конструктивной системы и возможность использования каждой системы при возобновлении строительства с учетом имеющегося износа. При необходимости — расчет стоимости ремонта и восстановления основных систем до состояния, пригодного к дальнейшему использованию.

После завершения юридического и технического анализа можно приступить к определению варианта наилучшего будущего использования объекта незавершенного строительства. В оценке незавершенного строительства это является важнейшим этапом, поскольку именно от правильного выбора способа дальнейшего использования объекта зависит размер финансирования для завершения строительства и стоимость объекта после сдачи в эксплуатацию. Оценщик должен выбрать тот вариант будущего использования, при котором стоимость оцениваемого объекта будет максимальной. Выбор варианта наиболее эффективного использования проводится на основании анализа доходов от эксплуатации готового объекта в будущем.

На практике выбор дальнейшего использования объекта, чаще всего, сводится к рассмотрению трех основных вариантов.

1. Завершение строительства согласно первоначальному проекту.
2. Изменение и перепрофилирование объекта с использованием уже возведенных конструкций в новом проекте.
3. Снос или демонтаж объекта, строительство нового объекта или использование земельного участка по иному назначению.

Следует отметить, что в случае выбора третьего варианта ценность для нового инвестора будет представлять только земельный участок, а возведенные конструкции будут только мешать новому строительству. Вклад этих конструкций в стоимость земли будет отрицательным, поскольку их снос потребует дополнительных расходов по сравнению со строительством на незастроенном участке.

Стоимость зданий — памятников культурного наследия формируется за счет:

- стоимости материального «носителя» (земельный участок с улучшениями в виде зданий, сооружений, малых форм и т.п.);

- стоимости вклада НМА (нематериального актива) в носитель [3].

Памятники культурного наследия тесно связаны с определенным нематериальным активом, накладывающим сервитуты (вещные права) на недвижимость. Описание НМА (полезности для государства или местной власти) приводится в паспорте на объект культурного наследия. Понятие НЭИ для этих объектов видоизменено

(в связи с доминирующей полезностью таких объектов для общества в целом).

НМА может формировать как сервитуты (ценопонижающие факторы), так и престижность владения (ценоповышающие факторы). Рыночной оборотоспособностью НМА не обладают в отрыве от своего материального носителя.

Если права на недвижимость могут иметь рыночный оборот, то права на НМА постоянно находятся в собственности государства (федеральный и мировой статус памятника) или местного муниципального управления (местный статус) [1].

У собственников НМА (государство, местные власти) постоянно имеется рычаг воздействия на собственника недвижимости. Гибель (разрушение) материального носителя не всегда связана с полной потерей стоимости объекта (земельный участок не гибнет, поэтому связь его с НМА иногда приводит к целесообразности «замещения» материального носителя в виде здания, сооружения с большой долей замещенных элементов).

Литература:

1. Методика оценки зданий — памятников культурного наследия. М. НПЦПО. 2004, 2008 гг. (www.crcpa.ru)
2. Фоменко, А. Н. Методический подход к оценке ликвидационной стоимости объектов недвижимости // Бюллетень НП «СМАО» «Оценочная деятельность». 2006. № 1 / www.anf-ocenka.narod.ru
3. Федеральный закон № 73 — ФЗ от 24.05.2002 г. «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры народов Российской Федерации)»

Основные элементы модели организационно-экономического механизма государственного регулирования сельского хозяйства региона

Поддужева Ирина Сергеевна, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

Обобщение различных элементов государственного регулирования позволяет сформировать механизм экономического и организационного воздействия на сельское хозяйство. В статье приводится модель механизма государственного регулирования сельского хозяйства с разделением следующих элементов: методов, инструментов и целей, в соответствии с которыми формируется и функционирует система государственного регулирования сельского хозяйства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственное регулирование, методы, инструменты государственного регулирования.

The Synthesis of the various elements of state regulation is possible to create a mechanism of economic and organizational impacts on agriculture. The article presents a model of the mechanism of state regulation of agriculture with the separation of the following elements: methods, tools and objectives, in accordance with which is formed and operates a system of state regulation of agriculture.

Key words: agriculture, government regulation, methods, instruments of state regulation.

Центральное место в агропромышленном комплексе занимает сельское хозяйство, которое задает особые условия воздействия на всю систему в целом. Поэтому агропромыш-

ленный комплекс — это специфичная отрасль экономики, которая требует учета объективных экономических законов и закономерностей, присущих только сельскому хозяйству.

Реформирование агропромышленного комплекса тесно связано с уровнем развития законодательной базы, формированием необходимых институциональных основ функционирования в условиях рыночной экономики, позволяющих регламентировать организационно-хозяйственный механизм развития аграрной экономики [1].

Все меры по государственному регулированию можно разделить на два блока, первый блок — правового регулирования, включающий в себе все методы и способы правотворчества. Второй блок, включающий в себя разнообразные экономические механизмы регулирования и управления отраслью. Экономический механизм организационно-хозяйственного управления связан с экономическими методами управления. Именно последовательное совершенствование экономического механизма хозяйствования, всего комплекса экономических рычагов управления и стимулирования производства является условием успешного перехода на экономические методы управления [2].

По мнению И. С. Курмаевой, организационно-экономический механизм государственного регулирования сельского хозяйства представляет собой комплекс организационных и экономических мероприятий (включая инструменты, функции и принципы государственного регулирования), направленных на устойчивое функционирование всех отраслей и подотраслей сельского хозяйства, в том числе обслуживающих его производств, с целью их динамичного и устойчивого развития. В связи с этим деятельность государства должна быть направлена на поддержание условий эффективного не только социально-экономического, экономическо-правового, но и организационно-экономического развития отраслей, подотраслей, обслуживающих производств посредством прямого и косвенного воздействия [3].

В экономической литературе понятия «форма», «метод» и «инструмент» регулирования нередко подменяют друг друга. Н. А. Новичихина считает, что под формой следует понимать общее направление воздействия на объект со стороны субъекта регулирования. Для каждой формы регулирования может быть применено несколько различных методов. Формы и методы государственного регулирования воздействуют на аграрный сектор с помощью специальных инструментов государственного регулирования, которые иногда также именуются регуляторами или рычагами [5].

Под формой государственного регулирования понимается общее направление, основные принципы воздействия со стороны субъекта в лице соответствующего государственного органа на рассматриваемый объект, относительно управления. Прямая и косвенная формы регулирования экономики предполагают применение методов регулирования. Под методами государственного регулирования понимаются способ познания и преобразования объекта на основе определенных правил и теоретических принципов, система способов воздействия субъектов [4].

А. А. Халяпин в своем исследовании выделяет такие важные методы, как: экономический и программно-ин-

дикативный. Экономический, т.е. гибкое рыночное воздействие, связанное с использованием финансового, денежно-кредитного, ценового, налогового, экспортно-импортного, валютного регулирования. Программно-индикативный, который обеспечивает сельскохозяйственным товаропроизводителям ориентиры, прогнозы для выработки стратегии и тактики предпринимательской деятельности, свободу и право выбора условий участия в целевых, продуктивных программах, в реализации индикативных планов [7].

Большое разнообразие инструментов регулирования, которые в научной литературе рассматриваются как самостоятельные и входящие в институты управления, принято с определенной степенью условности делить на следующие группы:

- административно-правовые инструменты;
- экономические инструменты, регуляторы прямого действия;
- экономические регуляторы косвенного действия.

К административно-правовым инструментам государственного регулирования относят законы, указы, постановления органов государственной власти, государственные планы и программы директивного действия, другие государственные нормативно-правовые акты, регулирующие экономическую, хозяйственную деятельность.

К экономическим инструментам, регуляторам прямого действия относят государственную бюджетную и внебюджетную поддержку отраслей экономики, программ социально-экономического развития (федеральных и региональных), инвестиционных проектов. Сюда также ученые относят дотации, субсидии, субвенции, налоговые льготы, субсидирование процентной ставки по кредитам.

К экономическим инструментам, регуляторам косвенного действия ученые относят налоговые ставки, ставку рефинансирования Центрального Банка, валютный курс и ограничения по обязательной продаже валюты, таможенные пошлины, тарифы на государственные услуги и услуги коммерческих организаций [1].

В ходе исследования обобщена и представлена модель организационно-экономического механизма государственного регулирования сельского хозяйства с выделением методов, инструментов и целей. Основными методами, которого служат косвенные методы финансового и денежно-кредитного регулирования (налоговая, кредитная политики), прямое государственное финансовое регулирование: предоставление дотаций, субсидий, программно-целевой метод планирования и управления: реализация государственных программ развития сельского хозяйства и методы регулирования материальных потоков и производственной деятельности: заказы на поставки продукции, квотирование, лицензирование. Инструменты выделены согласно рассматриваемому механизму в две группы: экономические (субсидии, компенсации платежей в области страхования, налоговые льготы, субсидируемые кредиты) и организационные (целевые комплексные программы, регулирование цен на продукцию, лицензирование, сертификация).

Выделенные методы и инструменты механизма государственного регулирования соответствуют целям, приведенным в ФЗ № 264 от 29.12.2006 г. «О развитии сельского

хозяйства»: поддержка аграрных товаропроизводителей региона, устойчивой развитие сельского хозяйства региона, обеспечение продовольственной безопасности региона [6].

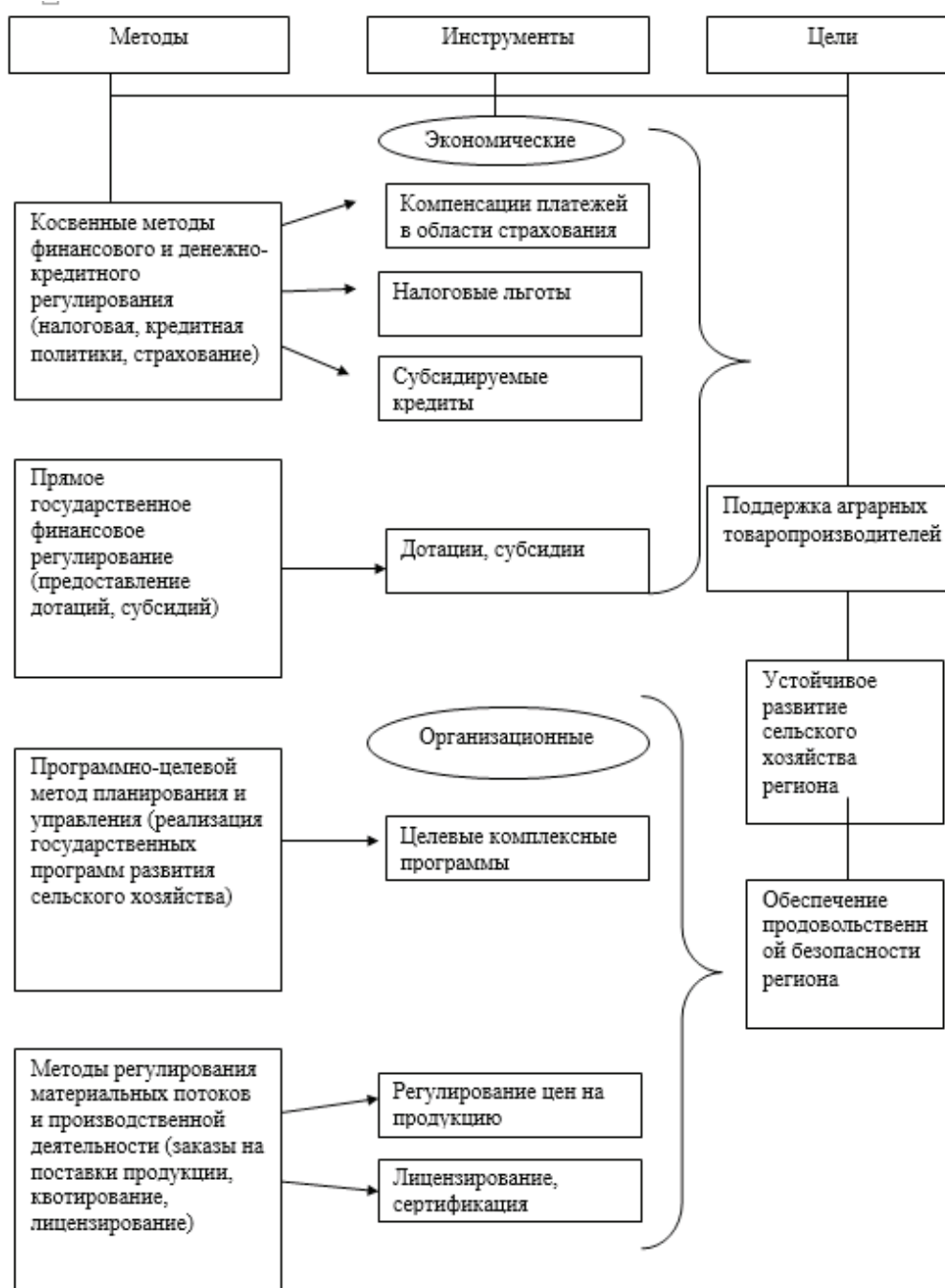


Рис. 1. Модель государственного регулирования сельского хозяйства

Организационно-экономический механизм государственного регулирования должен учитывать представленные в данной модели: методы, инструменты и цели, что

повлечет за собой максимальную эффективность государственного регулирования сельского хозяйства.

Литература:

1. Бурковский, П. В. Направления совершенствования государственного регулирования развития агропромышленного комплекса (по материалам Краснодарского края) // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Краснодар., 2014. — 166 с.

2. Винничек, Л. Б., Ефимов А. М. Экономический механизм как способ государственного регулирования сельского хозяйства / Л. Б. Винничек, А. М. Ефимов // Состояние и перспективы развития АПК. — 2014. — № 1. — с. 20–29.
3. Курмаева, И. С. Основные элементы организационно-экономического механизма государственного регулирования сельского хозяйства / И. С. Курмаева // Вклад молодых ученых в аграрную науку: сборник трудов. — 2014. — с. 195–200.
4. Курносов, А. П. Оптимизация параметров развития сельскохозяйственных предприятий в условиях государственного регулирования АПК: монография / А. П. Курносов, А. Н. Черных, Е. Д. Кузнецова. — Воронеж: ФГОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2010. — 191 с.
5. Новинчихина, Н. А. Теоретические аспекты государственного регулирования сельского хозяйства / Н. А. Новинчихина // Современные проблемы науки и образования. — 2014. — № 5. — с. 358.
6. О развитии сельского хозяйства: Федеральный Закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 28.10.2015).
7. Халяпин, А. А. Инструменты государственного экономического регулирования аграрного сектора экономики: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Халяпин Алексей Алексеевич; Кубанский государственный аграрный университет. — Краснодар, 2010. — 24 с.

Подготовка инженерно-технических кадров для промышленных предприятий Республики Саха (Якутия) (из опыта работы)

Уварова Людмила Марковна, начальник Центра карьеры
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Согласно Стратегии социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года необходимо обеспечить опережающее по сравнению со среднероссийскими темпами социально-экономическое развитие субъектов РФ. Одним из первоочередных задач для решения этой цели является формирование трудовых ресурсов в объемах, необходимых для решения экономических задач, стоящих перед регионом, и повышение качества человеческого капитала [4].

Современный научно-технический прогресс требует от вузов организацию подготовки будущих трудовых кадров на базе новейших технологий, тесного взаимодействия с органами государственной власти, институтами развития, научно-исследовательскими структурами и передовыми предприятиями. В условиях поставленных стратегических задач подготовка высококвалифицированных инженерно-технических кадров для промышленных предприятий, осуществляющих деятельность на территории Республики Саха (Якутия), в ФГАОУ ВПО «Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова» является важнейшей задачей.

По последним данным Департамента занятости населения РС (Я), сегодня наиболее востребованными промышленными предприятиями являются кадры инженерно-технического профиля по следующим видам производств: добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, сельское хозяйство, ремонт автотранспортных средств, транспорт и связь [3]. К наиболее востребованным в насто-

ящее время на рынке труда республики инженерно-техническим профессиям с высшим образованием относятся: горные инженеры; геодезисты; теплоэнергетики и теплотехники; программисты и специалисты по программному обеспечению вычислительной техники и автоматизированных систем; инженеры по телекоммуникациям и связи; инженеры по технике безопасности; инженеры по теплогазоснабжению и вентиляции, инженеры для нефтяной и газовой отраслей.

Одним из основных направлений работы в подготовке инженерно-технических кадров в СВФУ является регулирование объемов подготовки на основе контрольных цифр приема, т.е. количества мест для обучения за счёт средств федерального бюджета и бюджета Республики Саха (Якутия).

Анализ приема на 1 курс в СВФУ за счёт средств федерального бюджета с 2013 по 2015 годы показал, что с 2013 года наблюдается увеличение доли приема студентов по инженерно-техническому направлению подготовки в общем объеме приема по годам с 2013 года: 2013 г. — 33,3%; 2014 г. — 36,7%; 2015 г. — 42,6 (таблица 1).

Из анализа приема на 1 курс в СВФУ за счёт средств федерального бюджета в 2015 году по таблицам 1 и 2 видно, что доля приема студентов на 1 курс по инженерно-техническому направлению подготовки в общем объеме приема в этом году составлял 42,6% [1].

В этом году среднее значение баллов ЕГЭ по всем специальностям инженерно-технического профиля подготовки в СВФУ в этом году составляет 60,5 баллов, в то

Таблица 1. Контрольные цифры приема на 1 курс в СВФУ за счёт средств федерального бюджета с 2013/1 учебном году (очная форма; с филиалами; ВО)

Год	Ср.балл ЕГЭ зачисленных на бюджет 2015	Количество студентов, зачисленных на бюджетные места	Доля студентов по инженерно-техническому направлению, в %
2011*	59,6	2108	37,4
2012	58,6	2039	34,0
2013	60,1	2074	33,3
2014	59,2	2118	36,7
2015	62,4	2059	42,6

* с учетом переведенных на 1 курс студентов в результате присоединения ГОУ ВПО «Якутский государственный инженерно-технический институт».

время как среднероссийское значение этого показателя составляет 61,6 балла. Если рассматривать баллы ЕГЭ студентов, поступивших в этом году по инженерно-техническим специальностям, по нижеприведенной таблице 2, то выявляется, что 45,8% от всех студентов сдали ЕГЭ

выше среднероссийских показателей, 54,2% — ниже. Таким образом, одна из проблем кадрового обеспечения отраслей промышленности квалифицированными инженерами кроется в низком качестве регионального школьного образования по базовым дисциплинам.

Таблица 2. Контрольные цифры приема на 1 курс в СВФУ за счёт средств федерального бюджета в 2015/16 учебном году (очная форма; с филиалами; ВО)

Наименование направлений подготовки, специальностей (НПС)	Ср.балл ЕГЭ зачисленных на бюджет 2015	Количество студентов, зачисленных на бюджетные места	Доля студентов по инженерно-техническому направлению в %
Архитектура	71	19	2,2%
Информатика и вычислительная техника	64,6	65	7,4%
Ядерная энергетика и технологии	63	10	1,1%
Техника и технологии строительства	61,8	216	24,6%
Технологии легкой промышленности	63,6	30	3,4%
Химические технологии	62,8	20	2,3%
Электро- и теплоэнергетика	67,4	42	4,8%
Машиностроение	48,9	31	3,5%
Прикладная геология, горное дело, нефтегазовое дело и геодезия	55,4	222	25,3%
Техника и технологии наземного транспорта	53,1	93	10,6%
Техносферная безопасность и природообустройство	57,7	60	6,8%
Электроника, радиотехника и системы связи	56,4	70	8,0%
ВСЕГО	60,5	878	100%

По состоянию на 01.10.2015 года, в СВФУ с филиалами по всем программам высшего и среднего профессионального образования доля подготовки кадров по инженерно-техническим специальностям составляет 40,1% (6201 чел.). Подготовка кадров инженерно-технического профиля с ВО осуществляется по 22 программам бакалавриата, 16 программам специалитета и 6 программам магистратуры. Доля подготовки кадров по инженерно-техническим специальностям составляет 38,2% (5637 чел.) от общего объема обучающихся по уровню высшего образования. Подготовка технических кадров по СПО ве-

дется по 7 программам по очной и заочной формам, где обучается всего 707 чел. Из них 564 чел. (79,8%) — это будущие специалисты со средним техническим образованием.

Из нижеприведенной таблицы 3 видно, что за последние пять лет СВФУ количество выпускников по инженерно-техническим направлениям подготовки составляет всего 4239 чел., что составляет 29,1% в общем объеме выпуска за 5 лет. С 2011 по 2015 годы наблюдается увеличение количества и стабильный рост доли выпуска кадров по инженерно-техническим специальностям.

Таблица 3. Количество и доля выпускников инженерно-технических специальностей СВФУ с 2011 по 2015 годы (с филиалами; ВО/СПО; план/комм;%)

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Всего
Количество всего выпускников	2425	2678	2603	2767	4102	14575 чел.
Из них количество выпускников по инженерно-техническому направлению	526	774	791	849	1299	4239 чел.
Доля выпускников по инженерно-техническому направлению, в %	21,7%	28,9%	30,4%	30,7%	31,7%	29,1%

Качество подготовки молодых специалистов в вузах находится в прямой зависимости от глубины полученных знаний в ходе теоретического курса обучения, отработки и закрепления практических навыков, полученных знаний в процессе производственного обучения и производственной практики в предприятиях. Студенты технических направлений ежегодно проходят производственную практику на промышленных предприятиях, расположенных на терри-

тории Саха (Якутия) и за ее пределами. На 2014 и 2015 годы по организации практик обучающихся по техническим направлениям и специальностям действует 204 долгосрочных и 654 краткосрочных договоров с предприятиями. В 2014/15 учебном году прошли практику 4624 студента, обучающихся по техническому направлению, в т.ч. учебную — 1788 обучающихся; производственную — 1936 обучающихся; преддипломную — 900 обучающихся (таблица 4).

Таблица 4. Количество обучающихся по инженерно-техническим специальностям в СВФУ в 2014–2015 учебном году, прошедших практику в разрезе крупных промышленных предприятий

Наименование крупных промышленных предприятий	Количество обучающихся, прошедших практику на данном предприятии
ОАО АК «Алроса» с филиалами	82
ООО «Газпром трансгаз Томск»	10
ОАО «Сахаэнерго»	30
Филиал «Краснодар бурение» ООО «Газпромбурение», г. Мирный	10
ОАО «Алмазы Анабара»	49
ОАО «Водоканал»	6
ГУП «ЖКХ РС (Я)» с филиалами	72
ОАО «Крансервис»,	12
ОАО «Сахатранснефтегаз»,	38
ОАО «ЯТЭК»,	6
НПК «ЭплДаймонд»	62
ГУ ГПП «Якутскгеология»	17
ОАО «Якутцемент»	74
ОАО АК «Якутскэнерго»	68
ОАО ХК «Якутуголь» с филиалами	48

Наш университет на протяжении многих лет является основным поставщиком инженерно-технических кадров для промышленных предприятий, осуществляющих деятельность на территории Республики Саха (Якутия). На предприятиях строительной, дорожной, нефтегазовой, транспортной, угольной, алмазодобывающей, энергетической, жилищно-коммунальной и других отраслей промышленности республики основной состав руководителей предприятий, инженерных служб — выпускники СВФУ/ЯГУ.

Востребованность выпускников СВФУ на региональном рынке труда определяется их трудоустройством по полученной специальности. Так, по итогам мониторинга эффективности деятельности вузов, проведенного Министерством образования и науки РФ в 2015 году [2],

СВФУ имеет положительный результат по показателю трудоустройства выпускников и составляет 75%. В результате анализа выявилось, что наиболее востребованными на рынке труда являются инженерные направления подготовки. Выпускники инженерных направлений подготовки имеют высокую заработную плату в регионе. Доля трудоустройства выпускников по инженерно-техническому направлению, по итогам мониторинга, проведенного Минобрнауки РФ в 2015 году, составляет по магистрам — 81,64%; специалистам — 79,46%; бакалаврам — 70,12% от выпуска по направлению.

Таким образом, задача кадрового обеспечения отраслей промышленности Республики Саха (Якутия) осуществляется Северо-Восточным федеральным универси-

тетом имени М. К. Аммосова на основании комплекса мер, направленных на совершенствование системы, структуры

и качества подготовки в соответствии с реальной потребностью предприятий в трудовых ресурсах.

Литература:

1. Мониторинг качества приема в вузы [Электронный ресурс] // Национальный исследовательский университет «Высшей школы экономики» [Официальный сайт]. URL: <http://www.hse.ru/ege/> (дата обращения: 12.11.2015).
2. Портал мониторинга трудоустройства выпускников [Электронный ресурс] // Министерство образования и науки РФ [Официальный сайт]. URL: <http://graduate.edu.ru/> (дата обращения: 15.11.2015).
3. Потребность в работниках, заявленная работодателями в органы службы занятости населения в разрезе видов экономической деятельности Республики Саха (Якутия) по состоянию на 01.08.2015 [Электронный ресурс] // Департамент занятости населения Республики Саха (Якутия) [Официальный сайт]. URL: <http://www.sakha.gov.ru/pode/60841> (дата обращения: 11.11.2015).
4. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года (утверждено Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2009 г. N 2094-р [Электронный ресурс] // Правительство Российской Федерации [Официальный сайт]. URL: <http://government.ru/docs/all/71171/> (дата обращения: 11.11.2015).

Экономико-географические особенности использования лесных ресурсов Чеченской Республики

Хасханова Хеда Хасанбековна, студент;
Чапаева Карина Супьяновна, студент;
Гайсумова Лиза Джунидовна, доцент
Чеченский государственный университет

Лес, лесные ресурсы обладают двумя видами ценностей: экономическими и экологическими. Первые выявляются рыночными механизмами. Вторые осознаются обществом как важнейшее благо, дарованное человеку природой для поддержания и долговременного сохранения жизни на Земле.

Экономические ценности леса — рыночная потребность, фактор развития бизнеса, роста национальной экономики. Экологические ценности — общественная потребность. Соответственно леса делятся на эксплуатационные и природоохранные. Эксплуатационные леса предназначены для пользования коммерческими лесными ресурсами, прежде всего древесными. Коммерческие ресурсы — это востребованные рынком экономически эффективные ресурсы. Лесопользование развивается, если оно приносит доходы арендатору, т.е. обеспечивает предпринимательскую прибыль при выплате нормальной заработной платы наемным работникам. Рубка леса должна быть рентабельной.

В рыночной экономике пользование лесными ресурсами, как и всякими природными ресурсами, способно приносить сверхдоход — земельную ренту. В лесопользовании земельная рента может по праву называться лесной рентой, так как ввиду длительного воспроизводственного цикла реальной потребительной стоимостью обладают спелые древостои, а не земля.

Лесная рента принадлежит собственнику леса. Независимо от формы собственности лесопользование должно

приносить рентный доход, иначе оно экономически нецелесообразно. Рубка леса должна быть доходной, приносить ренту. А чтобы знать, когда рубка рентабельна и доходна, нужно прежде провести повыведельный рентный анализ древесных ресурсов леса.

Важную роль среди отраслей промышленного производства Чеченской Республики играет лесная и деревообрабатывающая промышленность. Деревообрабатывающая промышленность использует местные ценные породы леса: бук, дуб, граб, клен, ясен, карагач, липа. На базе разработки лесных ресурсов, которыми богаты горные районы республики, здесь получили развитие лесопильная промышленность, производство мебели, столярных изделий и многое другое. Промышленные разработки в республике можно вести в буковых лесах Черных гор, по рр. Фортанга, Танги, Рошни и Аргун. Все работы по заготовке и вывозу древесины механизированы [1,5].

Лесные ресурсы Чеченской Республики являются национальным достоянием и, наряду с нефтяными ресурсами, должны быть взяты под государственную охрану. Чеченская Республика располагает более 50 млн.м³ деловой древесины. При рациональном его использовании — это огромное богатство. Для того, чтобы это богатство послужило народу, нужно восстановить лесную и деревообрабатывающую промышленность республики.

Заготовка древесины — приоритетный вид лесопользования, включающий в себя рубку в спелых и перестойных насаждениях, рубки в порядке ухода за лесом,

рубки в поврежденных и погибших насаждениях, прочие виды рубок. Если заготовка древесины в спелых и перестойных насаждениях разрешена только в такой категории защитных лесов, как леса, расположенные в пустынных, полупустынных, лесостепных, лесотундровых зонах, степях, горах, то рубки в порядке ухода за лесами разрешены во всех категориях защитных лесов, за исключением зеленых зон. В зеленых зонах разрешены только рубки поврежденных и погибших насаждений. На данный момент существующие объемы лесоперерабатывающих производств обеспечиваются объемами заготовки древесины, в основном от рубок ухода за лесом [4,10].

Заготовка пищевых и лекарственных растений также приоритетный вид лесопользования, поскольку леса республики обладают значительными запасами таких видов лекарственных растений как шиповник, облепиха, боярышник. Эти виды востребованы фармацевтической и пищевой промышленностью. Отдельные лесные участки во всех участковых лесничествах могут быть переданы в аренду под данный вид лесопользования. Остальные виды лесопользования на территории

республики не имеют хозяйственного значения и не являются приоритетными, но это не означает, что они не могут осуществляться на лесных участках в пределах категорий защитных лесов, определенных лесными регламентами. В равнинной зоне, где отсутствуют мощности по переработке низкосортной древесины, следует развернуть строительство современных предприятий по производству, пользующейся спросом на лесных рынках продукции, вырабатываемой из низкосортного сырья, а так же малое предпринимательство по производству пиломатериалов. Стратегия развития лесного комплекса Чеченской Республики должна быть направлена на увеличении его доли в валовом продукте субъекта Федерации [8,12].

Для этой цели необходимо, прежде всего, повысить уровень использования расчетной лесосеки. В связи с тем, что в регионе в соответствии с новым Лесным Кодексом леса Чеченской Республики переведены в категорию защитных, то основное внимание должно быть направлено на увеличение объемов рубок ухода за лесом, в том числе рубок обновления и перестройки.

Таблица. Планируемые объемы использования лесов

Направления использования лесов	Ед. изм.	Годы (прогноз)			
		2015	2016	2017	2018
Заготовка древесины	тыс. м ³	225	274	311	347
— при купле-продаже лесных насаждений	тыс. м ³	50	70	85	95
— при уходе за лесом	тыс. м ³	175	204	226	252
Заготовка пищевых лесных ресурсов, всего в том числе:	тонн	330	385	485	567
— плодов	тонн	201	285	364	480
— орехов	тонн	57	68	70	87
Выращивание сельхозкультур	тыс. га	0,7	0,7	0,8	0,8
Ведение охотничьего хозяйства	тыс. га	20	30	35	37
Осуществление рекреационной деятельности	га	5000	7000	8500	10000

Лесные ресурсы Республики позволяют создать новые лесоперерабатывающие производства с эффективностью, удовлетворяющие современным рыночным отношениям в лесном кластере. Однако для эффективного и динамичного развития лесного комплекса, необходимо завозить часть древесины из лесопроизводящих регионов. Для этого требуется разработка «баланса производства и потребления древесины». Важным элементом в лесном комплексе является повышение эффективности лесовосстановления и выращивание хозяйственно-ценных древесных пород. Переработка древесины стимулирует развитие сопредельных производств, таких как фанерное, мебельное и паркетное производство, производство древесноволокнистых плит и пр. [9].

Расчетная лесосека, установленная по Чеченской Республике в 1990 году составляла 39,5 тыс. м³ в год, в том числе по деловой древесине 20,7% или 58,6%. Основная доля приходится на бук — 93,8%. Остальные по-

роды в расчетной лесосеке представлены незначительной долей дубовых и мягколиственных насаждений.

В связи с тем, что в соответствии с Лесным кодексом Российской Федерации все леса Чеченской Республики отнесены к категории защитных, то естественно в них изменен режим пользования лесом.

Необходимыми условиями эффективного функционирования экономического механизма управления лесами и лесным хозяйством являются преобразование действующего институционального окружения и обеспечение институциональной стабильности. Нестабильность созданных на уровне области институциональных структур обусловлена, главным образом, нерешенностью проблемы собственности на лесные ресурсы. В соответствии с действующим Лесным кодексом Российской Федерации леса находятся в федеральной собственности. Однако до сих пор на уровне Российской Федерации не решены вопросы гарантированного финансирования лесного хозяй-

ства в объемах, необходимых для перехода на устойчивое развитие. При этом имеется в виду утверждение в Бюджетном кодексе РФ, по крайней мере, двух положений о целевом назначении воспроизводственного платежа в составе лесного дохода, о направлении определенного процента прироста лесного дохода на решение перспективных задач развития лесного хозяйства [3,7].

Устойчивое развитие лесного хозяйства в значительной мере зависит от соблюдения лесопользователями лесоводственных требований при проведении рубок главного пользования, заготовке недревесных ресурсов леса, использовании лесов в целях рекреации. В условиях перехода к рыночной экономике влияние лесопользователей на условия устойчивого развития лесного хозяйства усиливается. Значительную часть мероприятий по лесовосстановлению выполняют арендаторы. Развитие рынка лесных ресурсов во многом определяет рынок лесных товаров. Следовательно, лесное хозяйство, так же, как и лесная промышленность, заинтересовано в развитии глубокой химико-механической переработки древесины, так как без этого невозможно решить проблему прогрессирующего накопления запасов низкокачественной хвойной, а также мягколиственной древесины. Названные проблемы не могут быть решены одними административными мерами. Так, одной из причин некачественного восстановления вырубок является недостаток средств у лесхозов для оплаты этих работ. Аналогичное положение складывается с сохранением подроста хозяйственно-ценных пород. В этих условиях, наряду с усилением контроля за деятельностью арендаторов в лесу, необходима систематическая работа с администрацией региона и лесопользователями. При развитии партнерства с лесопользователями, предприятиями и организа-

циями других отраслей учтены основные теоретические положения современной теории менеджмента. Сфера деятельности менеджмента не должна быть ограничена юридически. Менеджмент современного общества, экономики и человеческих отношений это организация или общественный институт, цель деятельности которого — достижение определенного результата [2,6].

Защитные леса подлежат освоению в целях сохранения средообразующих функций, водоохранных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных и иных полезных функций с одновременным использованием лесов при условии, если это использование совместимо с целевым назначением защитных лесов и выполняемыми ими полезными функциями. Трудно строить какие-либо прогнозы в отношении будущего лесной промышленности. Однако есть основания предполагать, что экологические аспекты в ведении лесного хозяйства, в производстве продукции из древесины будут играть немаловажную роль [11].

Предприятиям по производству лесной продукции в будущем понадобится прикладывать максимум усилий и обладать большой гибкостью, чтобы идти в ногу с динамично развивающимся, чувствительным к экологическим проблемам миром.

Экологические интересы сегодня во много определяют тенденции рынка, динамику предложений, характер применяемых технологий, вопросы регулирования деятельности. Насколько эти усилия будут комплексными и как далеко распространятся результаты этих действий, настолько они будут определять состояние и развитие лесной промышленности. Инвесторы и предприниматели должны будут принимать во внимание необходимость своевременного и эффективного разрешения экологических проблем, возникающих в процессе лесопользования.

Литература:

1. Гайсумова, Л.Д. Экономико-географические особенности развития межрегиональных экономических отношений Чеченской Республики [Текст] / Л.Д. Гайсумова, Р.А. Гакаев, Л.Б. Халикова // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — с. 108–111.
2. Гайсумова, Л.Д. Повышение эффективности управления лесным хозяйством в условиях лесodefицитного региона. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Грозненский нефтяной институт им. М.Д. Миллионщикова. Грозный, 2012.
3. Гайсумова, Л.Д., Эльмурзаев Р.С. Эколого-экономическая характеристика лесопользования Чеченской Республики. Качество науки — качество жизни. 2010. № 2. с. 24–28.
4. 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.
5. Гакаев, Р.А., Гаджиев Н.Г. Восстановление севооборота на нефтезагрязненных землях Чеченской Республики. В сборнике: Экологический интеллект — 2013 Материалы VIII Международной научно-практической конференции молодых ученых. Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта. 2013. с. 101–103.
6. Гакаев, Р.А., Зухайраева К.Я. Растительный покров высокогорных ландшафтов Чеченской Республики и его современное состояние. Молодой ученый. 2015. № 16. с. 112–117.
7. 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.

8. Рашидов, М.У., Гакаев Р.А. К вопросу взаимоотношения общества и природы в Чеченской Республике. Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2007. Т. 2. № 3 (9). с. 146–149.
9. Gaysumova, L. Dz., Batyzheva L. Sh., Davlakov M. V. Analysis of regional patterns and trends of forestry development (on the example of the Chechen Republic). Перспективы науки. 2011. № 10 (25). с. 145–147.
10. Gakayev, R. A., Ubaeva R. A. Landslide hazard in the mountainous part of the Chechen Republic. Перспективы науки. 2012. № 6 (33). с. 199–201.
11. Убаева, Р.Ш., Гакаев Р.А., Ирисханов И.В. Основы системной экологии. Назрань, 2015.
12. Gakaev, R. A. To the question of predisposition landslides in mountain landscapes of the Chechen Republic. В сборнике: Научные работы, практика, разработки, инновации 2013 года Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». Warszawa, 2013. с. 35–38.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Изменение спроса на юмористические программы в эфирной сетке российских федеральных телеканалов в 2004–2014 гг.

Захаров Сергей Михайлович, студент;

Добренкова Изабелла Анатольевна, студент

Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения

Одним из самых рейтинговых жанров на телевидении является юмор. Юмористические программы способны формировать вокруг себя широкую аудиторию, сравнимую с аудиторией прайм-таймовых сериалов. Такие каналы, как «Первый канал», «Россия-1», СТС, ТНТ удерживают у экранов телезрителей в выходные дни за счет комедийных проектов, отвечающих запросам своей целевой аудитории.

Практически каждый канал в соответствии со своей программной политикой и своим видением потребностей зрителей формирует юмористические линейки: ТНТ делает ставку на смелый и провокационный контент, интересный молодежной аудитории («Comedy Club», «Comedy Woman», «Наша Russia»); СТС работает для молодых взрослых, которые смотрят телевизор с детьми («Уральские пельмени», «6 кадров», «Большой вопрос»), «Россия-1» удовлетворяет потребности преимущественно женщин старше 35 лет («Кривое зеркало», «Аншлаг», «Измайловский парк») и т.д. Данное явление связано с тем, что из-за усиления конкуренции между каналами в условиях роста

популярности тематических каналов и Интернет-ресурсов, федеральные каналы вынуждены четко определять сегмент аудитории, с которым они работают.

Одиннадцать лет назад ситуация на телевизионном рынке была иной. Центральные телеканалы и их контент были универсальными и ориентировались на максимально широкую аудиторию — зрителей старше четырех лет. Более трети телезрителей ежедневно смотрели «Первый канал», тогда как к 2015 году его аудитория сократилась более чем в два раза.

Необходимо изучить, как изменялись рейтинги юмористических программ-лидеров эфира с 2004 года, когда ключевой задачей продюсеров и авторов проектов было сделать так, чтобы смеялась вся страна, по 2014 год, когда даже каналы-лидеры — «Первый канал», «Россия-1» — сфокусировались на запросах лишь определенной части зрителей.

Рассмотрим, какие юмористические программы приносили наибольшие рейтинг и долю в эфире российских телеканалов в 2004 году (табл. 1) [4]:

Таблица 1. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2004 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	31.12.2004	Новогодний вечер с Максимом Галкиным	Первый канал	18.6	38.9
2	29.10.2004	Кривое зеркало	Россия	17.0	42.7
3	16.10.2004	Новые русские бабки	Первый канал	15.1	42.7
4	07.11.2004	«Аншлаг» на Черном море	Россия	14.9	37.0
5	17.10.2004	Ялта-2004. Фестиваль юмора	Первый канал	13.8	35.5
6	21.11.2004	Клуб Веселых и Находчивых. Высшая лига	Первый канал	12.8	30.0
7	15.10.2004	Юрмалина-2004. Фестиваль юмора	Россия	12.4	31.6
8	31.10.2004	Смешные люди	Первый канал	12.2	29.0
9	19.09.2004	Голосящий КиВиН-2004	Первый канал	11.7	36.1
10	06.11.2004	В городке	Россия	10.2	25.3

По данным таблицы 1, самым рейтинговым юмористическим проектом 2004 года стал «Новогодний вечер с Максимом Галкиным», показанный на «Первом канале» в праздничный вечер 31 декабря (рейтинг 18.6, доля 38.9). Каждый пятый россиянин смотрел праздничный концерт, в котором Максим Галкин показывал пародии на различных политиков и артистов, стоя на сцене более двух

часов и при этом обходясь без грима и сценических костюмов.

На втором месте расположился концерт театра эстрадных миниатюр «Кривое зеркало» под руководством Евгения Петросяна. Данная программа прошла с рейтингом 17.0 и долей 42.7 в эфире канала «Россия». Следует заметить, что параллельно в течение 2004 года

проект выходил в эфире «Первого канала». Повторы шоу, выпущенные до перехода программы на канал-конкурент, «Первый канал» ставил в эфир в те дни, когда канал «Россия» ставил в эфирную сетку свежий выпуск. Подобное контрпрограммирование дало ощутимые плоды, повторы шоу в эфире «Первого канала» собирали аудиторию, сопоставимую с той, которую канал «Россия» собирал во время премьер, так например, 14 ноября 2004 года очередной дайджест «Кривого зеркала» на «Первом» прошел с рейтингом 16.8 и долей 39.1.

На третьем месте — проект Регины Дубовицкой «Аншлаг» на Черном море», вышедший в эфире канала «Россия» и прошедший с рейтингом 14.9 и долей 37.0. В отличие от «Кривого зеркала» (считающегося главным конкурентом «Аншлага»), где каждый участник придерживается строго определенного образа, а сюжет выпуска посвящен какой-либо конкретной теме, что создает атмосферу большого юмористического спектакля, «Аншлаг» — это юмористический концерт, где артисты эстрады слушают выступления друг друга, как правило, находясь не на сцене какого-либо концертного зала, а внутри теплогохода.

На четвертом месте — проект Регины Дубовицкой «Аншлаг» на Черном море», вышедший в эфире канала «Россия» и прошедший с рейтингом 14.9 и долей 37.0. В отличие от «Кривого зеркала» (считающегося главным конкурентом «Аншлага»), где каждый участник придерживается строго определенного образа, а сюжет выпуска посвящен какой-либо конкретной теме, что создает атмосферу большого юмористического спектакля, «Аншлаг» — это юмористический концерт, где артисты эстрады слушают выступления друг друга, как правило, находясь не на сцене какого-либо концертного зала, а внутри теплогохода.

Юмористический концерт «Первого канала» «Смешные люди» расположен на восьмом месте в топ-10 с рейтингом 12.2 и долей 29.0.

В топ-10 присутствуют сразу три юмористических фестиваля: «Ялта-2004. Фестиваль юмора» (эфир: «Первый канал», рейтинг 13.8, доля 35.5), «Юрмалина-2004. Фестиваль юмора» (эфир: канал «Россия», рейтинг 12.4, доля 31.6) и «Голосающий КиВиН-2004» (эфир: «Первый канал», рейтинг 11.7, доля 36.1). Формат фестиваля юмора предполагает знакомство зрителя с новыми артистами из разных стран мира, однако, подобным может похвастаться лишь «Голосающий КиВиН-2004», в котором команды КВН соревнуются в музыкальном конкурсе, «Ялта-2004» и «Юрмалина-2004» в основном показывали выступления артистов, снимающихся в «Кривом зеркале», «Аншлаге» и других юмористических проектах «Первого канала» и канала «Россия».

Игра Высшей лиги КВН (эфир: «Первый канал») расположена на шестом месте в топ-10 с рейтингом 12.8 и долей 30.0.

На десятом месте — проект Ильи Олейникова и Юрия Стоянова «В городке» (эфир: канал «Россия», рейтинг 10.2, доля 25.3), в котором звезды программы «Городок» показывали скетчи на тему какого-либо важного события или значимой календарной даты.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2005 года (табл. 2) [4]:

Таблица 2. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2005 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	31.12.2005	Новогодний вечер с Максимом Галкиным	Первый канал	19.3	41.4
2	15.01.2005	Кривое зеркало	Россия	16.8	40.4
3	08.03.2005	Бабы, вперед!	Россия	16.7	40.2
4	01.04.2005	Бенефис Юрия Гальцева и Елены Воробей	Первый канал	15.3	38.9
5	06.02.2005	Смешные люди	Первый канал	15.3	35.8
6	22.01.2005	Розыгрыш	Первый канал	15.0	38.0
7	11.03.2005	Просто хороший концерт. Сергей Дроботенко	Россия	13.1	34.0
8	30.12.2005	Бисквит братьев Пономаренко	Первый канал	13.0	33.1
9	25.03.2005	«Кубку юмора» 10 лет	Россия	12.8	33.2
10	21.10.2005	Юрмала-2005. Международный фестиваль юмора	Россия	12.7	33.7

По данным таблицы 2, в 2005 году по-прежнему лидирует «Новогодний вечер с Максимом Галкиным» на «Первом канале» (рейтинг 19.3, доля 41.4). Вторую позицию так же, как и в 2004 году, занимает «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия»), однако, по сравнению с предыдущим годом, его рейтинг сократился с 17.0 до 16.8, а доля — с 42.7 до 40.4. Для сравнения, показатели повторов «Кривого зеркала» на «Первом канале» (эфир 13 января 2005 года) составили: рейтинг — 16.0, доля — 40.6. Программа «Смешные люди» увеличила аудиторию: рейтинг вырос с 12.2 до 15.3, доля — с 29.0 до 35.8.

Показанное в Международный женский день на канале «Россия» праздничное шоу Елены Степаненко «Бабы, вперед!» прошло с рейтингом 16.7 и долей 40.2.

На четвертом месте в топ-10 — «Бенефис Юрия Гальцева и Елены Воробей» (эфир: «Первый канал», рейтинг 15.3, доля 38.9). В топ-10 присутствуют бенефисы и других эстрадных артистов — концерт Сергея Дроботенко «Просто хороший концерт» (эфир: канал «Россия», рейтинг 13.1, доля 34.0) и шоу «Бисквит братьев Пономаренко» (эфир: «Первый канал», рейтинг 13.0, доля 33.1).

На шестом месте в топ-10 — программа «Первого канала» «Розыгрыш» (рейтинг 15.0, доля 38.0). Данное шоу, которое продюсировали Александр Левин и Ефим Любинский и вели Валдис Пельш и Татьяна Арно, было снято в формате «скрытой камеры», с той разницей, что разыгрывали не обычных людей, как в аналогичных программах, а звезд кино и эстрады.

В топ-10 также вошли юмористические фестивали «Кубку юмора» 10 лет» (рейтинг 12.8, доля 33.2) и «Юрмала-2005» (рейтинг 12.7, доля 33.7), показанные в эфире канала «Россия».

Параллельно битве «Первого канала» и канала «Россия» за рейтинги, развлекательные каналы СТС и ТНТ начинают экспериментировать в области юмористического телевидения. СТС начинает на постоянной основе показывать программу импровизационного юмора «Хорошие шутки», которую вели Михаил Шац, Татьяна Лазарева и Александр Пушной. Данный проект, разработанный командой Александра Цекало, в 2005 году достиг рейтинг 3.8 и долю 16.2 (при средней доле канала 10.3).

ТНТ же запустил в эфир проект основателей команды КВН «Новые армяне» Гарика Мартиросяна и Артура Джанибекяна «Comedy Club», в котором выходцы

из КВН (Павел Воля, Тимур Родригес — команда «Валеон Дассон»; Гарик Харламов, Тимур Батрутдинов, Дмитрий Сорокин — команда «Незолотая молодежь»; Вадим Галыгин — команда БГУ; Александр Ревва — команда «Утомленные солнцем» и др.) расширили границы допустимого на телевидении, поскольку подача участников шоу и стилистика были направлены на молодежь, готовую к провокациям и юмору на грани фола. Программа «Comedy Club» достигла в 2005 году рейтинг 2.9 и долю 7.5. И «Хорошие шутки», и «Comedy Club» показали рейтинг и долю выше средних показателей тех каналов, в эфире которых они выходили, однако, они несоизмеримы по сравнению с проектами «Первого канала» и канала «Россия».

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2006 года (табл. 3) [4]:

Таблица 3. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2006 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	31.12.2006	Новогодний бенедис Максима Галкина	Первый канал	17.3	39.1
2	01.04.2006	Вечер с Максимом Галкиным	Первый канал	15.1	37.4
3	07.01.2006	А мне 26! Концерт Максима Галкина	Первый канал	14.1	35.2
4	24.11.2006	Новый Михаил Задорнов	Первый канал	12.0	34.3
5	30.12.2006	Новогоднее «Кривое зеркало»	Россия	10.9	30.6
6	30.12.2006	Я люблю тебя, жизнь! Концерт Михаила Задорнова	Первый канал	10.7	28.4
7	01.12.2006	Клубу Веселых и Находчивых — 45 лет!	Первый канал	10.5	29.5
8	13.01.2006	Аншлаг и компания	Россия	9.9	27.4
9	01.05.2006	60 лет в обед. Юбилейный вечер Евгения Петросяна	Россия	9.8	28.9
10	14.01.2006	В городке	Россия	9.8	25.2

По данным таблицы 3, первые 3 места в топ-10 юмористических программ 2006 года занимают показанные на «Первом канале» концерты Максима Галкина — новогодний («Новогодний бенедис Максима Галкина» — рейтинг 17.3, доля 39.1), первоапрельский («Вечер с Максимом Галкиным» — рейтинг 15.1, доля 37.4) и первый сольный концерт 2002 года («А мне 26!» — рейтинг 14.1, доля 35.2).

На четвертом месте в топ-10 — концерт Михаила Задорнова «Новый Михаил Задорнов» (эфир: «Первый канал», рейтинг 12.0, доля 34.3), на шестом месте также расположен еще один концерт писателя-сатирика — «Я люблю тебя, жизнь!» (эфир: «Первый канал», рейтинг 10.7, доля 28.4).

На пятом месте — «Новогоднее «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия», рейтинг 10.9, доля 30.6). По сравнению с показателями 2005 года, рейтинг программы уменьшился в полтора раза. Во многом это связано с непрекращающимся контрпрограммированием «Первого канала», повторяющего выпуски, снятые до 2004 года. При этом, показатели «Кривого зеркала» в эфире «Первого канала» упали сильнее: рейтинг выпуска от 29 декабря 2006 года составил лишь 5.3, доля — 25.8.

На седьмом месте расположен юбилейный концерт КВН, посвященный 45-летию проекта (эфир: «Первый канал», рейтинг 10.5, доля 29.5). Также в топ-10 юби-

лейный вечер Евгения Петросяна «60 лет в обед» (эфир: канал «Россия», рейтинг 9.8, доля 28.9).

Кроме того, в топ-10 попали проекты канала «Россия» «Аншлаг и компания» (рейтинг 9.9, доля 27.4) и «В городке» (рейтинг 9.8, доля 25.2).

Кроме того, успех программы ТНТ «Comedy Club» привел к появлению в эфире «Первого канала» спецпроекта «Comedy Club» на «Первом». Показатели шоу в эфире «Первого канала» были гораздо выше показателей у проекта ТНТ (рейтинг шоу на «Первом канале» составил 8.2, доля — 22.3), однако, после четырех выпусков данный эксперимент был завершен, так как программа проигрывала по рейтингам программам канала «Россия», к тому же создателям шоу было сложно адаптировать провокационный юмор «Comedy Club» для более консервативной, чем у ТНТ, аудитории «Первого канала».

На фоне стабильного положения дел в юмористических программах центральных каналов, эксплуатировавших эстрадные миниатюры и монологи, СТС и ТНТ продолжили освоение новых форм юмористического жанра. В частности, Александр Цекало продолжил создание импровизационных комедий, выпустив ночное шоу «Слава Богу, ты пришел!», которое не стало рейтинг-мейкером (показатели программы в 2006 году — рейтинг 1.9, доля 9.9 при средней доле канала 10.4), но обрело статус

культового среди молодой активной аудитории, а также было оценено телевизионным сообществом, получив в 2008 году премию «ТЭФИ» в номинации «Развлекательная программа: Юмор».

Стоит отметить, что импровизационные комедии (импрокомы), как правило, выходили в эфир поздним вечером (в 23–00), когда к экранам телевизоров присоединялась молодая продвинутая аудитория. Попытки показывать в прайм-тайм «Хорошие шутки» и «Слава Богу, ты пришел!» в декабре 2006 года привели к тому, что доли данных программ упали в три раза, после чего за импрокомами СТС и других каналов, решившихся впоследствии на показ такого контента («Южное Бутово» и «Шоу ни бе ни ме нехило» на «Первом канале», «Убойной ночи» на ТНТ) был закреплен поздневечерний и ночной эфир.

Также при участии Александра Цекало продюсером Вячеславом Муруговым было создано скетч-шоу «6 ка-

дров», достигшее в 2006 году рейтинг 3.5 и долю 11.7. Стоит заметить, что за год до появления данного проекта в эфире СТС на канале «Рен-ТВ» выходил предшественник «6 кадров» — проект «Дорогая передача» с теми же актерами (Федор Добронравов, Эдуард Радзюкевич, Сергей Дорогов, Андрей Кайков, Галина Данилова, Ирина Медведева), который также продюсировал Вячеслав Муругов, однако, его показатели были скромнее, чем у «6 кадров» (рейтинг 1.6, доля 7.7).

ТНТ, в свою очередь, тоже создал проект в жанре скетч-шоу — «Наша Russia», в котором играли Михаил Галустян и Сергей Светлаков, режиссером выступал Максим Пежемский («Мама, не горюй!»), а продюсировал шоу Гарик Мартиросян. В 2006 году проект достиг рейтинг 3.1 и долю 9.1.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2007 года (табл. 4) [4]:

Таблица 4. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2007 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	31.12.2007	Проводы Старого года с Максимом Галкиным	Первый канал	15.5	37.8
2	08.03.2007	Бабы, вперед!	Россия	10.8	27.3
3	01.01.2007	Юмор года	Россия	10.7	26.2
4	07.01.2007	Рождественский вечер с Максимом Галкиным	Первый канал	10.4	26.3
5	16.02.2007	Кривое зеркало	Россия	9.7	26.4
6	12.01.2007	Я люблю тебя, жизнь! Концерт Михаила Задорнова	Первый канал	9.4	26.7
7	19.01.2007	Розыгрыш	Первый канал	9.3	23.7
8	01.04.2007	Вечер с Максимом Галкиным	Первый канал	9.2	27.9
9	13.01.2007	Аншлаг. Старый Новый год	Россия	9.0	26.6
10	16.03.2007	Новый Михаил Задорнов	Первый канал	8.9	26.6

По данным таблицы 4, лидерство в 2007 году, как и в прошлые годы, удерживает новогоднее шоу Максима Галкина — рейтинг проекта «Проводы Старого года с Максимом Галкиным» составил рейтинг 15.5, доля — 37.8. В топ-10 также вошли «Рождественский вечер с Максимом Галкиным» (рейтинг 10.4, доля 26.3) и первоапрельский «Вечер с Максимом Галкиным» (рейтинг 9.2, доля 27.9), которые по традиции вышли в эфире «Первого канала».

Шоу Елены Степаненко «Бабы, вперед!» заняло второе место в топ-10 (эфир: канал «Россия», рейтинг 10.8, доля 27.3).

В топ-10 2007 присутствуют повторы программ предыдущих лет, в частности впервые показанные в 2006 году на «Первом канале» концерты Михаила Задорнова «Я люблю тебя, жизнь!» (рейтинг 9.4, доля 26.7) и «Новый Михаил Задорнов» (рейтинг 8.9, доля 26.6).

На третьем месте в топ-10 — вышедший на канале «Россия» концерт «Юмор года» (рейтинг 10.7, доля 26.2). В топ-10 также присутствуют программы «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия», рейтинг 9.7, доля 26.4), «Розыгрыш» (эфир: «Первый канал», рейтинг 9.3, доля 23.7) и «Аншлаг. Старый Новый год» (эфир: канал «Россия», рейтинг 9.0, доля 26.6).

Стоит отметить, что большое количество повторов в топ-10, а также падение рейтингов программ-лидеров на фоне оттока молодежной аудитории на каналы СТС и ТНТ стало причиной появления на «Первом канале» проектов, которые Александр Цекало, пришедший в 2007 году на «Первый канал» в качестве заместителя генерального директора по спецпроектам, обозначил как «другой юмор». [1] Все проекты «другого юмора», призванные расширить границы жанра и вывести его на новый уровень, создавались при непосредственном участии выходцев из КВН, которые выступали в качестве авторов, продюсеров, ведущих и актеров проектов.

Первым представителем «другого юмора» стал спортивно-юмористический проект «Стенка на стенку», в котором звездам шоу-бизнеса необходимо было пройти сквозь пенопластовую стену, приняв форму фигуры, вырезанной на стене. Первые выпуски программы вели Василий Уткин, Геннадий Бачинский и Сергей Стиллавин, с декабря 2007 года и до закрытия программы в августе 2008 года программу вели Александр Цекало и Иван Ургант. Программа не стала хитом эфира, ее доля составляла в среднем 18–20% (при средней доле «Первого канала» 22% в 2007 году), максимальных показателей программа достигла 12 января 2008 года (рейтинг 8.2, доля 23.9).

Одну из важных ролей в создании новых юмористических программ является поиск перспективных юмористов, которые смогут конкурировать с кочующими из проекта в проект эстрадными артистами. В 2007 году канал ТНТ запустил в эфир программу «Смех без правил», в котором участники должны рассмешить жюри, чтобы иметь право побороться за денежные призы. Финалисты шоу попадали в проект «Убойная лига», где они также продолжали соревнование за призовой фонд. Обе программы создавала компания «Comedy Club Production», продюсерами выступали Дмитрий Троицкий и Артур Джанибеков, ведущими стали Владимир Турчинский и Павел Воля. Проект «Смех без правил» достиг рейтинг 3.0 и долю 12.8; «Убойная лига» — рейтинг 2.7 и долю 12.5.

Помимо взращивания новых юмористических талантов ТНТ также обратился к опытным КВНщикам из команды «Уральские пельмени», которые стали авторами и акте-

рами проекта «Шоу Ньюс», который пародировал структуру стандартного выпуска информационной программы. Первый сезон из шести выпусков показал неплохие результаты (рейтинг 2.6, доля 9.2), однако, продолжение проекта, вышедшее в конце августа 2009 года, провалилось по рейтингам: программа не вошла в топ-100 самых популярных программ ТНТ за 2009 год.

Также продюсеры Сарик и Гевонд Андреасяны в 2007 году создали на канале «Рен-ТВ» программу «Бла Бла Шоу», в которой участники целого ряда команд КВН («Уездный город», РУДН, «Дизель», «Парма» и т.д.) показывали миниатюры с ненормативной лексикой и фривольным юмором. Концепция предполагала создание прямого конкурента «Comedy Club», однако, показатели «Бла-бла-шоу» были гораздо ниже (рейтинг 0.9, доля 5.3), и шоу было закрыто.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2008 года (табл. 5) [4]:

Таблица 5. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2008 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	02.01.2008	Юмор года	Россия	13.0	30.4
2	30.12.2008	Новогодний бенедикс Максима Галкина	Первый канал	9.2	26.6
3	29.02.2008	Кривое зеркало	Россия	9.1	26.0
4	01.01.2008	Большая разница	Первый канал	9.1	23.5
5	07.11.2008	Юрмала-2008. Международный фестиваль юмора	Россия	8.1	24.0
6	28.11.2008	КВН — 2008. С днем рождения!	Первый канал	8.0	24.9
7	13.01.2008	Аншлаг. Старый Новый год	Россия	7.9	25.1
8	28.03.2008	Юрмала-2007. Международный фестиваль юмора	Россия	7.9	21.6
9	13.12.2008	Прожекторперисхилтон	Первый канал	7.6	21.5
10	01.01.2008	С первым смехом. Концерт Михаила Задорнова	Первый канал	7.3	25.5

По данным таблицы 5, самым рейтинговым юмористическим проектом 2008 года стал концерт «Юмор года» (эфир: канал «Россия», рейтинг 13.0, доля 30.4).

На втором месте в топ-10 — «Новогодний бенедикс Максима Галкина» (эфир: «Первый канал», рейтинг 9.2, доля 26.6), являющийся нарезкой из отрывков новогодних концертов Галкина прошлых лет. В 2008 году Максим Галкин ушел с «Первого канала» на канал «Россия», на новом месте работы сольные концерты с его участием на канале «Россия» стали выходить реже, чем на «Первом канале», и уже не имели такого рейтингового успеха, как в 2004–2007 гг.

На третьем месте — «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия», рейтинг 9.1, доля 26.0).

На четвертом месте расположен проект «Большая разница» (рейтинг 9.1, доля 23.5), продолжающий направление «другого юмора» на «Первом канале». Данное шоу пародий кардинальным образом отличалось от бенедиксов Максима Галкина и других проектов в жанре пародии: группа актеров (Сергей Бурунов, Нонна Гришаева, Александр Олешко, Владимир Кисаров и другие) при помощи пластического грима, костюмов и своего мастерства перевоплощались в звезд кино и телевидения,

добываясь максимальной схожести с пародируемыми объектами. Первый выпуск шоу производила компания «Красный квадрат», генеральными продюсерами выступили Александр Цекало, Константин Эрнст и Лариса Синельщикова. Следующие выпуски производила продюсерская компания «Среда», основанная Александром Цекало и креативным продюсером «Большой разницы» Русланом Сорокиным.

Также в топ-10 попал еще один представитель «другого юмора» — продюсерский проект Константина Эрнста и Марины Даниелян «Прожекторперисхилтон», в котором Иван Ургант, Гарик Мартиросян, Александр Цекало и Сергей Светлаков обсуждали актуальные темы недели, подавая их в ироничном и абсурдном ключе. В 2008 году «Прожекторперисхилтон» достиг рейтинг 7.6 и долю 21.5.

На пятом и восьмом месте расположены показанные на канале «Россия» международные фестивали юмора «Юрмала-2008» (рейтинг 8.1, доля 24.0) и «Юрмала-2007» (рейтинг 7.9, доля 21.6) соответственно.

На шестом месте праздничный выпуск «Клуба Веселых и Находчивых» — «КВН — 2008. С днем рождения!» (эфир: «Первый канал», рейтинг 8.0, доля 24.9). Кроме

того, в топ-10 вошли «Аншлаг. Старый Новый год» (эфир: канал «Россия», рейтинг 7.9, доля 25.1) и концерт Михаила Задорнова «С первым смехом» (эфир: «Первый канал», рейтинг 7.3, доля 25.5).

Рост зрительского интереса к «другому юмору» «Первого канала» привел к тому, что в области юмора начали экспериментировать каналы, ранее обходившиеся без подобного контента. Канал НТВ в декабре 2008 года начал показ конкурса «Ты смешной!», в котором участники демонстрировали свои юмористические номера ведущим шоу Александру Ревве и Андрею Рожкову, которые принимали решение о том, кого оставить в проекте для участие борьбе за приз — один миллион рублей. В отличие от проекта «Смех без правил», в котором был уклон на молодых юмористов, с учетом ориентации канала ТНТ на

молодежную аудиторию, в шоу «Ты смешной!» участвовали представители разных возрастных и социальных групп. Проект достиг рейтинг 2.0 и долю 11.9 и был закрыт после первого сезона.

Канал ТНТ, в свою очередь, решил расширить линейку юмористических программ, выпустив шоу «Made in Wotap», в котором выступали популярные КВНшники — Наталья Еприкян («Мегаполис»), Елена Борщева («Сборная Пятигорска»), Наталия Медведева («Федор Двинятин») и другие. Программа стартовала с рейтингом 3.4 и долей 12.2 и с весны 2009 года стала выходить на постоянной основе в эфире ТНТ под названием «Comedy Wotap».

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2009 года (табл. 6) [4]:

Таблица 6. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2009 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	13.09.2009	Большая разница	Первый канал	11.0	33.5
2	13.09.2009	Клуб Веселых и Находчивых. Летний кубок	Первый канал	9.6	28.3
3	03.04.2009	Весеннее обострение. Концерт Максима Галкина	Россия	9.6	23.4
4	23.01.2009	«Аншлагу» — 20 лет!	Россия	8.6	25.2
5	13.11.2009	Юрмала-2009. Международный фестиваль юмора	Россия	8.3	22.3
6	14.11.2009	Розыгрыш	Первый канал	8.2	23.2
7	15.11.2009	Мульт личности	Первый канал	8.2	20.3
8	02.01.2009	Юмор года	Россия	8.0	21.5
9	20.11.2009	Кривое зеркало	Россия	7.8	22.2
10	10.01.2009	60 лет в обед. Юбилейный вечер Евгения Петросяна	Россия	7.4	24.3

По данным таблицы 6, в 2009 году самой рейтинговой юмористической программой стала «Большая разница» (эфир: «Первый канал», рейтинг 11.0, доля 33.5), причем за период с 2004 по 2009 год это первый случай, когда в лидеры выбился проект, эфир которого пришелся не на новогодние праздники, когда к экранам приковано внимание максимального числа зрителей.

На фоне успеха «Большой разницы» канал СТС выпустил пародийное шоу «Все по-нашему!», созданное участниками команд КВН «Парма» и «Уральские пельмени», за производство проекта отвечала компания «Красный квадрат». Программа имела тенденции к росту аудитории (в 2009 году шоу достигло рейтинг 3.5 и долю 11.0), однако, была гораздо дороже и сложнее в производстве, чем другие юмористические проекты СТС. В 2010 году проект «Все по-нашему!» был закрыт.

На втором месте в топ-10 — «Клуб Веселых и Находчивых. Летний кубок» (эфир: «Первый канал», рейтинг 9.6, доля 28.3).

На третьем месте — шоу Максима Галкина «Весеннее обострение», достигшее рейтинг 9.6 и долю 23.4, и ставшее первым сольным концертом пародиста, который вышел в эфире канала «Россия», а не на «Первом канале», как ранее. На четвертом месте — юбилейный концерт «Аншлага» (эфир: канал «Россия», рейтинг 8.6, доля 25.2).

На пятом месте расположен показанный на канале «Россия» международный фестиваль юмора «Юрмала-2009» (рейтинг 8.3, доля 22.3). На шестом месте — вернувшаяся в эфир после двухлетнего перерыва программа «Розыгрыш» (эфир: «Первый канал», рейтинг 8.2, доля 23.2).

На седьмом месте расположено мультипликационное шоу «Мульт личности» (эфир: «Первый канал», рейтинг 8.2, доля 20.3). Первые выпуски программы были срежиссированы Василием Пичулом, который в 1990-х годах снимал схожее по формату шоу «Куклы» на канале НТВ, с той разницей, что в проекте «Первого канала» фигурировали не куклы российских политиков, а анимированные 3D-модели звезд российского шоу-бизнеса и политических деятелей различных стран. После ухода Пичула из проекта в режиссерское кресло сел Юрий Владовский («Прожекторперисхилтон», «Большая разница»). Непосредственно производством программы занималась студия Давида Либермана «Пространство идей», за сценарии отвечали авторы шоу «Прожекторперисхилтон», генеральными продюсерами выступали Константин Эрнст (также является автором идеи программы) и Марина Даниелян. Данный проект продолжил развитие «другого юмора» на «Первом канале».

На восьмом месте расположен традиционный для канала «Россия» новогодний концерт «Юмор года», ко-

торый прошел с рейтингом 8.0 и долей 21.5. На девятом месте в топ-10 — «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия», рейтинг 7.8, доля 22.2). На десятом месте в топ-10 — повтор юбилейного вечера Евгения Петросяна 2006 года (эфир: канал «Россия», рейтинг 7.4, доля 24.3).

В топ-10 не попали два представителя «другого юмора» «Первого канала» — продюсерские проекты Александра Цекало и Руслана Сорокина «Рубик Всемогущий» и «Южное Бутово». Шоу «Рубик Всемогущий», являвшееся адаптацией программы британского канала BBC «The Kumars at No. 42», представляло собой юмористическое интервью, которое зажиточный армянин Рубен (в исполнении шоумена Рубена Джагиняна), по сюжету купивший эфирное время на «Первом канале», брал у звезд шоу-бизнеса, при этом в разговор вклинивалась семья Рубена. Проект прошел в эфире с недостаточно высокими показателями (рейтинг 3.0, доля 10.7) и был закрыт после четырех пробных выпусков.

Более успешным оказался проект импровизационного юмора «Южное Бутово», так же, как и «Рубик Всемогущий», снятый по лицензии (оригинал проекта — шоу немецкого канала «Sat.1» «Schillerstraße»). Звезды проекта — прославившиеся в команде КВН «Уральские пельмени» Сергей Светлаков и Дмитрий Брекоткин — выполняли различные задания режиссера Руслана Сорокина, причем задание слышал только тот, кому его предстояло выполнить (зрители видели задание на мониторе над сценой), всем остальным героям шоу необходимо было реагировать на эти действия. Данное шоу стало весьма популярным среди молодежной аудитории, проект достиг рейтинг 6.6 и долю 32.8.

Следует также отметить, что в 2009 году на СТС был запущен проект «Уральские пельмени», представляющий собой концерты данного коллектива. Программа стартовала с рейтингом 3.0 и долей 9.3 и стала неотъемлемым козырем СТС в борьбе с каналом ТНТ и, в особенности, его проектом «Comedy Club». Во многом на появление «Уральских пельменей» в эфире СТС повлияло то, что вышедший 27 июня 2009 года в эфире канала «Рен-ТВ» концерт «Уральские пельмени. Юбилей — 16 лет!» имел высокие по меркам «Рен-ТВ» показатели (рейтинг 1.9, доля 9.2).

Кроме того, на фоне роста популярности проекта «6 кадров» (в 2009 году проект достиг рейтинг 4.8 и долю 11.3) канал СТС продолжил работать с жанром скетч-кома, запустив в эфир шоу «Даешь молодежь!» о молодежи и ее субкультурах. Данное скетч-шоу, в 2009 году достигшее рейтинг 2.8 и долю 9.6, стало одним из первых проектов компании «Yellow, Black & White», которая впоследствии стала одним из лидеров по производству сериалов («Кухня», «Последний из Магикян», «Светофор»).

После не особо успешного проекта «Ты смешной!» канал НТВ решил продолжить попытки создать популярное юмористическое шоу. В ноябре 2009 года вышел скетчком «Чета Пиночетов», продюсерами которого вы-

ступили Николай Картозия, выступавший на тот момент директором праймового вещания НТВ, Александр Цекало и Руслан Сорокин. Проект, по формату напоминавший «Шоу Фрая и Лори», представлял собой провокационное зрелище, в котором театральные актеры Евгений Писарев и Юрий Чурсин разыгрывали абсурдные и циничные скетчи, параллельно комментируя письма, которые зрители присылают на телевидение. Консервативная аудитория НТВ, предпочитающая милицейские сериалы, криминальную хронику и журналистские расследования, оказалась не готова к хулиганскому юмору (рейтинг первого выпуска составил 3.7, доля — 10.3), и после четырех программ проект был отправлен на доработку. В 2011 году вышел второй сезон из восьми выпусков, где Юрия Чурсина заменил популярный среди молодежной аудитории актер Павел Прилучный («Закрытая школа»), однако, перезапуск проекта не вызвал резонанс (в отличие от первого сезона, который привел к ожесточенным спорам телевизионных критиков), и проект был окончательно закрыт.

В отличие от канала НТВ, чьи эксперименты в области юмора не привлекают достаточного количества зрителей для повышения доли канала в рамках конкуренции с «Первым каналом» и каналом «Россия», канал «Домашний» смог создать успешный юмористический проект — скетчком «Одна за всех», где самые различные женские типажи (от продавщиц и домохозяек до гламурных жен олигархов) воплощала на экране актриса Анна Ардова. Производство шоу осуществляла компания «Yellow, Black & White». В 2009 году шоу достигло рейтинг 1.0 и долю 2.5, в 2010 году показатели выросли: рейтинг увеличился до 1.5, доля — до 5.1, что является большим успехом для канала «Домашний», входящего в холдинг «СТС—Медиа», генеральный продюсер которого Вячеслав Муругов принял решение о том, чтобы также показать проект в эфире флагманского канала холдинга — СТС, где шоу «Одна за всех» достигло рейтинга 2.8 и доли 9.5.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2010 года (табл. 7) [4]:

По данным таблицы 7, лидером среди юмористического контента в 2010 году стала телевизионная версия первого фестиваля пародий «Большая разница в Одессе», прошедшая на «Первом канале» с рейтингом 11.3 и долей 33.2. Фестиваль представлял собой конкурс пародистов, причем участвовали как народные таланты, так и состоявшиеся артисты, также были представлены номера актеров программы «Большая разница», на основе успеха которой и был сделан данный фестиваль. Самым популярным выпуском «Большой разницы» в 2010 году, без учета фестиваля, стал новогодний эфир, вышедший 1 января 2010 года (рейтинг 10.8, доля 29.6).

Традиционные для канала «Россия» фестивали «Юмор года» и «Юрмала» заняли второе (рейтинг 11.1, доля 28.6) и пятое (рейтинг 8.0, доля 22.3) места соответственно.

Таблица 7. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2010 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	24.09.2010	Большая разница в Одессе. Фестиваль пародий	Первый канал	11.3	33.2
2	01.01.2010	Юмор года	Россия-1	11.1	28.6
3	01.01.2010	Большая разница	Первый канал	10.8	29.6
4	17.01.2010	Мульт личности	Первый канал	8.7	24.3
5	19.03.2010	Юрмала-2009. Международный фестиваль юмора	Россия-1	8.0	22.3
6	15.01.2010	Аншлаг. Старый Новый год	Россия-1	7.9	24.3
7	12.03.2010	Розыгрыш	Первый канал	7.7	21.1
8	13.03.2010	Прожекторперисхилтон	Первый канал	7.6	25.8
9	08.03.2010	Бабы, вперед!	Россия-1	7.3	19.2
10	05.03.2010	Кривое зеркало	Россия-1	6.8	20.3

Представитель «другого юмора» «Первого канала» «Мульт личности» в 2010 году укрепил свои рейтинговые позиции (рейтинг 8.7, доля 24.3).

Кроме того, в топ-10 самых рейтинговых юмористических программ вернулся «Прожекторперисхилтон» (рейтинг 7.6, доля 25.8), на волне популярности которого канал «Россия-1» выпустил в том же формате проект «Девчата», в котором Ксения Собчак, Марина Голуб, Тутта Ларсен, Рита Митрофанова и другие девушки-ведущие шутили на темы прошедшей недели. Однако, «Девчата» не смогли повторить успех шоу «Прожекторперисхилтон»: «Девчата» достигли рейтинг 3.6 и долю 12.8.

Помимо вышеперечисленных проектов, в топ-10 попали программы «Аншлаг. Старый Новый год» (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 7.9, доля 24.3), «Розыгрыш» (эфир: «Первый канал», рейтинг 7.7, доля 21.1), «Бабы, вперед!» (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 7.3, доля 19.2) и «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 6.8, доля 20.3).

Одиннадцатой по популярности юмористической программой 2010 года стала игра Высшей лиги КВН (рейтинг 6.7, доля 17.7). Компания Александра Маслякова «АМиК», владеющая правами на бренд КВН и производящая для «Первого канала» телеверсии игр Премьер-лиги и Высшей лиги, также произвела по заказу канала СТС программу «Смех в большом городе», которая представляет собой юмористическое соревнование между двумя звездами шоу-бизнеса, возглавляющими команды из работающих в различных стилях КВНщиков (черный юмор, женский юмор, молодежный юмор и т.д.). В ситуации, когда участники команд КВН Высшей лиги делают карьеру на телевидении как авторы, продюсеры, актеры и ведущие, «АМиК» решил создать собственный юмористический проект, который даст рабочие места нынешним и бывшим КВНщикам. У компании Маслякова уже был опыт создания подобных проектов, в частности в 2005–2008 гг. «АМиК» производила для «Первого канала» шоу «Вне игры», где выступали с миниатюрами звезды КВН (проект достиг рейтинг 5.7 и долю 19.5). Первый сезон проекта «Смех в большом городе», который вели Александр Гудков (команда «Федор Двинятин») и Тимофей Куц (команда «Сборная Санкт-Петербурга»), до-

стиг рейтинг 2.0 и долю 8.9. Впоследствии ведущих заменили на Сергея Писаренко и Евгения Никишина (команда «Уездный город»), и рейтинг вырос до 2.5, однако, программу все равно закрыли из-за недостаточно высокой рентабельности.

Помимо «Смеха в большом городе» СТС выпустил проект «Украинский квартал», представляющий собой концерты участников коллектива «Студия Квартал-95» — выходцев из команды КВН «95 квартал». Руководитель коллектива Владимир Зеленский создал самое популярное в Украине юмористическое шоу «Вечерний квартал», большая часть шуток которого сводится к политике. Шоу «Украинский квартал» на СТС достигло рейтинг 2.7 и долю 8.1 и было закрыто после семи выпусков. Стоит заметить, что в 2006 году канал ТВЦ уже пытался предложить концерты «Студии Квартал-95» российскому зрителю, но ни один из 13 вышедших выпусков «Вечернего квартала» не попал в топ-100 самых рейтинговых программ ТВЦ за 2006 год. На наш взгляд, проблема в том, что адаптируя репертуар проекта для российского телевидения, авторы шоу вынуждены отказаться от миниатюр и монологов политического содержания, составляющих большую часть шоу, миниатюры коллектива на бытовые темы пользуются меньшим спросом, что и объясняет недостаточно высокий интерес россиян к программе.

Кроме того, в 2010 году канал СТС решил возобновить показ импровизационных шоу, запустив проект «Случайные связи», в котором звезды канала — Александр Пушной, Вадим Галыгин, Андрей Рожков, Михаил Башкатов и другие — под руководством ведущего Михаила Шаца остроумно отвечали через «Skype» на различные вопросы телезрителей. Проект достиг рейтинг 2.6 и долю 7.6. Данные показатели нельзя назвать высокими, учитывая тот факт, что программа транслировалась в прайм-тайм (в отличие от проектов «Хорошие шутки» и «Слава Богу, ты пришел!», которые выходили в 23–00). Программа продержалась в эфире чуть меньше полугода и была закрыта.

Также стоит упомянуть, что в 2010 году «Первый канал» продолжил создание юмористических программ для молодежной аудитории. На волне успеха шоу «Южное Бутово», которое привело к экранам «Первого канала» зрителей

ТНТ и СТС, «Первый канал» и компания «Красный квадрат» выпустили юмористический проект «Yesterday Live», в котором целый ряд ведущих в колоритных образах (Виктор Васильев, Юрий Владовский, Александр Олешко, Александр Гудков, Денис Привалов, Станислав Ярушин, Дмитрий Колчин, Дмитрий Будашкаев) представляли зрителю различные рубрики. Тем самым проект напоминал концерт юмористов в жанре стендап, с той разницей, что ведущие шоу вели свои рубрики не стоя, как предполагает формат классического стендапа, а сидя; при этом все ведущие одновременно находились на сцене, их разделяли стенки, что создавало возможность оформить отдельный антураж для каждого ведущего в особой стилистике. Режиссером программы выступил Василий Бархатов, продюсером шоу была Марина Даниелян. Программа стартовала 12 сентября 2010 года с рейтингом 4.4 и долей 14.5 и впоследствии показывала отрицательную рейтинговую динамику.

Канал ТНТ решил заполнить опустевшую после закрытия проекта «Смех без правил» нишу конкурса талантов-юмористов проектом «Comedy Баттл». В отличие от «Смеха без правил», где неудачно выступивших конкурсантов сбрасывал со сцены ведущий Владимир Турчинский, в «Comedy Баттл» жюри в лице звезд юмористических проектов ТНТ (Гарик Мартиросян, Сергей

Светлаков, Семен Слепаков и др.) нажимало рычаг, и сцена с участником поднималась, после трех поднятых рычагов участник падал со сцены. В 2010 году проект достиг рейтинг 2.3 и долю 8.4.

Канал НТВ, несмотря на недостаточно высокие рейтинги юмористических экспериментов прошлых лет, запустил в эфир шоу «Масквичи», в котором участники шоу ТНТ «Убойная лига» разыгрывали скетчи о проблемах Москвы, и проект «Бульдог-шоу», в котором резидент «Comedy Club» Гарик Харламов участвовал в скетчах и музыкальных номерах с участием звезд шоу-бизнеса. Проект «Масквичи» имел низкие рейтинги (шоу достигло рейтинг 2.6, долю 15.6), показатели «Бульдог-шоу» были выше (шоу достигло рейтинг 3.8 и долю 13.1, дайджест программы достиг рейтинг 5.2 и долю 17.5), но при этом они были несопоставимо меньше, чем показатели миллионных сериалов. Для сравнения, сериал «Глухарь. Возвращение» в 2010 году достиг рейтинг 12.0 и долю 37.7. Таким образом, очередная попытка НТВ расширить жанровое наполнение канала не увенчалась успехом: юмористические проекты «Масквичи» и «Бульдог-шоу» были закрыты летом 2010 года.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2011 года (табл. 8) [4]:

Таблица 8. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2011 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	01.01.2011	Юмор года	Россия-1	8.5	24.0
2	01.01.2011	Большая разница	Первый канал	8.1	22.1
3	09.01.2011	Измайловский парк	Россия-1	7.5	21.8
4	20.11.2011	Большая разница в Одессе. Второй фестиваль пародий	Первый канал	7.1	19.7
5	30.12.2011	Клуб Веселых и Находчивых. Высшая лига	Первый канал	7.9	22.2
6	01.01.2011	Добрый вечер с Максимом	Россия-1	7.9	21.4
7	28.01.2011	Юрмала-2009. Международный фестиваль юмора	Россия-1	6.9	20.5
8	04.02.2011	Кривое зеркало	Россия-1	6.6	19.0
9	23.12.2011	Юрмала-2011. Международный фестиваль юмора	Россия-1	6.6	18.6
10	13.03.2011	Мульти личности	Первый канал	6.4	19.6

По данным таблицы 8, первое место в топ-10 юмористических проектов 2011 года занял «Юмор года» на канале «Россия-1» (рейтинг 8.5, доля 24.0).

Проект «Первого канала» «Большая разница» оказался на втором месте с рейтингом 8.1 и долей 22.1, что ниже показателей прошлых лет. Второй фестиваль пародий «Большая разница в Одессе» также вызвал меньше ажиотажа, чем в 2010 году (рейтинг 7.1, доля 19.7).

Программа Лиона Измайлова «Измайловский парк», созданная в привычном для канала «Россия-1» формате, когда артисты эстрады выходят на сцену показать свои номера, прошла с рейтингом 7.5 и долей 21.8. На пятом месте в топ-10 — игра Высшей лиги КВН (эфир: «Первый канал», рейтинг 7.9, доля 22.2).

Шестое место в топ-10 занимает снятая в формате late-night show программа канала «Россия-1» «Добрый вечер с Максимом», в которой ведущий Максим Галкин

обсуждает со звездными гостями актуальные темы, а в перерывах показывает пародийные номера. Первый выпуск шоу достиг рейтинг 7.9 и долю 21.4 во многом благодаря тому, что гостьей стала певица Алла Пугачева, которая вместе с Галкиным шутила на тему их семейной жизни. Следующие выпуски имели более низкие показатели, в частности выпуск от 8 мая 2011 года не смог войти в топ-100 самых рейтинговых программ недели со 2 по 8 мая 2011 года, в результате программа была закрыта.

На седьмом и девятом месте фестивали юмора «Юрмала» за 2009 (рейтинг 6.9, доля 20.5) и 2011 годы (рейтинг 6.6, доля 18.6) соответственно. Восьмое место в топ-10 занимает «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия», рейтинг 6.6, доля 19.0), на десятом месте — «Мульти личности» (эфир: «Первый канал», рейтинг 6.4, доля 19.6).

«Первый канал» продолжил развитие «другого юмора», скорректировав формат проекта «Yesterday Live», ко-

торый с весны 2011 стал представлять собой российский ответ культовому американскому вечернему шоу «Saturday Night Live»: в каждом выпуске есть звездный гость, который вместе с актерской труппой программы участвует в скетчах на злободневные темы. Новый формат уделял особое место пародиям, но в отличие от «Большой разницы», уклон был сделан на высмеивание зарубежных политиков. Тем самым «Yesterday Live» продолжил дело проектов «Прожекторперисхилтон» и «Мульт личности», с юмором доносивших до зрителя политинформацию. Новый формат шоу оказался более популярным, чем первоначальный вариант: в 2011 году шоу достигло рейтинг 4.6 и долю 16.5.

Также «Первый канал» в 2011 году выпустил программу импровизационного юмора «Шоу ни бе ни ме не хило», в которой участники «Квартета И» Леонид Барац, Камилль Ларин, Ростислав Хаит и Александр Демидов участвовали в различных конкурсах, темы для которых подсказывали зрители в зале и ведущий шоу Александр Цекало. Данный проект, являющийся адаптацией английского шоу «Whose Line Is It Anyway?», достиг рейтинг 5.6 и долю 19.0.

Менее удачно в эфире прошел скетчком «Нонна, давай!», основанный на немецком шоу «Lady Kracher»: программа женского юмора с Нонной Гришаевой в центральных ролях достигла рейтинг 4.3 и долю 14.5. На наш взгляд, это связано с тем, что ранее на канале «Домашний» вышел похожий по формату проект — скетч-шоу «Одна за всех».

Также в 2011 году канал СТС выпустил шоу «Неревальная история», в котором звезды проектов «Уральские пельмени», «6 кадров» и «Даешь молодежь!» участво-

вали в скетчах, действие которых происходило в разных исторических эпохах. Проект достиг рейтинг 3.5 и долю 11.0.

Несмотря на неудачный опыт СТС и ТВЦ по адаптации юмора «Студии Квартал-95» для российской аудитории канал «РенТВ» в 2011 году решил показать в своем эфире концерты коллектива, однако, данная затея не привела к успеху, как и предыдущие: программа «Вечерний квартал-95» достигла рейтинг 1.7 и долю 5.7, тогда как концерты Михаила Задорнова собирают гораздо больше зрителей, так например, показанный 5 ноября 2011 года концерт «Тырлы и глоупены» достиг рейтинг 3.0 и долю 8.5.

На развитие телевизионного юмора также стал оказывать влияние Интернет, а в частности сайт «YouTube», на который блоггеры со всего мира загружают различный контент, который может собирать миллионы просмотров, что сопоставимо с аудиторией телевизионных каналов. [3, с. 765] Успех проекта «+100500», в котором Максим Голополов на фоне леопардового покрывала комментировал с использованием ненормативной лексики различные видеоролики, привел к тому, что в октябре 2011 года на канале «Перец» появилась телеверсия шоу, отличающаяся от оригинала отсутствием мата и излишне провокационных шуток. Первые выпуски проекта прошли с долей аудитории ниже среднесуточной, однако, проект со временем стал популярным среди зрителей канала и имеет положительную рейтинговую динамику: если в 2012 году шоу достигло рейтинг 0.7 и долю 2.4, то в 2014 году рейтинг составил 1.0, доля — 3.2.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2012 года (табл. 9) [4]:

Таблица 9. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2012 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	01.01.2012	Юмор года	Россия-1	8.6	23.1
2	14.01.2012	Аншлаг. Старый Новый год	Россия-1	7.7	22.5
3	08.03.2012	Новый концерт Максима Галкина	Россия-1	7.6	22.4
4	01.01.2012	Большая разница	Первый канал	6.6	17.8
5	25.11.2012	Евгений Петросян. Большой бенефис. 50 лет на эстраде	Россия-1	6.5	20.2
6	07.03.2012	Юрмала-2010. Международный фестиваль юмора	Россия-1	6.3	17.0
7	09.01.2012	Клубу Веселых и Находчивых — 50 лет!	Первый канал	6.3	16.9
8	23.11.2012	Юрмала-2012. Международный фестиваль юмора	Россия-1	5.9	15.9
9	03.02.2012	Прожекторперисхилтон	Первый канал	5.8	19.7
10	05.01.2012	Измайловский парк	Россия-1	5.5	20.0

По данным таблицы 9, в 2012 году самой популярной юмористической программой, как и годом ранее, стал «Юмор года» (рейтинг 8.6, доля 23.1), следом за ним идут другие проекты канала «Россия-1» — «Аншлаг. Старый Новый год» (рейтинг 7.7, доля 22.5) и «Новый концерт Максима Галкина» (рейтинг 7.6, доля 22.4).

Программа «Первого канала» «Большая разница» в 2012 году продолжила терять аудиторию: рейтинг сократился с 8.1 в 2011 году до 6.6 в 2012 году, доля — с 22.1 до

17.8 соответственно. Продюсеры объясняли уменьшение зрительского интереса к проекту тем, что с одной стороны, аудитория «Первого канала» устала от пародий на одних и тех же медийных лиц, а с другой стороны, новые темы для пародий, которые могли заинтересовать массового зрителя, появлялись крайне редко. [5, 6] Таким образом, возникла необходимость изменения формата программы, в связи с этим в августе 2012 года выход программы был приостановлен.

Также упали рейтинги и у «Большой разницы в Одессе», которая в 2012 году трансформировалась из фестиваля пародий в фестиваль юмора, где помимо пародийных номеров участники показывали миниатюры, пантомимы, стендап и т.д. Проект прошел с рейтингом 4.6 и долей 12.9, не сумев попасть в топ-10 юмористических программ, в отличие от фестивалей юмора «Юрмала-2010» (рейтинг 6.3, доля 17.0) и «Юрмала-2012» (рейтинг 5.9, доля 15.9), прошедших в эфире канала «Россия-1».

Праздничный бенефис Евгения Петросяна, посвященный 50-летию его деятельности, занял пятое место в топ-10 (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 6.5, доля 20.2). 50-летие Клуба Веселых и Находчивых заняло седьмое место (эфир: «Первый канал», рейтинг 6.3, доля 16.9).

На девятом месте в топ-10 — шоу «Прожекторперисхилтон» (эфир: «Первый канал», рейтинг 5.8, доля 19.7), которое ушло на летние каникулы в 2012 году и не вернулось с них, так как двое ведущих шоу — Гарик Мартиросян и Сергей Светлаков — подписали эксклюзивные контракты с телеканалом ТНТ, запрещающие им появляться в проектах других каналов.

Также в топ-10 попала программа канала «Россия-1» «Измайловский парк» (рейтинг 5.5, доля 20.0), показатели которой снизились по сравнению с 2011 годом. Понимая усталость зрителя от одних и тех же юмористов, заполнивших эфир канала, руководство канала решило прибегнуть к использованию новых для канала лиц, в качестве которых был выбран коллектив «Студия Квартал-95», концерты которых не смогли достичь высоких рейтинговых показателей в эфире СТС, «РенТВ» и ТВЦ. Однако, и на канале «Россия-1» программа «Вечерний квартал» не смогла стать хитом: проект достиг рейтинг 2.9 и долю 8.3, что крайне мало, учитывая, что доля главного конкурента канала «Россия-1» — «Первого канала» — составляет 14%.

Помимо «Вечернего квартала» в эфире канала «Россия-1» появился другой проект «Студии Квартал-95» — российская версия популярного украинского шоу «Рассмеши комика», в котором участники должны за минуту заставить рассмеяться жюри в лице двух знаменитых юмористов. В отличие от украинской версии, которую на тот момент вел Дмитрий Шепелев, а в качестве судей выступали Михаил Галустян и Владимир Зеленский, ведущим российского аналога стал программный директор «Русского радио» Роман Емельянов, а вместо Галустяна компанию Зеленскому составил Максим Галкин. Проект стартовал с рейтингом 3.9 и долей 14.7, однако, впоследствии показатели начали падать с каждым следующим выпуском. Проект было решено закрыть, а отснятый до премьеры второй сезон российской версии вышел спустя год на украинском канале «1+1».

Кроме того, в 2012 году под руководством Константина Эрнста на «Первом канале» было запущено в эфир ежедневное вечернее шоу «Вечерний Ургант», в котором Иван Ургант шутил о событиях дня, брал интервью у звезд шоу-бизнеса и устраивал для них различные юмористические конкурсы. Проект стартовал с невысокими показате-

лями (рейтинг 3.0, доля 15.1), однако, уже к концу года во многом благодаря удачному программированию (по пятницам программу стали ставить в эфир сразу после рейтингового музыкального шоу «Голос») «Вечерний Ургант» нарастил аудиторию (рейтинг 4.6, доля 18.0).

Канал «Перец» в 2012 году решил продолжить развитие юмористического вещания в своем эфире, выпустив скетч-шоу «Анекдоты», представляющее собой экранизацию различных известных анекдотов в исполнении не известных широкой публике актеров музыкально-драматического театра «Буфф» (также в шоу периодически участвовали и знаменитые актеры — Семен Стругачев, Андрей Федорцов, Юрий Гальцев, Борис Смолкин и Евгений Воскресенский). Риск генерального директора канала Дмитрия Троицкого и генерального продюсера шоу Игоря Каленова, решившихся на создание программы, юмор которой основан исключительно на народном творчестве, а не результате кропотливой работы сценаристов, себя оправдал: программа достигла рейтинг 1.2 и долю 3.8.

В свою очередь СТС решил выпустить еще один скетчком — «Валера TV». Проект снят с точки зрения главного героя — некоего Валеры, который снимает видео для Интернета с участием гротескных персонажей в исполнении участников шоу «Уральские пельмени». Несмотря на удачный старт (рейтинг 3.5, доля 8.8), программа не смогла стать хитом: лишь первые два выпуска вошли в топ-100 самых рейтинговых проектов СТС за 2013 год.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2013 года (табл. 10)[4]:

По данным таблицы 10, лидером среди юмористических программ стал КВН — программа «Клуб Веселых и Находчивых. Высшая лига» (эфир: «Первый канал») прошла с рейтингом 7.2 и долей 24.2.

На втором месте расположен проект «Первого канала» «Повтори!», в котором звезды кино и телевидения (Нонна Гришаева, Александр Олешко, Елена Воробей, Михаил Грушевский и другие) соревновались в умении делать пародии. Несмотря на высокие показатели (рейтинг 5.7, доля 19.8), проект не смог повторить успех «Большой разницы», которым она пользовалась в 2009–2010 годах. Следует заметить, что перезапуск «Большой разницы» под названием «Большая разница ТВ» вызвал еще меньше зрительского интереса, чем шоу «Повтори!», достигнув рейтинг 4.8 и долю 14.4. Несмотря на появление в программе нескольких новых рубрик, увеличение хронометража с 52 до 80 минут (проект стал выходить не раз в две недели, как ранее, а раз в месяц) и уход из программы ведущего Ивана Урганта (проект стал в одиночку вести Александр Цекало), все остальное в программе осталось прежним. Авторам не удалось изменить формат, как планировалось первоначально, в результате чего создатели решили закрыть проект. [5]

Также в 2013 году были закрыты программы «Мульт личности» (в 2013 году проект достиг рейтинг 4.8 и долю 13.0, заняв девятое место в топ-10) и «Yesterday Live»

Таблица 10. Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2013 году

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	21.04.2013	Клуб Веселых и Находчивых. Высшая лига	Первый канал	7.2	24.2
2	10.11.2013	Повтори!	Первый канал	5.7	19.8
3	13.01.2013	Аншлаг и компания	Россия-1	5.7	18.1
4	22.02.2013	Юрмала-2012. Международный фестиваль юмора	Россия-1	5.5	15.8
5	27.01.2013	Смеяться разрешается	Россия-1	5.2	17.5
6	22.11.2013	Вечерний Ургант	Первый канал	4.9	21.0
7	27.01.2013	Большая разница ТВ	Первый канал	4.8	14.4
8	17.03.2013	Кривое зеркало	Россия-1	4.8	13.6
9	24.02.2013	Мульти личности	Первый канал	4.8	13.0
10	11.01.2013	Comedy Club	ТНТ	4.5	11.2

(рейтинг 3.3, доля 10.5, в топ-10 не попала). На смену этим проектам в 2013 году была выпущена юмористическая телевикторина «Успеть до полуночи», в которой две команды из звездных гостей соревновались между собой, кто смешнее пошутит на актуальные темы прошедшей недели. Данный проект, который вели Тимур Родригес и Алексей Чумаков, имел еще более низкие показатели, чем предшественники (программа достигла рейтинг 3.0 и долю 10.2). Таким образом, старые программы «другого юмора» потеряли аудиторию, а новые не пользовались достаточным спросом. Нишу актуального юмора заняли КВН и шоу Ивана Урганта «Вечерний Ургант» (в 2013 году проект достиг рейтинг 4.9 и долю 21.0, заняв шестое место в топ-10).

На третьем месте в топ-10 — проект канала «Россия-1» «Аншлаг и компания» (рейтинг 5.7, доля 18.1), на четвертом — фестиваль юмора «Юрмала-2012» (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 5.5, доля 15.8).

Пятое место занимает проект канала «Россия-1» «Смеяться разрешается» (рейтинг 5.2, доля 17.5), продолжающий эксплуатировать собирающий долю аудитории выше средней формат классического юмористического концерта.

На восьмом месте — продолжающая стремительно терять аудиторию программа канала «Россия-1» «Кривое зеркало» (рейтинг 4.8, доля 13.6), показатели которых начали приближаться к показателям «Comedy Club», впервые попавшего в топ-10 юмористических программ (эфир: канал ТНТ, рейтинг 4.5, доля 11.2), с той разницей, что проект ТНТ наращивает аудиторию, а «Кривое зеркало» ее теряет.

Тем временем канал «Перец» на волне успеха проектов «+100500» и «Анекдоты» весной 2013 года решил построить прайм-таймовую эфирную сетку будних дней на юмористических программах. К вышеупомянутым проектам добавились скетчкомы «Веселые истории из жизни», которая продолжает заданное «Анекдотами» направление поиска сюжетов для скетчей из народного опыта (в данном проекте использовались истории из социальных сетей), и «Одноклассники» — скетчи о разных героях, которых объединяет то, что они учились в одной школе. Данные проекты оказались менее популярными,

чем «Анекдоты» («Веселые истории из жизни» достигли рейтинг 0.7 и долю 2.1; «Одноклассники» — рейтинг 0.8 и долю 2.6).

Попытка канала «Перец» увеличить долю аудитории с помощью сразу нескольких идущих подряд в эфире юмористических программ так называемого клипового просмотра не увенчалась успехом: молодая активная аудитория продолжала выбирать другой юмористический контент — комедийные сериалы СТС и ТНТ, которые удерживают аудиторию за счет наличия в каждом эпизоде четкой драматургической линии, мотивирующей зрителя ждать новую серию. Скетчкомы же предполагают короткие сценки, являющиеся законченными драматургическими произведениями. В связи с этим проекты такого жанра целесообразнее использовать как программы выходного дня, также ими можно заполнять пробелы в эфирной сетке. Правильность именно такого программирования доказывают рейтинги программ «6 кадров», «Даешь молодежь!» и «Нереальная история» на СТС и «Наша Russia» на ТНТ.

Рассмотрим самые рейтинговые юмористические программы 2014 года (табл. 11) [2]:

По данным таблицы 11, лидером среди юмористических программ, как и в 2013 году, стал КВН (эфир: «Первый канал», рейтинг 6.4, доля 18.4), однако, по сравнению с 2013 годом рейтинг программы упал на 12,5%, а доля — на 31%. Другой проект компании «АМиК» — вышедшее на «Первом канале» шоу «Чувство юмора», по формату напоминавшее ранее выпущенный той же компанией «Смех в большом городе» — не смог попасть в топ-10, достигнув рейтинг 2.7 и долю 11.6.

На втором месте — продолжающий увеличивать свою аудиторию проект «Вечерний Ургант» (эфир: «Первый канал», рейтинг 6.1, доля 22.2), на третьем месте — «Кривое зеркало» (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 5.7, доля 16.0), на четвертом — «Аншлаг и компания» (эфир: канал «Россия-1», рейтинг 5.3, доля 17.0).

Пятое место в топ-10 самых популярных юмористических программ занял финал проекта «Повтори!» (эфир: «Первый канал», рейтинг 5.3, доля 14.5). Шестое место занял финальный выпуск шоу «Большая разница ТВ» (рейтинг 4.7, доля 14.7), в котором были показаны па-

Таблица 11. **Топ-10 наиболее популярных юмористических программ в 2014 году**

№	Дата	Название	Телеканал	Рейтинг	Доля
1	06.01.2014	Клуб Веселых и Находчивых. Высшая лига	Первый канал	6.4	18.4
2	07.02.2014	Вечерний Ургант	Первый канал	6.1	22.2
3	08.01.2014	Кривое зеркало	Россия-1	5.7	16.0
4	13.01.2014	Аншлаг и компания	Россия-1	5.3	17.0
5	12.01.2014	Повтори!	Первый канал	5.3	14.5
6	15.06.2014	Большая разница ТВ	Первый канал	4.7	14.7
7	31.12.2014	Уральские пельмени	СТС	4.6	11.7
8	12.12.2014	Петросян-шоу	Россия-1	4.2	12.3
9	03.01.2014	Измайловский парк	Россия-1	4.1	14.4
10	07.11.2014	Comedy Woman	ТНТ	4.1	11.8

родии, отснятые в 2013 году, но по ряду причин вышедшие в эфир лишь в 2014 году. Также в 2014 году продюсерская компания «Среда», производившая «Большую разницу ТВ», выпустила проект «Кабаре без границ», в котором музыкальные и цирковые номера артистов различных стран разбавлялись скетчами из жизни эксцентричного хозяина кабаре в исполнении Александра Цекало. Проект достиг рейтинг 2.6 и долю 9.9 и был закрыт после четырех пробных выпусков.

Седьмое место в топ-10 занимает шоу канала СТС «Уральские пельмени», которое смогло не только выбиться в число самых рейтинговых юмористических программ (рейтинг 4.6, доля 11.7), но и обогнать по популярности шоу канала ТНТ «Comedy Club» (рейтинг 3.9, доля 10.8), которое не попало в топ-10.

Кроме того, в 2014 году СТС решил вернуться к производству программ импровизационного юмора. Продюсер Руслан Сорокин («Слава Богу, ты пришел!», «Южное Бутово», «Шоу ни бе ни ме нехило») выпустил шоу, в котором звезды шоу-бизнеса соревновались между собой, пытаясь ответить либо смешно, либо правильно (и тот, и другой варианты были допустимы) на каверзные вопросы ведущего Василия Уткина, основанные на малоизвестных фактах из различных областей. В программе есть постоянный игрок — капитан команды КВН «ПриМа» Александр Якушев, который постоянно вступает в шуточные пикировки с ведущим. В отличие от проекта «Случайные связи», который пытался привлечь широкую аудиторию, выходя в прайм-тайм, «Большой вопрос», так же, как и первопроходцы жанра импроком, выходил поздним вечером — в 23–00. Программа достигла рейтинг 1.9 и долю 7.1.

На фоне падения рейтингов проекта «Кривое зеркало» Евгений Петросян создал проект «Петросян-шоу», в котором артисты эстрады показывали миниатюры и читали монологи преимущественно из репертуара Петросяна. Показатели проекта оказались ниже, чем у «Кривого зеркала» — программа заняла восьмое место в топ-10 с рейтингом 4.2 и долей 12.3. На девятом месте — программа канала «Россия-1» «Измайловский парк» (рейтинг 4.1, доля 14.4).

Кроме того, в топ-10 впервые попало юмористическое шоу канала ТНТ «Comedy Woman» (рейтинг 4.1,

доля 11.8), превратившееся в женский аналог проекта «Comedy Club». Рост популярности проекта во многом связан с изменением формата: если в ранних выпусках большую часть шоу занимали монологи участниц и музыкальные номера, то сейчас основу программы составляют миниатюры.

Таким образом, КВН и пост-КВН (проекты, создаваемые бывшими КВНщиками) начали постепенно вытеснять с лидерских позиций эстрадных артистов «Кривого зеркала», «Аншлага» и прочих проектов схожего формата, выходящих на канале «Россия-1». В связи с этим в ноябре 2014 года канал «Россия-1» запустил в эфир конкурс «Это смешно», в котором в различных юмористических жанрах (монолог, пародия, интерактив с залом, клоунада и т.д.) соревновались между собой различные КВНщики (Сергей Писаренко и Евгений Никишин — «Уездный город», Светлана Пермякова — «Парма», Михаил Башкатов — «МаксимуМ», Ашот Кещян — РУДН, Евгений Сморгин — «ЧП», Александр Волохов — «Сок») и эстрадные артисты (Игорь Христенко, «Новые русские бабки», Александр Морозов, Наталья Коростелева). Главным призом в конкурсе являлась возможность создать свое юмористическое шоу на канале «Россия-1». Победителями шоу стали «Новые русские бабки», которые в 2015 году выпустили свое шоу — «Улица Веселая», авторами сценария которого стали выходцы из КВН (Александр Якушев — «Прима»; Василий Петяев, Георгий Гигашвили, Максим Королев — «Сборная Физтеха»; Станислав Рудницкий, Станислав Моторный, Александр Серебряков — «КемБридж»; Александр Чайников — «Сборная старого города»; Артем Скок — «Парапарам»).

Однако, ни «Это смешно», ни «Улица Веселая» не стали рейтинговыми хитами. Проект «Это смешно» достиг рейтинг 3.8 и долю 14.8, «Улица Веселая» — рейтинг 3.1 и долю 16.0. Таким образом, попытка сделать шоу, которые бы объединили поклонников КВН и пост-КВН и тех, кто предпочитает юмор «Кривого зеркала».

На наш взгляд, на основе вышеперечисленных данных можно сделать ряд выводов:

1. По причине фрагментации телевизионной аудитории, вызванной оттоком зрителей на нишевые и тема-

тические каналы, падают рейтинги юмористических программ, пытавшихся работать для всех слоев населения. Пример: «Кривое зеркало», рейтинг которого в 2004 году составлял 17,0, а в 2014 году лишь 5,7, то есть аудитория шоу уменьшилась почти в три раза.

2. Юмористические программы, которые могли по 3–4 года получать стабильно высокие рейтинги, могут наскучить зрителю, если не добавить в форматы программ нововведения, которые при этом должны отвечать запросам аудитории канала. Пример: зрители «Первого канала» устали от пародий на одних и тех же людей в «Большой разнице», но при этом они не воспринимали шутки, посвященные звездам Интернета.

3. В условиях ожесточенной конкуренции, когда юмористические программы есть практически на всех центральных каналах, создать программу, которая сможет «дожить» до конца сезона — сложнейшая задача. Еще сложнее — создать долгоиграющий проект. Пример: «Comedy Club» и «Уральские пельмени» смогли сохранить аудиторию и приумножить ее, а «Мульт личности» и «Yesterday Live» оказались интересны зрителю лишь на несколько сезонов.

4. Созданные под контролем бывших КВНщиков юмористические эксперименты каналов СТС и ТНТ, которые

были вынуждены искать новые формы юмора (скетчкомы, импровизационные комедии), не только оттянули себе часть аудитории «Первого канала» и канала «Россия-1», но и повлияли на развитие юмора в целом. Пример: «другой юмор» «Первого канала», кардинальным образом отличающийся от консервативных форматов канала «Россия-1».

5. Юмористические Интернет-проекты перетягивают к себе внимание молодой активной аудитории, желающей увидеть на просторах Всемирной Паутины контент, который по причине морально-этических норм не может появиться на телевидении. При этом некоторые Интернет-шоу могут быть адаптированы для более консервативной телевизионной аудитории, как например, проект «+100500», ставший одной из самых популярных программ телеканала «Перец».

6. Главным козырем юмористической программы является ее актуальность. «Большая разница», «Прожекторперисхилтон», «Мульт личности», «Yesterday Live» — примеры программ, которые основывались на высмеивании нашумевших событий и проектов. Принцип «утром в газете — вечером в куплете» был возведен до максимума благодаря проекту «Вечерний Ургант», который из года в год увеличивает аудиторию.

Литература:

1. Александр Цекало: «Я не разделяю успех коммерческий и творческий — я просто пытаюсь их соединить» [Электронный ресурс] // Бюллетень кинопрокатчика: [сайт]. — URL: http://www.kinometro.ru/interview/show/name/Alexander_Tsekalo_about_his_projects_8765 (31.08.2015)
2. Данные по аудитории [Электронный ресурс] // TNS Russia: [сайт]. — URL: <http://www.tns-global.ru/services/media/media-audience/tv/national-and-regional/audience/> (31.08.2015)
3. Захаров, С. М., Хачатрян А. Г. Влияние глобализации на российское телевидение // Молодой ученый. — 2015. — № 13 (93). — с. 763–766.
4. Измерения [Электронный ресурс] // Advertology: [сайт]. — URL: <http://www.advertology.ru/index.php?name=News&file=categories&catid=6> (31.08.2015)
5. Как «взорвать» Интернет [Электронный ресурс] // Российская газета: [сайт]. — URL: <http://www.rg.ru/2013/10/23/serialy-site.html> (31.08.2015)
6. Не с Луны свалились [Электронный ресурс] // Российская газета: [сайт]. — URL: <http://www.rg.ru/2012/11/08/sideofmoon-site.html> (31.08.2015)

Славянский и Калининский районы Краснодарского края.

Промышленный потенциал

Симонян Давид Артемович, студент;
Пономаренко Виктория Петровна, студент;
Уруджев Алим Камилович, студент
Гаджиев Закир Хибиевич, студент
Кубанский государственный университет

Возникновение ст. Калининской (Поповичевской) связано с переселением черноморского казачьего войска из-за Буга на Кубань в 1792–1793 годы. В Поповичевский курень в течение 1793 года прибыло 56 семей. Это

и были первые его жители. Более двух веков назад началась история кубанского казачества. Потомки казаков образовали районное казачье общество. В него вошли 1098 человек из 11 первичных казачьих обществ. Сегодня эта

действенная организация возрождает традиции и обычаи кубанского казачества, взаимодействует с органами местного самоуправления по вопросам охраны общественного порядка, незаконной миграции, противодействия незаконному обороту и потреблению наркотических средств.

В октябре 2012 года состоялось значимое событие в жизни православных верующих района — воздвижение креста в честь нового храма, который планируется строить в райцентре на пожертвования прихожан.

В конце X VIII века Кубань вошла в состав Русского государства и стала заселяться переселенцами с Украины, Дона, центральных губерний России.

В 1865 году поселение у Копыльской переправы получило статус станицы с названием Славянская.

Наиболее достоверная версия такого названия — это память о Славянском гусарском полке, прославленном в русско-турецких войнах и понесшем здесь большие потери от тяжелой пограничной службы. Станица размещалась на землях Кубанского казачьего войска и весь жизненный уклад ее населения подчинялся «Положению об управлении в казачьих войсках», изд. 1847 г. Заметно оживилась станица Славянская в 1897 г., когда стала местопребыванием управления Темрюкского отдела, переименованного в 1910 году в Таманский.

Дети иногородних обучались в двух одноклассных училищах, а дети казаков имели три одноклассных и два двухклассных училища.

Перед революцией в станице было построено много красивых капитальных зданий, некоторые из которых сегодня являются украшением нашего города.

Революцию восприняли в станице Славянской неоднозначно, как и по всей России. И все же основная масса населения поверила большевикам и приняла новый строй.

В 20-е годы в станице создается 4 сельхозартели, проходят «Недели хлебобоба», «Недели красного пахаря», строится электростанция, элеватор, открывается тракторно-механическая школа, сельскохозяйственный техникум, образовывается первая футбольная команда «Юпитер», выходит газета «Колхозный путь».

В 1929 году начинается освоение кубанских плавней и закладывается сад, известный сегодня как агрофирма «Сад-Гигант».

Самые трудные 1930–32 годы стали рекордными по строительству предприятий и созданию колхозов. За эти годы была создана Проточная МТС, построены хлопкоочистительный, вареньеварочный, маслосыродельный, плодоконсервный, кирпичный заводы, открыты промышленные кооперации и создано десять колхозов объединивших 2241 хозяйство.

В годы Великой Отечественной войны 23 тысячи славянцев ушло на фронт, из них погибло и пропало без вести 11,5 тысяч человек. Тринадцать человек стали героями Советского Союза и 5 человек полными кавалерами ордена Славы.

С 1956 года начинается промышленная разработка Анастасиевско-Троицкого месторождения нефти и газа нефтепромысловым управлением «Приазовнефть».

Нефтяники разворачивают жилищное строительство, открывают пионерский лагерь на берегу Черного моря, строят базы отдыха для своих рабочих, финансируют грязелечебницы.

С этого периода большое внимание уделяется градостроительству, объектам социальной сферы и развитию сельского хозяйства.

Появляется Парк Памяти, памятники, благоустраиваются улицы и стадион, строятся здания горкома КПСС и горисполкома, школа № 16, роддом, узел связи.

В 80-е годы открываются: шахматный дворец «Белая ладья», спортивный комплекс «Юность», стоматологическая поликлиника, автовокзал, школы, промышленные объекты, сдается 100-квартирный дом.

Славянский район уникальный, самобытный уголок Кубани, расположенный в Западной части Краснодарского края. Географически Славянский район находится в Западной части Краснодарского края, расположившись между столицей Краснодарского края городом Краснодаром, городом-героем Новороссийском и городом Тимашевск (направление Ростовской области). Славянский район граничит с Приморско-Ахтарским, Калининским, Красноармейским и Крымским районами, занимая 8 место в крае по площади территории (2179 кв.м) и 7-е — по численности постоянного населения. Сегодня Славянский район — это 14 сельских и одно городское поселение, 45 населенных пунктов. В них проживает 131 тысяча человек.

Основную часть земель составляют земли сельскохозяйственного назначения (69%), земли водного фонда (19%) и населённых пунктов (более 5%).

Славянская земля богата полезными ископаемыми и природными ресурсами. Имеются крупные запасы нефти и газа (Анастасиевско-Троицкое и Сладковско-Морозовское нефтегазовые месторождения), ракушечник, песок, глина, питьевая и минеральная вода, целебные йодо-бромные источники. На территории района активно ведут свою деятельность по добыче углеводородов ООО нефтяная компания «Роснефть-Краснодарнефтегаз», ООО «Газпром добыча Краснодар». Эффективно работают предприятия агропромышленного комплекса, перерабатывающей промышленности, строительной и транспортной отраслей. Берег Азовского моря, многочисленные лиманы, богатые рыбными ресурсами, уникальные природно-климатические условия района благоприятны для развития туризма, охоты, рыболовства, курортного бизнеса. На территории района расположены государственный природный заказник федерального значения «Приазовский».

У района крепкий экономический потенциал. За последние 10 лет объем налоговых поступлений с территории Славянского района увеличился в 4 раза. Предприятия хозяйственного комплекса нарастили объем производства продукции в 3 раза. Средняя заработная плата выросла в 5 раз. Ежегодно собираются рекордные урожаи риса и пшеницы, ведется добыча полезных ископаемых, строятся социальные объекты, возводятся новые жилые дома, развивается малый и средний бизнес.

Калининский район — один из уникальных уголков Краснодарского края. Кроме лесов и гор, здесь есть все, чем славится Кубань: богатейшие черноземы, вековые плавни, газ, нефть, самый северный в мире рис. Экономика Калининского района имеет выраженное сельскохозяйственное направление.

Калининский район богат водными ресурсами. Основной рекой является Понура. Район имеет обширные внутренние водоемы, лиманы, плавни. Богата наша земля кирпичной глиной, песком и морской ракушкой. Кроме того, выявлены запасы газа на Гречановском, Гривенском и Пригибском месторождениях.

Калининский район является одним из самых привлекательных мест края для организации отдыха, охоты и рыбалки. Ловля судака, тарани, карпов, сазанов, окуней и щук в течение всего года притягивает рыбаков, как Калининского района, так и других регионов.

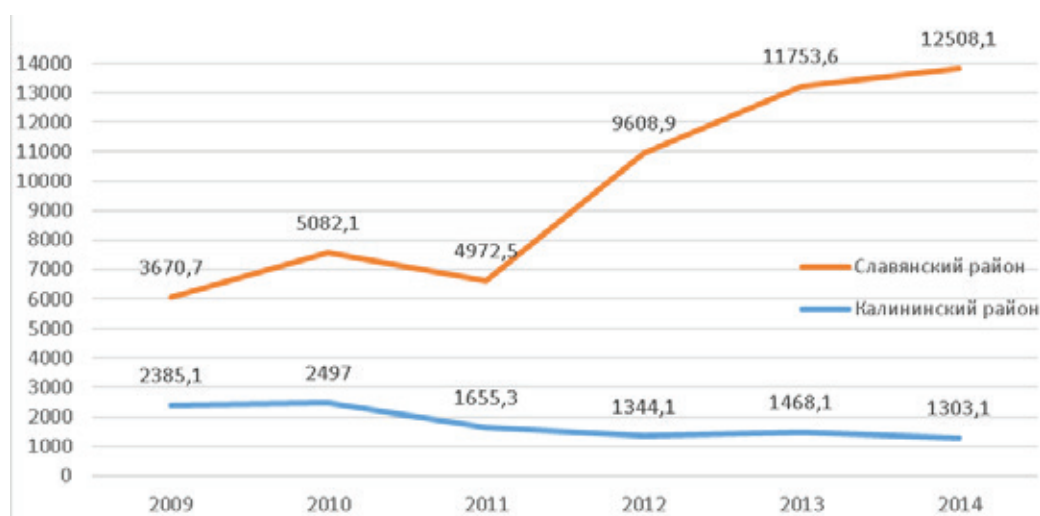
Основу экономики муниципального образования Калининский район составляют динамично развивающийся агропромышленный комплекс, рыбоводство и рыболовство. Основными факторами развития этих отраслей явилось то, что благодаря своим уникальным природно-климатическим условиям, богатым плодородным землям, в районе издавна производили сельскохозяйственную продукцию.

В растениеводстве Западная сельскохозяйственная зона держит приоритет в рисовой отрасли. Урожайность риса в местных хозяйствах этих районов часто до 80 ц/га, а в отдельных КФХ даже 110 ц/га. Обработкой пищевой продукции занимаются 18 предприятий и более 160 крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ). В районе ежегодно производится 160 тыс. тонн риса. Славянский район — имеет треть валового сбора риса в крае. Калининский район имеет площадь сельхозугодий 96 тыс. га, из них пашни 85 тыс. га, садов 800 га. В плодоводстве приоритет — исследуемый регион занимает 1-е место

в России агрокомплекс «Сад-Гигант» п. Совхозный Славянского района — гордость Кубани [Михайлов А.], одно из крупных предприятий в России и крупнейший сад Европы, дающий 30% объема всей продукции плодоводства края с урожайностью до 350 ц/га [Экономическое развитие и потенциал]. В 2013 г. в Калининском районе выросло производство картофеля, что сократило ввоз аналогичного импорта [Аванесова М.]. Также выращивают подсолнечник и кукурузу.

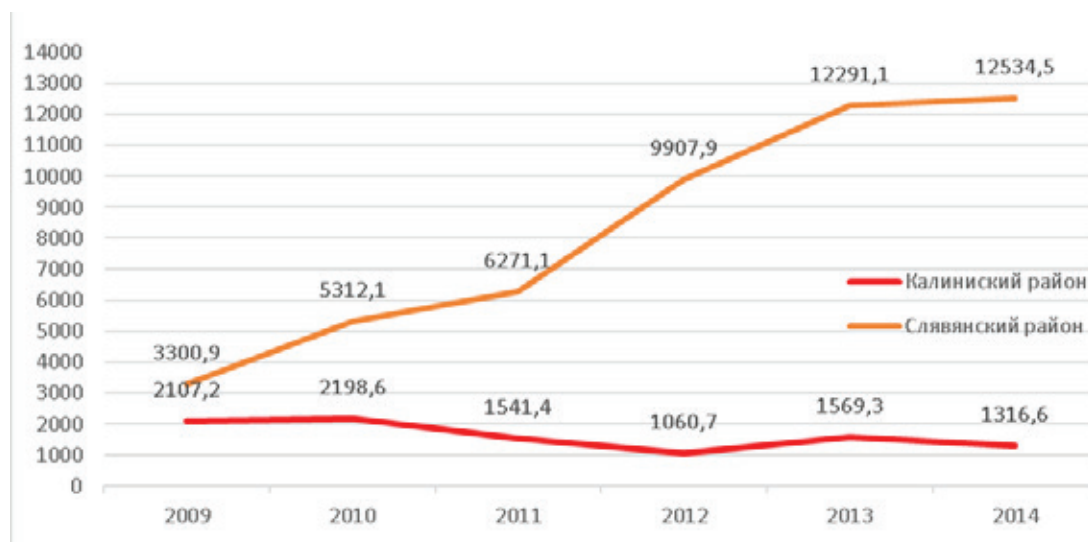
В животноводстве районы имеют свою индивидуальную направленность. Среди крупного рогатого скота (КРС) можно выделить в данном регионе айрширскую молочную породу коров (родом из Шотландии), которая была завезена начиная с 1979 г. (452 коровы из Финляндии) и имеет распространение в Калининском районе [Петенко А. И.]. Всего в районе работает 41 животноводческая ферма. Ежегодно здесь производится свыше 50 тыс. тонн молока, до 13 тыс. тонн мяса и более 100 млн. штук яиц. Славянский район выделяется разведением аквакультур, а именно в Черноерковском нерестово-выращивательном хозяйстве и в Ачуевском осетровом рыбноводном предприятии. В итоге по животноводству можно сделать вывод о специализации каждого района: в Калининском районе — это молочное скотоводство, а в Славянском — разведение рыбы.

Промышленность сконцентрирована в г. Славянске-на-Кубани. Отрасли: строительная (2 кирпичных завода), пищевая — в районе 37 таких предприятий, в т.ч. 14 крупных: 1 предприятие — молочной (маслозавод «Славянский»), 1 — консервный плодоовощной завод, 2 — хлебопекарной и кондитерской, 1 — винодельческой, 1 — мукомольно-крупяной, рисо-крупяная (8 рисоцехов, вкл. пеллеты из рисовой лузги). В городе находятся одни из крупнейших заводов керамического (строительного) кирпича, а также облицовочного кирпича — завод «Славянский кирпич».



Оборот промышленных организаций по виду деятельности «Обрабатывающие производства» по городским округам и муниципальным районам (без субъектов малого предпринимательства. млн. руб)

Отгруженная промышленная продукция по виду деятельности «Обрабатывающие производства» по городским округам и муниципальным районам (без субъектов малого предпринимательства в млн. руб.)



В Славянском районе развита добывающая промышленность — крупнейшее нефтегазовое месторождение в крае — Анастасиевско-Троицкое (ОАО НК «Роснефть»). Функционирует Гривенское газовое месторождение (ООО «Кубаньгазпром»). В районе

2 предприятия лёгкой (швейной) промышленности, в т.ч. производство единственной в России спецодежды для защиты кожи человека (см. таблицу 1). Ещё в районе есть рыбцех «Черноерковский» — единственный ныне действующий завод в Приазовье.

Литература:

1. Деловая Кубань: URL: <http://www.business-kuban.ru/kalininskiy-rayon>
2. Земли сельхозназначения Калининского района Краснодарского края URL: <http://www.kubanmakler.ru/9/sel-hozzemli-v-kalininskom-rayone-krasnodarskogo-kraya.htm>
3. Справочник Калининская: URL: <http://yfo.spr.ru/kalininskaya-i-kalininskiy-rayon/#gorod>
4. Официальный сайт Администрации Калининского района URL: <http://www.kalininskaya-93.ru/>
5. Портал исполнительных органов государственной власти Краснодарского края.// муниципальное образование// Славянский район// URL: <http://www.krasnodar.ru/content/40/show/34771/>
6. Михайлов, А. Законы, плоды приносящие // Краснодарские Известия. № 163 (5367). — с. 7
7. Петенко, А. И. Перспективные породы. Айрширская порода // компания «БИОПРОД». URL: <http://www.bioprod.ru/spec/pers/>

Сделки слияний и поглощений компаний автомобильной промышленности

Фатихова Лариса Энгельсовна, кандидат экономических наук, доцент;

Нуртдинов Ильназ Азатович, студент;

Сотников Андрей Михайлович, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

В статье исследуются тенденции рынка слияний и поглощений в мировой автомобильной промышленности. На основе систематизации зарубежного опыта выявлены основные причины и рассмотрены положительные и отрицательные стороны данного явления. Особое внимание уделено рассмотрению последствий сделок слияний и поглощений компаний автотранспортной отрасли.

Ключевые слова: слияние, поглощение, автотранспорт, отрасль.

Крупнейшие автомобильные концерны активно поддерживают стремительный процесс международной экономической интеграции, в результате чего меняется характер, уровень конкуренции и сама структура мировой автомобильной промышленности.

Сделки слияний и поглощений представляют собой один из важнейших способов повышения конкурентоспособности автомобильных компаний. Посредством слияний или поглощений крупные автоконцерны из развитых стран выходят на новые рынки, а компании из развиваю-

щихся стран, имеют возможность преодолеть технологическое отставание, приобретая необходимые технологии.

Международные слияния и поглощения компаний автомобильной промышленности в современных условиях стали одним из основных способов реализации стратегий развития.

Рассмотрим эту сделку как способ финансового оздоровления на примере крупных корпораций автотранспортной отрасли Daewoo и General Motors.

Финансово-промышленная группа Daewoo в 1998 году столкнулась с серьезным финансовым кризисом. Причины можно выделить следующие: азиатский финансовый кризис, политические изменения в стране, политика руководства компании и собственные финансовые просчеты. К 1999 году крупнейшая компания Южной Кореи обанкротилась с долгами приблизительно в 80 млрд. долларов. После проведенной правительством реорганизации какие-то подразделения стали независимыми, некоторые были поглощены другими компаниями, другие просто прекратили существование.

Корпорация General Motors выкупила подразделение легковых автомобилей, которое в последующем получило название GM-DAT. Руководители корпорации General Motors захотели иметь дело только с самыми преуспевающими заводами Daewoo, поэтому тщательно изучали работу различных подразделений компании. В итоге в состав объединенного предприятия вошли три завода (два в Южной Корее и один во Вьетнаме) и 9 региональных сбытовых агентств, которые располагались в странах Западной Европы и в Пуэрто-Рико.

Рассмотрим ещё один пример поглощения компанией Volkswagen компанию Porsche.

В 2008 году компания Porsche, производитель автомобилей класса люкс, продала рекордное количество единиц техники — 98652, в результате чего прибыль составила 13,5 млрд. долларов без вычета налогов. Это 136000 тыс. долларов за каждый проданный автомобиль. Получив гигантскую прибыль, генеральный директор задумал приобрести Volkswagen — крупнейшего автопроизводителя в Германии.

В то время компания Volkswagen производила в 50 раз больше автомобилей, чем Porsche. Начиная с 2005 года, небольшая компания Porsche скупала акции и опционы Volkswagen, не привлекая всеобщего внимания, а в октябре 2008 года заявила, что контролирует целых 74% акций.

К 2008 году последствия финансового кризиса доказались до публичных рынков — это снизило вероятность того, что компании Porsche удастся найти достаточное количество средств на покупку новых акций компании Volkswagen. В короткий срок компания Porsche превратилась из охотника в добычу. Компании Porsche, остановившейся в одном шаге от приобретения компании Volkswagen, буквально через пять месяцев пришлось взять займы один миллиард долларов у компании, которую они намеревались купить.

Осенью 2009 года произошло слияние компаний. Компания Volkswagen приобрела автомобильный бизнес Porsche за 11,3 млрд. долларов наличными (49% суммы было выплачено сразу же и 51% потом, по налоговым соображениям). А в 2012 году произошло полное поглощение компании Porsche. Так закончилась семилетняя война в немецком автопроме.

В I квартале 2012 года чистая прибыль Volkswagen достигла 3,18 млрд. евро, на 86% превысив показатель за аналогичный период прошлого года. При этом выручка концерна за этот же срок достигла 47,3 млрд. евро, а продажи автомобилей достигли 2,2 млн. штук. В то же время эксперты авторынка считают, что момент для сделки выбран достаточно удачный.

Рассмотрим еще один пример из истории: слияние компаний Jaguar Land Rover и Tata Motors (Индия).

Международный финансовый кризис существенно изменил позиции крупнейших мировых производителей автомобильной техники. В 2009–2013 гг. произошел ряд заметных событий в области глобальных слияний и поглощений. В кризисные годы американский концерн Ford распродал все активы британской компании Jaguar Land Rover, при этом контрольный пакет купила корпорация Tata Motors (Индия).

Еще одним из известных примеров является слияние компании Volvo Cars и холдинга Geely.

В разгар кризиса не смогла устоять известная шведская марка Volvo Cars. Ее продажи сокращались несколько лет, поэтому совет директоров концерна Ford, которому принадлежала компания ранее, в 2010 году срочно нашел покупателя контрольного пакета акций. Выбор был остановлен на автомобилестроительном холдинге Zhejiang Geely (КНР), так как китайские инвесторы предложили лучшие условия, а именно — 1,8 млрд. евро. Указанная сумма выглядела заниженной по сравнению с 6,4 млрд. евро, заплаченными в свое время американской компанией, но других вариантов у концерна Ford не оставалось. Переговоры были продолжительными, так как согласно китайскому законодательству холдинг Geely должен был получить разрешение на покупку у правительства КНР. Официально о передаче китайской стороне контрольного пакета было объявлено в августе 2010 года, т.е. спустя полтора года после начала переговоров. Как утверждают эксперты, переход компании Volvo Cars под контроль холдинга Geely пока никак не сказался ни на качестве продукции, ни на позиционировании ее продукции на автомобильном рынке. Как и прежде, шведский бренд сделал ставку на технологичность и безопасность, придерживаясь фирменной концепции в дизайне.

Из слияний и поглощений еще одним из самых заметных примеров является завершение в январе длившейся с 2009 года крупной сделки по приобретению итальянской группой Fiat S. p. A. (Fiat) акций американской компании Chrysler Group LLC. Корпорация Fiat увеличивала долю, постепенно выкупая пакеты ценных бумаг

Chrysler, в том числе у правительств США и Канады. Первую долю в Chrysler, равную 20%, корпорация Fiat приобрела в 2009 году, когда американская компания объявила о банкротстве. По состоянию на начало января 2014 года итальянской корпорации принадлежали более 58,5% ценных бумаг компании Chrysler. Последний почти 41,46%-ный пакет ценных бумаг был выкуплен у пенси-

онного трастового фонда Профсоюза работников автомобильности США United Auto Workers (UAW Retiree Medical Benefits Trust), также известного как Veba Trust.

Рассмотрим основные причины и последствия сделок слияний и поглощений известных автомобильных компаний за период 1998–2014 гг (табл. 1).

Таблица 1. Данные по основным сделкам M&A автомобильных компаний

Годы слияния	Компании	Причины слияния	Последствия
1998 г.	Daewoo и General Motors	Финансовый кризис; неграмотное руководство Daewoo	География влияния General Motors — выход на новые рынки, устранение конкурентов; экономия на масштабе — снижения издержек.
С 2008 г. по 2012 г.	Porsche и Volkswagen	Финансовый кризис	В 2011 году прибыль Porsche составила уже 2,05 млрд. евро, а выручка — 10,9 млрд. евро. За первый квартал 2015 года чистая прибыль Volkswagen достигла 3,18 млрд. евро, а выручка составила 47,3 млрд. евро.
2009–2013 гг.	Jaguar Land Rover и Tata Motors	Финансовый кризис	Реализация Jaguar увеличилась на 12% по сравнению с 2012 годом, а внедорожников Land Rover — на 24%.
2009 г.	Volvo Cars и Geely	Сокращение продаж; финансовый кризис	Сохранение шведским брендом фирменной концепции дизайна, увеличение продаж на 80,4%.
2009–2014 гг.	Fiat и Chrysler	Банкротство Chrysler, финансовый кризис	В 2013 году чистая прибыль Fiat составило 1,95 млрд. евро, а без учета показателей компании Chrysler получила бы убыток в 441 млн. евро

Процесс слияния и поглощения увеличивает выручку автомобильных компаний. Так, например, выручка концерна Volkswagen в 2011 году составляла 10,92 млрд. евро. В 2013 году в концерн Volkswagen входило 12 марок автомобилей, и общая выручка составила 14,3 млрд. евро. Но не смотря на это самым прибыльным и популярным стала компания Porsche, имея ввиду тот факт, что компания Porsche только с 2012 года работает под концерном Volkswagen.

Экономические выгоды от слияния возникают только тогда, когда рыночная стоимость компании, созданной в результате слияния или поглощения, выше, чем сумма рыночных стоимостей образующих ее фирм до их объединения [1]. Эти выгоды и представляют собой синергетический эффект. Синергетический эффект может проявляться через централизацию идентичных функций, которые присутствуют на объединяемых предприятиях, эффект масштаба производства, получение преференций от федеральных и местных властей путем снижения налогов и таможенных пошлин.

Как показывает мировой опыт проведения сделок слияний и поглощений в автомобильной промышленности, одной из сложнейших стадий совершения слияния или поглощения компаний является интеграция производственных, управленческих, и человеческих ресурсов объединяемых предприятий. Данная стадия является одной из наиболее важных и требует от объединяющихся сторон

детального предварительно разработанного плана действий. Основными задачами при интеграции активов являются удержание наиболее квалифицированной рабочей силы, эффективное объединение производственных мощностей, совместное использование сбытовых сетей и сетей поставок, а также процесс взаимодействия различных культур ведения бизнеса. Для эффективного завершения стадии интеграции объединяющихся компаний необходимо сформировать специальную группу из наиболее квалифицированных сотрудников объединяющихся компаний, основными функциями которой будут формирование новой общей корпоративной культуры, использование опыта объединяющихся компаний в различных направлениях ведения бизнеса, и на основании данного опыта составления плана среднесрочного и долгосрочного развития объединенного предприятия;

Анализ мирового опыта сделок слияния и поглощения компаний автомобильной промышленности показывает, что в любой сделке при принятии стратегических решений всегда присутствует субъективность либо высшего управленческого звена, либо собственников объединяющихся предприятий. Данная субъективность не всегда способствует эффективному завершению сделки и последующей интеграции активов компаний. Более того, зачастую субъективность принятия решения в сделках слияния и поглощения компаний приводит к финансовым и кадровым потерям, вследствие недостаточно продуманных действий.

В заключение хотелось бы отметить, что в российской автомобильной промышленности за последние годы сформировалось нелегкое положение. Увеличение зарубежных производителей в России, которое ведет к насыщению автомобильного рынка, формирует большое количество труд-

ностей и проблем для отечественного автопрома [2]. В сложившихся условиях особую актуальность приобретает изучение зарубежного опыта сделок слияний и поглощений в автомобильной промышленности для российских автопроизводителей с целью интеграции в мировую экономику.

Литература:

1. Экономический анализ слияния/поглощения компаний: научное издание / Д. А. Ендовицкий, В. Е. Соболева. — М.: КНОРУС, 2010. — 446 с.
2. Фатихова, Л. Э., Ахтямов Б. Ф. Современное состояние и перспективы развития автомобильной промышленности России // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 11 [Электронный ресурс].
3. Слияние и поглощение концернов автомобиля [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.topgear-russia.ru/176190/358bf214.html>. Заглавие с экрана. — (Дата обращения 15.11.2015).
4. Слияния и поглощения как способ финансового оздоровления компаний [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.cfin.ru/investor/m_and_a/financial_recovery.shtml. Заглавие с экрана — (Дата обращения 14.11.2015).
5. Мировой рынок: поглощение и слияние в автомобильной промышленности в 2014 году [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ukrmach.dp.ua/2015/01/08/mirovoj-gynok-pogloshheniya-i-sliyaniya-v-avtomobilnoj-promyshlennosti-v-2014-godu.html>. Заглавие с экрана — (Дата обращения 14.11.2015).
6. Автомобильные бренды: кто кому принадлежит [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.km.ru/avto/content/mirovoi-avtoprom-kak-zerkalo-globalizatsii>. Заглавие с экрана — (Дата обращения 15.11.2015).

Социально-экономические аспекты развития горных территорий Чеченской Республики

Хасханова Хеда Хасанбековна, студент;
Гакаев Рустам Анурбекович, старший преподаватель;
Гайсумова Лиза Джунидовна, доцент
Чеченский государственный университет

Экономическое развитие горных территорий слабо вписывается в контекст глобализации и регионализации, основывающийся преимущественно на идеологии и практике государственного патернализма и в существенной мере ориентированный на бюджетно-финансовые ресурсы. Экономическая модернизация экономики горной зоны предполагает повышение дееспособности (в том числе и бюджетно-финансовой) муниципальных образований горной зоны за счёт адресной поддержки инновационных проектов, а также селективного внедрения элементов свободной экономической зоны (развёртывание сети таможенных и консигнационных складов, строительство минибизнес-центров, развитие гостиничных комплексов, размещение экспортоориентированных и импортозамещающих производств и др.). Условием развития экономики горной зоны является кардинальное улучшение инвестиционного климата на основе использования фактора межрегиональной и транснациональной мобильности капитала, создания и локализации в горной зоне соответствующей инфраструктуры (страхования, гарантирования, инвестиционного посредничества и консалтинга и др.), формирования и государственной поддержки инвестиционно-активных институтов (банки, инвестиционные

фонды, лизинговые компании, крупные корпорации, в том числе и транснациональные), согласования и реализации общегосударственных, региональных, корпоративных и иных инвестиционных приоритетов, направлению инвестиций в «точки роста» экономики горной зоны [11].

Природные ресурсы гор трудно использовать, и они оказываются более хрупкими, чем ресурсы многих других экосистем, что связано со сложностью горного рельефа, суровостью климата и, наконец, высотными характеристиками. Разработка ресурсов горных районов обходится дороже по сравнению с равнинными. Этому есть масса причин, в том числе низкая инфраструктура, отсутствие разветвленной сети качественных автодорог, характер рельефа, трудность сбора, переработки и доставки сырья, которые влияют на себестоимость готовой продукции. Исторически горные местности, из-за их труднодоступности и отдаленности от политических и административных центров власти всегда отставали в социальном и экономическом развитии, по сравнению с равнинными территориями и превращались в регионы бедности со слабо развитыми хозяйствующими субъектами малого бизнеса. В условиях рыночной трансформации хозяйственного комплекса горных административных районов

республики существенным становится вопрос необходимости активизации развития малого бизнеса в горной зоне Чеченской Республики. В системе экономических и социальных отношений большинства государств малый бизнес выполняет сегодня важнейшие функции. В этой сфере производится основная часть валового внутреннего продукта, обеспечивается занятость большинства работающего населения.

В период трансформационных преобразований, развитие малого бизнеса способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, росту производства товаров и услуг и насыщению ими рынка, сокращению числа безработных, решению важных социальных проблем в регионах.

Как свидетельствует мировая практика даже в странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес оказывает существенное влияние на развитие экономики как регионов, так и государства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. В отдельных странах мира, субъекты малого бизнеса по численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг занимают ведущую роль, содействуя развитию научно-технического прогресса, создавая более половины всех инноваций [1,6].

Согласно результатам проведенной комплексной оценки уровней социально-экономического развития муниципальных районов Чеченской Республики, определенное отставание горных районов практически по всем социальным и экономическим показателям сохраняется. В группу районов с крайне низким уровнем развития попали главным образом горные районы Чеченской Республики: Шатойский, Галанчожский, Шаройский, Веденский, Ножай-Юртовский. Большинство проблем горных территорий республики обусловлено их географическим положением, сложным рельефом местности, особенностями сложившегося уклада жизни населения. Низкий уровень развития инфраструктуры, разница в качестве жизни с другими районами республики, являются причиной высокой безработицы и, как следствие, оттока населения. Таким образом, малый бизнес в горной местности может явиться существенной составляющей цивилизованного рыночного хозяйства. Если в равнинной части Чеченской Республики произошли определенные положительные сдвиги в развитии малого бизнеса, то в ее горной зоне они практически отсутствуют, численности субъектов малого и среднего бизнеса и их работников составляет менее 1% в структуре хозяйства [2,5,8].

Традиционные системы землепользования в горных условиях представляют яркую демонстрацию способности людей приспосабливаться к природным условиям, используя хрупкие ресурсы самым эффективным способом. Традиционные методы землепользования, однако, не могут больше использоваться, поскольку население растет, и население вынуждено принимать другие системы, способы, технологии землепользования или типы собствен-

ности, другие условия, приспособленные к горной среде. Именно это происходит в настоящее время ускоряющимися темпами, потому что человечество пытается эксплуатировать все еще не полностью используемые мировые ресурсы. Из-за проблем доступности, ресурсами гор пренебрегали, поэтому они сохранялись в течение продолжительного времени нетронутыми или слабо используемыми, но теперь к ним обращаются все чаще и чаще. Это и ведет к тому, что традиционные методы землепользования постепенно утрачиваются. Местное население гор испытывающее потребность пополнять семейные доходы приводит к миграции, в основном молодых и более энергичных людей, а остаются в основном люди старших возрастов, неспособных для творческой активности к новым реалиям [4,13].

Горные леса дают древесину для отопления, строительные материалы, корма, фрукты, лекарственные растения и другие, полезные для человека продукты. Помимо этих экономических ресурсов, горные леса всё чаще и во всё больших масштабах используются для социальных, культурных и рекреационных целей. Кроме того, они несут много других функций, таких как поглощение углекислого газа растениями, защита водоразделов, сохранение ландшафтных ресурсов, защита и сохранение биоразнообразия живой природы (а это особенно важно, поскольку горные леса обладают уникальным многообразием флоры и фауны). Важна также функция горных лесов в качестве культурного наследия. Некоторые из этих функций приносят экономическую пользу косвенным путём — благодаря туризму, сохранению качества и количества воды [7,12].

Развитие малого бизнеса в горной зоне Чеченской Республики представляется перспективным, прежде всего в сельском хозяйстве, производстве продуктов питания, в осуществлении строительных работ, туризме и организации отдыха.

Сельское хозяйство определяется как охватывающее все виды производственной деятельности на земле за исключением лесного хозяйства. Оно представляет основную форму использования природных ресурсов горной зоны Чеченской Республики. Проблемой сельскохозяйственного сектора является, на наш взгляд, то что сельскохозяйственные ресурсы в горах не используются устойчивым образом для получения оптимальной пользы населением, так как горные территории были и остаются зонами высокого риска, в связи с тем, что они подвержены природным катаклизмам, имеют суровые климатические условия, в связи с чем фермеры не могут гарантированно получать высокие урожаи.

В условиях горной зоны Чеченской Республики особое значение имеет развитие фермерских хозяйств. Фермерство и лесное хозяйство являются не только элементами ландшафта гор, но и предохраняют территории, используемые для туризма и рекреации, обеспечивают безопасность транзитных путей через горы, защищают инженерные и энергетические сооружения. В настоящее время

в горной зоне Чеченской Республики имеют возможности развиваться любые формы хозяйствования: крупные коллективные сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) и личные хозяйства населения, различные кооперативные образования. Определенную роль в структуре сельского хозяйства республики занимают крестьянские (фермерские) хозяйства [4,9].

Традиции хозяйствования в горах в значительной степени утеряны. В других, похожих горных регионах мира, фермеры стремятся уменьшить риск путем диверсификации, т.е. применения землепользования низкой интенсивности, в отличие от существующей в настоящее время тенденции использования ресурсоемких способов.

Животноводство остается важным видом сельскохозяйственной деятельности для горных фермеров. По возможности должна быть преодолена проблема кормов в зимнее время. Продукция животноводства в горных регионах Чеченской Республики остается сравнительно низкозатратной. Горы не имеют затратных преимуществ, для проведения интенсивного откорма животных. Главной проблемой в данном контексте является хорошее управление пастбищными ресурсами, которое должно быть организовано самими жителями сел с тем, чтобы не превысить пропускную способность пастбищ, переработка и маркетинга сельскохозяйственной продукции. Фермеры обычно добиваются лучших результатов, если у них имеется возможность выбирать наиболее прибыльный вариант для производства, будь это производство для обеспечения средств существования или возделывание культур для реализации. Фермеры должны найти ту сферу своей деятельности, в которой у них будут сравнительные преимущества по сравнению с равниной. Например, семенной картофель лучше произрастает в высокогорье (Шатойский, Итум-Калинский районы), чем в равнинной части, из-за меньшего распространения вирусов и меньшего вреда, наносимого колорадским жуком. Выращивание молодняка крупнорогатого скота может осуществляться значительно дешевле в условиях гор, чем равнинных районах, благодаря более дешевой кормовой базе. Попытка преодолеть недостатки горных территорий с помощью субсидий или инвестиций и навязать простое планирование сельского хозяйства и экономики неэффективно и дорого, это поставит под угрозу горную среду, и не будет успешным, поскольку сравнительные недостатки горных территорий никогда не позволят им конкурировать с более благоприятными территориями равнин. В этих условиях сельскохозяйственное развитие должно стать достижением такой ситуации, когда «сельскохозяйственные ресурсы в горах используются устойчивым образом для получения оптимальной пользы население [10,13].

Экономическая модернизация экономики горной зоны предполагает повышение дееспособности (в том числе и бюджетно-финансовой) муниципальных образований горной зоны за счёт адресной поддержки инновационных проектов, а также селективного внедрения элементов свободной экономической зоны (развёртывание сети таможенных и консигнационных складов, строительство

минибизнес-центров, развитие гостиничных комплексов, размещение экспортоориентированных и импортозамещающих производств и др.). Условием развития экономики горной зоны является кардинальное улучшение инвестиционного климата на основе использования фактора межрегиональной и транснациональной мобильности капитала, создания и локализации в горной зоне соответствующей инфраструктуры (страхования, гарантирования, инвестиционного посредничества и консалтинга и др.), формирования и государственной поддержки инвестиционно-активных институтов (банки, инвестиционные фонды, лизинговые компании, крупные корпорации, в том числе и транснациональные), согласования и реализации общегосударственных, региональных, корпоративных и иных инвестиционных приоритетов, направлению инвестиций в «точки роста» экономики горной зоны.

В целом горные территории нуждаются в поддержке как пространство для жизни и экономической деятельности; многообразная и динамичная экономика, современная социальная инфраструктура и защита культурного наследия являются необходимой основой для поддержки рассеянного по территории населения; эта поддержка и развитие могут реализоваться при наличии четко сформулированных целей и политической воли.

В широком смысле экономическая политика государства в отношении горных территорий должна быть нацелена на устойчивое социальное и экономическое развитие с учетом защиты окружающей среды и интересов будущих поколений. Данная цель предполагает достижение ряда приоритетов в процессе перехода к устойчивому развитию горных районов, среди которых: Создание социально-экономических и информационных условий для установления баланса между обществом и природой, обеспечивающих повышение качества жизни, сохранение и восстановление нарушенных экосистем; любая программа помощи горным сообществам должна учитывать специфику горных районов, в том числе более жесткую систему ограничителей хозяйственного освоения горных ресурсов, требующей создания очень гибкой отраслевой структуры хозяйства и более жесткого контроля за состоянием того или иного природного ресурса; исходя из указанной специфики, принципы устойчивого развития для горных территорий играют первостепенную роль [11].

Развитие социальной сферы горных районов всецело зависит от степени их экономического развития. Вместе с тем, в свою очередь интенсивность и качественные характеристики развития социальной сферы прямо отражаются на темпах и качестве их экономического развития. При правильной организации горный, приключенческий туризм и рекреация должны стать одной из доходных отраслей развития экономики республики. Для развития горного, приключенческого туризма и рекреации решить следующие задачи: Создать систему горного туризма и рекреации. Создать взаимосвязанную сеть кемпингов по пути следования горных туристских маршрутов по областям и в целом по республике.

Литература:

1. Гайсумова, Л.Д. Экономико-географические особенности развития межрегиональных экономических отношений Чеченской Республики [Текст] / Л.Д. Гайсумова, Р.А. Гакаев, Л.Б. Халикова // Инновационная экономика: материалы II междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2015 г.). — Казань: Бук, 2015. — с. 108–111.
2. Гайсумова, Л.Д., Давлаков М.В., Эльмурзаев Р.С. Система показателей рекреационного пользования. Проблемы и возможности современной науки. 2011. № 12. с. 13–15.
3. Гакаев, Р.А. Роль природно-ресурсного потенциала в развитии экономики Чеченской Республики. Современные проблемы науки: сборник статей I международной научно-практической конференции. — Тамбов. 2008.
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике: Закон Чеченской Республики от 15 декабря 2009 г. № 70-РЗ // Столица ПЛЮС. 2009. 27 декабря.
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.
7. Рашидов, М.У., Гакаев Р.А. К вопросу взаимоотношения общества и природы в Чеченской Республике. Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2007. Т. 2. № 3 (9). с. 146–149.
8. Сатуева, Л.Л., Баудинова Б.Л., Магомедова З.Б., Гакаев Р.А. Территориальные аспекты развития системы общего образования Чеченской Республики. В сборнике: Научные работы, практика, разработки, инновации 2013 года Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». Warszawa, 2013. с. 51–53.
9. Солтахмадова, Л.Т., Бармин А.Н., Шуваев Н.С. Природные особенности Чеченской Республики как фактор развития крестьянских фермерских хозяйств. Геология, география и глобальная энергия. 2011. № 2. с. 255–261.
10. Солтахмадова, Л.Т. Некоторые географические аспекты развития крестьянско-фермерских хозяйств Чеченской Республики. Интеграция науки и производства. 2010. № 5. с. 49–51.
11. Хачкевич, И.Э., Гурциева И.Н., Техов А.В. Некоторые аспекты управления социально-экономическим развитием горных территорий. Электронный ресурс: <http://old.skgmi-gtu.ru/mountain2010/Napравlenie1/>
12. Gakayev, R.A., Ubaeva R.A. Landslide hazard in the mountainous part of the Chechen Republic. Перспективы науки. 2012. № 6 (33). с. 199–201.
13. Gakayev, R.A. To the question of predisposition landslides in mountain landscapes of the Chechen Republic. В сборнике: Научные работы, практика, разработки, инновации 2013 года Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». Warszawa, 2013. с. 35–38.

Today's the oil industry of Russian in conditions of low oil prices and possible scenario of the development in nearly future

Шевченко Андрей Николаевич;
Шевченко Александр Николаевич, магистрант
Кубанский государственный университет

Shevchenko Andrey Nikolaevich, Graduate;
Shevchenko Aleksandr Nikolaevich, master's degree
Kuban state university

*There's Kashchey Besmertniy withers over Zlatom,
There's Russian spirit... there's smell of Russia!
A. S. Pushkin «Ruslan and Lyudmila»*

There is a widespread myth that Russia is «sitting on an oil needle». Proponents of the myth affirm that Russia's economy supposedly is based almost exclusively on the export of hydrocarbons, and if the volume of export decreases and the oil price falls down significantly, it will lead to a complete economic collapse of Russia's economy. Everyone knows the well-known times of confrontation between the USSR and the USA that is called «The Cold War», when in

20th century the America and the United Arab Emirates entered into an agreement and started a price war by lowering the price on «Black gold» and the pressure on the Soviet Union's economy. This factor plays into the Russian state's opponents hands today, although nobody is not talking about the beginning of a new round of the Cold War. What will happen to Russia's oil industry in modern conditions? Will be it destroyed or not?

Key words: Petroleum exchange, OPEC, oil production, foreign exchange market, monetary management.

According to the International energy Agency (IEA) a part of oil production in the World was in Saudi Arabia 12.9%, Russia 12.7%, in the United States 12.3%, China 5%, Iran 4%, Canada 5%, in UAE 4% and Venezuela with 3.3%, Kuwait 3.6%, in Iraq 3.8%. Organization of the Petroleum Exporting Countries 28. %. (Statistical information is represented in the Figure 1.)

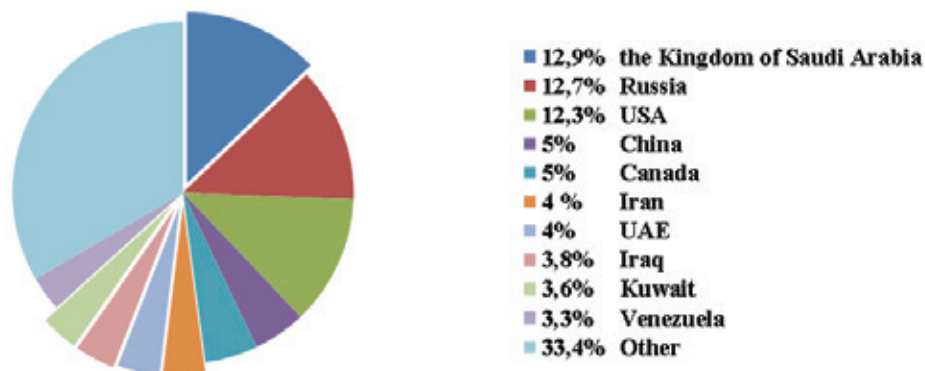


Fig. 1 Share of OPEC oil production, %

To date more than 60% of oil produced in the world is accounted for only ten countries. More than 70% of the world's export oil is accounted for the same ten countries. The share of other countries account for less than 40%. It is clear that the World depends only from five Middle Eastern countries — Saudi Arabia, Iran, Iraq, Kuwait and the United Arab Emirates. They account for a quarter of world oil production. Thereby these countries have the opportunity to affect the oil market oil and influence oil quotations.

Table 1

Oil price depending on supply/demand/OPEC production

Year	Oil price (Urals), \$	Total crude oil supply, mb/d	World crude oil demand, mb/d	OPEC crude oil production, 1.000 b/d
	Y	X_1	X_2	X_3
2011	109.19	88.1	57.8	29.766
2012	110.49	89	58.5	31.132
2013	108	90	60	30.214
2014	98.08	91.3	62.3	30.075
2015	51.46	92.7	63.44	31.544

Table 1 shows us the trend in changes of oil prices (Factor Y) from 2011 to 2015, and data on international reserves (Factor X_1) / demand (Factor X_2) / crude oil production in OPEC countries (Factor X_3).

Having carry out regression analysis on the basis of these data by using Excel, we get the following equation (Formula 1) and meaning of correlation R :

$$Y = 1237.316 + X_1 * (-8.91841) + X_2 * (-0.39332) + X_3 * (-10.2629) \quad (1)$$

Regressive statistics: Multiple $R = 0.89$

$$R^2 = 0.79$$

This equation shows us correlation between factors and they affect a crude oil price on petroleum exchange. Interrelation between factors is at level 89% that point at a good relation.

According to the OPEC's forecast a world oil reserves will increase by 2.26% from 92.7 mb/d. to 94.8 mb/d., it is accounted for + 2,1 mb/d., a world oil demand will raise by 2.09% from 63,44 mb/d. to 64,77 mb/d., it is accounted for +1,33 mb/d.. OPEC oil production will be at level 2015 and it is amounted 31,545,000 b/d., provided that the current geopolitical situation in the middle East will be saved as well as sanctions against Iran are.

Since the limitations of Iran oil delivery have been taken a crude oil production went down to 748 b/d. At the moment Iran is able to increase its oil production to 1.025 b/d (OPEC's information is represented in Table 2.). Using Formula 1 we can calculate a price of Urals oil crude in 2016. If the Iran's limitations have been cancelled in 2016, a price of Urals crude oil will be 40.84 \$ per barrel. If the Iran's limitations have been prolonged, a price of Urals crude oil will be 49.05 \$ per barrel. This calculation have been constructed by using OPEC's current forecast for 2016.

Table 2

Iran crude oil production per year, 1.000 b/d

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
3.928	3.706	3.628	2.977	2.673	2.766	3.18
Change +/-	-0.222	-0.3	-0.951	-1.255	-1.162	-0.748

The oil needle of Russia

Active U. S. policy in the middle East and North Africa in XXI century contributes to the fact that the above prices can fall. For example, the cost of producing a barrel of Libyan oil is the lowest in the world and is equal to 1 U.S. dollar. Today Libyan oil production is controlled by the USA.

Other major oil exporters like the Qatar and the United Arab Emirates, the Saudi Arabia carry out the pricing policy of exported oil in the condition of U. S. policy. This means that the prices of a large part of Russian oil exports is not very stable and depend on political decisions of some countries, including the United States. This factor does not contribute to the strengthening of the Russian ruble.

There is a direct correlation to the stability of the ruble exchange rate from the world prices for oil, gas, energy. It is necessary to note that the ruble exchange rate depends on the dynamics of oil prices by 80% and other factors by 20%.

To demonstrate the changes of the Russian ruble to the dollar depending on the changes of world oil prices, we will carry out the regression analysis.

Table 3

Ruble according to oil price in 2015

Month	Oil price, \$	Dollar rate, Rub
September	46.58	66.77
August	45.29	65.20
July	55.6	57.7
June	60.67	54.50
May	63.07	50.58
April	58.6	52.93
March	54.19	60.26
February	57.31	64.68
January	46.14	61.88

Having finished regression analysis on the basis of these data (Table 3.), we get the following equation (Formula 2) and meaning of correlation R:

Regressive statistics: Multiple **R** = 0.82

$$R^2 = 0.67$$

$$Y = 109.46 + X_1 * (-0.9315) \quad (2)$$

This equation shows us correlation between factors and how crude oil price affect the ruble. Interrelation between factors is at level 82% that point at a good relation.

Using Formula 2 to calculate the rate of exchange depending on the price of Urals crude oil and using the calculating of oil price that depend on Iran oil production. will get two scenarios:

Scenario 1 «Cancellation of sanctions against Iran»

Year	Dollar rate, Rub	Oil price (Urals), \$	Total crude oil supply, mb/d	World crude oil demand, mb/d	OPEC crude oil production, 1.000 b/d
2016	73.37	40,84	94,08	64,77	32,345

If world oil price drops to 40 dollar per barrel on condition that Iran will begin to increase its oil production, USA dollar will be more than 73.37 ruble

Scenario 2 «Use of sanctions against Iran»

	Dollar rate, Rub	Oil price (Urals), \$	Total crude oil supply, mb/d	World crude oil demand, mb/d	OPEC crude oil production, 1.000 b/d
2016	63.72	49,05	94,08	64,77	31,545

If sanctions against Iran are prolonged, a barrel of oil will cost 49 dollar and dollar will be 63,72 rubles respectively.

Oil industry of Russia

Extract from the “Independent newspaper” in article “50 dollars per barrel kill the oil industry»: «Having faced in the course of the last year with the double slump in oil prices and a sharp profits collapse, oil companies are trying to cut their costs. First of all are reduced investment program. For example, previously we have been received the news about the staff reduction by 6.5 thousand jobs and 20% drop of investment in one of the largest oil and gas companies — British-Dutch *Royal Dutch Shell*”. About the beginning of the reduction in investment also say analysts of “Wood Mackenzie LTD”. According to them, the major energy companies have already pigeonholed more than 200 billion dollars of investment in 46 projects. The respondents «Independent newspaper» experts warn that at risk group are many oil projects, including Russian».

From this statement it can be concluded that Russian oil companies will face the same problems that Western. Only factor that plays into their favor is the fact that the Central Bank conducts monetary management to lower the value of the national currency, that will reduce financial-economic losses of the oil industry. Their ruble income will remain the same but the income of the population in terms of dollar value will decrease and they will have to refuse from many their future plans such as trips abroad and buying expensive imported cars. The oil production cost will be less than in developed countries and the factor allow to stay afloat for some period of time, using their reserves that were set aside for promising programs. Repair cost per unit of the mechanized fund will increase because the industry uses a lot of foreign equipment and the company will have to reduce their budgets for procurement, this condition will lead to increase of deteriorations, failure of equipment and increase of accidents in industry. To avoid costs, will be made optimization at all points, it will also wage fund of workers and staff reductions.

Further lowering the oil prices and the high dependence on imported equipment will push managers to think about creating our own production of oil and gas equipment to avoid large expenditures in the future. This will lead to increased investments in own production and own scientific and technical programs of research.

Conclusion

The current oil production cost in Russia, including the production, the depreciation costs of basic assets and the delivery of products to customers, estimated by experts at 30–35 dollars per barrel. Optimization costs (improved logistics, reduction of bonuses for managerial personnel of oil companies) can reduce this index to 25–30 dollars per barrel. This means that if the price on the world market is 40–50 dollars per barrel, our oil industry will have big problems in 2016, a gradual deterioration and eventually failure of the production facilities. There is certainly not to up to design the deposits in the Arctic.

Reference:

1. Organization of Petroleum Exporting Countries «Annual report 2011–2014»: <http://www.opec.org>
2. K. Shalabanov, D. A. Roganov «Practical work of econometrics by means of Excel»: — Kazan: Tisbi, 2008
3. S. Osetrov, N. A. Osipov «Microsoft Excel 2010 for analysts»: — SPt: SRU ITMO, 2013.
4. ConsultantPlus — legal system: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_50642/

5. Berberov A.B, Dibirov Kh.M. «Correlation and regression analysis of budgets revenues» (based on corporation tax, individual tax and unified social tax).: — Moscow, Russia.
6. Statistical Review of World Energy 2015: <http://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
7. International energy Agency: <http://www.iea.org/publications>
8. Independent newspaper: http://www.ng.ru/economics/2015-09-22/1_oil.html?id_user=Y/74
9. V. Arinichev, I. V. Arinicheva, V. M. Smolencev «Probability theory and mathematical statistics»: — Krasnodar: KubSAU, 2014.
10. E. A. Zhuravleva «Matrix modeling of competitiveness»: — Krasnodar: KubSU, 2013.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

История и эволюция исламской банковской системы

Ал Ахмед Мохамед Хасан, аспирант
Российский университет дружбы народов

Исламская банковская система — это банковская система, принципы функционирования и деятельность которой основаны на исламском праве или законах Шариата. То есть все операции исламского банка, например, депозитные вклады или финансирование, должны соответствовать принципам Шариата.

Это действует и в отношении других банковских операций, — таких как денежные переводы, гарантийные письма, аккредитивы и торговля иностранной валютой. Основной фактор, который отличает исламские банки от традиционных, это отсутствие в их операциях элемента рибха — процента, который запрещен Исламом. Ни один финансовый институт не может рассматриваться как исламское финансовое учреждение, если в его деятельности присутствует элемент рибха. Главной целью создания исламских банков является обслуживание банковских интересов мусульман. В основе управления банками лежат принципы справедливости и честности в отношении интересов общества. Все банки следуют нормам, установленным в Коране и хадисах. Учреждение исламских финансовых институтов, работающих в соответствии с принципами Шариата, — сравнительно недавнее явление. Традиционная банковская система появилась около 424 лет назад с создания «Банкоделла Пьяццади Риальто» (Bancodella Piazzadi Rialto) в Венеции в 1587 году. Считалось, что в Англии до 1640 года традиционных банков не существовало, Банк Англии был учрежден в 1694 году. Создание сберегательного банка «МитГамр» (MitGhamr) в Египте в 1963 году, который полностью отвечал требованиям Шариата, стало новой вехой в истории развития исламского банковского дела и своего рода сенсацией в среде для исламских ученых и мировых экономистов. Успех исламского банка в области обслуживания депозитных вкладов и кредитования клиентов доказали, что принципы Шариата по-прежнему применимы и могут быть приняты на вооружение современным бизнесом. С тех пор по всему миру были учреждены многие исламские банки — в частности, в исламских странах. Согласно данным, опубликованным Международным валютным фондом, на конец 2014 года в 75 странах насчитывалось более чем 400 финансовых учреждений, действующих в соответствии с принципами Шариата.

Исламские банки не ограничиваются лишь территорией мусульманских стран — они занимают прочное по-

ложение и в немусульманских государствах. Например, «Исламик Бэнкинг Систем Интернэшнл Холдингс» (Islamic Banking System International Holdings), созданный в 1978 году в Люксембурге, стал первым исламским финансовым институтом, учрежденным в немусульманской стране. После чего последовало создание швейцарского «Дар аль-Мал аль-Ислами» (Daral-Mal al-Islami) в 1981 году. Помимо этого, некоторые банки Лондона и других европейских центров начали внедрять методы и инструменты исламского банкинга с целью удовлетворения потребностей мусульманской клиентуры и своих исламских банков-партнеров.

Многие иностранные банки с традиционной системой предлагают банковские продукты, соответствующие принципам Шариата. Продукты или услуги, предлагаемые ими в форме инвестиционных сертификатов, также основаны на принципах Шариата. В качестве примера можно привести «Кляйнворд Бенсон» (Kleinworth Benson), который создал Исламский Паевой Инвестиционный Фонд в 1986 году. Швейцарский банк «Юнион Бэнк оф Свит-зэрлэнд» (Union Bank of Switzerland) также разработал Исламский Инвестиционный Фонд.

В Соединенных Штатах сферу исламского банкинга представляют не только финансовые институты, но и образовательные учреждения. В США работают более 20-ти исламских финансовых институтов, предлагающих услуги депонирования, финансирования и управления фондами. Наряду с этим существуют учебные заведения, позволяющие пройти курсы и семинары по исламским финансам. Например, Гарвардский университет проводит ежегодные форумы по исламскому финансированию. Американский финансовый дом ЛАРИБА (LARIBA), созданный в 1987 году, стал самым передовым исламским финансовым институтом и на данный момент функционирует в 35 штатах США. В Великобритании первый исламский банк «Исламик Бэнк оф Британ» (Islamic Bank of Britain) начал свою деятельность 6 августа 2004 года. В Австралии первым исламским финансовым институтом стал созданный в 1989 году Мусульманский Общественный Кооператив Австралии.

Распад Советского Союза позволил многим государствам, когда-то входившим в состав СССР, развивать исламские финансы в своих регионах. «Группа Аль Барака» начала свою деятельность путем создания в Казахстане

банка «АльБарака Казахстан» и совместных предприятий в Узбекистане. В России также были попытки внедрить исламские банковские продукты («Бадр-Форте банк», лицензия отозвана в 2006 году).

Таким образом, началом развития исламской банковской системы можно считать создание Сберегательного банка «МитГамр» в 1963 году. Расположенный в дельте Нила Сберегательный банк «МитГамр» предоставлял такие банковские услуги, как, например, сберегательные счета, кредитные счета, долевое участие в акционерном капитале, прямые инвестиции и социальные услуги. Однако это не значит, что до этого попыток по развитию исламских институтов не предпринималось. Существует мнение, что в середине 1940-х годов были приложены усилия к созданию беспроцентного банка в Малайзии (Erol и El-Bdour, 1989), но этот пример не увенчался успехом. Еще один экспериментальный местный исламский банк, который не начислял проценты на выдаваемые кредиты, был учрежден в конце 1950-х в сельскохозяйственном районе Пакистана (Wilson, 1983). Одним из наиболее важных вкладов в историю исламского банкинга явилось то, что «МитГамр» доказал мусульманскому обществу, что существует альтернатива традиционной банковской системе. Однако беспокойная политическая ситуация неблагоприятно сказалась на деятельности банка. Во второй половине 1967 года работу банка приняли на себя Национальный банк Египта и Центральный банк. Результатом таких действий стал отказ от беспроцентного принципа, и операции «МитГамр» возвратились в систему, основанную на взимании процентов. В 1971 году, при режиме Садата, идея беспроцентных займов была воскрешена, был учрежден новый институт под названием «Нассер Сошиал Бэнк» (Nasser Social Bank) для создания возможностей ведения бизнеса, основанного на принципах Шариата.

В некоторых странах учреждение исламских банков во многом было личностной инициативой. Последний король Саудовской Аравии Файзал ибн Абдул Азизаль Сауд был одной из выдающихся личностей, внесшей значительный вклад в исламскую экономику посредством проявления инициативы по созданию Организации Исламская Конференция (с 2011 года называется Организация Исламского Сотрудничества — ОИС). Под руководством и по инициативе Его Величества мусульманские страны были вынуждены учреждать исламские финансовые и экономические институты, свободные от рибы. Вторая конференция ОИС министров иностранных дел, проведенная в Карачи в 1970 году, приняла резолюцию, целью которой явилось создание «Международного Исламского банка инвестиций и развития» совместно с Федерацией Исламских банков.

Министры иностранных дел исламских государств встретились снова в Бенгази (Ливия) в марте 1973 года. Было принято решение об основании финансового и экономического подразделения в рамках Исламского Секретариата. В июне 1973 года экспертные комитеты ислам-

ских стран-производителей нефти собрались в Джидде и обсудили вопрос учреждения Исламского банка. Следующая встреча, на которой был разработан проект Устава, процессуальных норм и положений, была проведена в мае 1974 года. Данный проект был утвержден в августе 1974 года финансовыми министрами ОИС. «Исламский Банк Развития» (Islamic Development Bank) был официально учрежден в октябре 1975 года; его основателями явились члены 22-х исламских стран.

Учрежденный в 1975 году Исламский Банк Развития (ИБР) подготовил почву для создания других исламских банков в некоторых мусульманских странах. Непосредственно после ИБР, в 1975 году, был зарегистрирован частный «Дубай Исламик Бэнк» (Dubai Islamic Bank). В 1977 году еще три исламских банка начали свою деятельность: «Файсал Исламик Бэнк оф Иджипт» (Faisal Islamic Bank of Egypt), «Файсал Исламик Бэнк оф Судан» (Faisal Islamic Bank of Sudan) и «Кувейт Файненс Хаус» (Kuwait Finance House).

Несмотря на то, что идеи учреждения исламских банков обсуждались в исламских странах с 1970 года, процесс создания таких банков в отдельных государствах отличался от других стран. К примеру, Иран, Пакистан, Судан преобразовали всю финансовую систему в систему свободную от процентов, а исламские банки в других странах служили дополнением к банкам, работающим по принципу взимания процентов. В Малайзии, Египте и Саудовской Аравии традиционным банкам было позволено предлагать банковские услуги, основанные на принципах Шариата. Такой метод известен как «исламские окна».

В Малайзии, например, правительство оказало всестороннюю поддержку в организации беспроцентной финансовой системы, функционирующей наряду с традиционной системой. К началу 1993 года Центральным банком Малайзии (Bank Negara Malaysia) был успешно разработан 21 банковский продукт, а к концу того же года 21 финансовый институт участвовал в беспроцентной банковской схеме. Еще одним достижением исламской банковской системы Малайзии является внедрение исламского межбанковского денежного рынка в январе 1994 года. Данный рынок охватывает следующие аспекты: межбанковскую торговлю исламскими финансовыми инструментами, исламские межбанковские инвестиции, исламскую межбанковскую систему чекового клиринга.

Чтобы способствовать дальнейшему развитию исламской банковской системы правительство Малайзии в 2001 году внедрило «Генеральный план развития финансового сектора на 2001–2010 гг». Генеральный план содержал стратегический план улучшения финансовой системы страны, развивая исламский бантинг в качестве одной из целей. Сотрудничая с Бахрейном, Брунеем, Индонезией и Исламским Банком Развития по созданию Международного исламского финансового рынка, Малайзия играла ведущую роль в содействии активной торговле и расширению использования исламских финансовых инструментов. Упомянутый институт, учрежденный

королевским указом со штаб-квартирой в Бахрейне, начал свою деятельность 1 апреля 2002 года. В состав учредителей входят Исламский Банк Развития, Финансовое управление Бахрейна, Управление по финансовым услугам Лабуан оффшор, Центральный банк Судана, Центральный банк Индонезии и Министерство финансов Брунея. Также членами организации являются Центральный банк Ирана, «Кувейт Файненс Хаус», «Абу-Даби Исламик Бэнк» (Abu-Dhabi Islamic Bank) и «Шамиль Бэнк оф Бахрейн» (Shamil Bank of Bahrain).

Таким образом, развитие исламского банкинга и финансовых институтов можно разделить на три этапа.

Первый этап начинается с 1950-х годов и считается отправной точкой для исламских финансов и банковского дела. В течение этого периода исламские мыслители начали высказывать свое мнение в отношении концепции

исламского банкинга как замены традиционной банковской системе. Предложенный план исламской банковской организации был основан на концепции мудароба.

Второй этап ознаменовался появлением таких ранних институтов, как «МитГамр» в 1963 году в Египте, «Лембага Табун Хадж» (Lembaga Tabung Haji) в Малайзии в 1966 году.

Третьим этапом является период 1980-х годов и считается наиболее активной фазой развития исламской банковской системы. В течение этого десятилетия были созданы многие банки и представлены новые продукты. Традиционные банки также проявили интерес к предоставлению исламских банковских услуг посредством «окон». Более того, для распространения знаний во многих высших учебных заведениях были внедрены соответствующие программы исследований, обучения и подготовки специалистов.

Литература:

1. Шовхалов, Ш. А. Привлечение финансовых ресурсов коммерческой организации в России по правилам ислама. *European Social Science Journal*, 2014. № 5—1 с. 518—525
2. Musa Kamal, Rahayu. Standartization: The Password to Progress. *Islamic Finance News*, August/September, 2008. p. 28—30

Установление механизма устранения двойного налогообложения в системе налогового планирования

Бурганова Регина Шамилевна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье проанализированы механизмы устранения двойного налогообложения путем заключения международных договоров. Устранение двойного налогообложения является серьезной проблемой не только для компаний, осуществляющих деятельность за рубежом, но и для экономик стран в целом.

Ключевые слова: межгосударственные налоговые соглашения, двойное налогообложение, международное право, типовые конвенции, унификация налоговых систем, мировая экономика.

На современном этапе экономики стран мира сближаются, процессы глобализации охватывают новые регионы, а компании получают возможность расширять свои рынки сбыта посредством работы на зарубежных рынках. Международные организации, которые ведут свою деятельность, сталкиваются с проблемой двойного налогообложения одного и того же объекта сразу в нескольких странах, что может привести не только к экономической нецелесообразности ведения деятельности в нескольких странах, но и, как следствие, препятствовать развитию внешнеэкономических связей государств. Главным способом решения проблем, возникающих в налоговом праве, выступают международные налоговые соглашения.

С помощью анализа международных соглашений можно выделить следующие механизмы устранения двойного налогообложения [4, с.33]:

- установление понятийного аппарата — определение терминов;
- определение схемы устранения двойного налогообложения, при котором каждое государство взимает налог только с конкретного вида дохода;
- установление механизма устранения двойного налогообложения в тех случаях, когда налогообложение всех видов доходов сохраняется за обоими государствами;
- устранения дискриминационного налогообложения налогоплательщика в другой стране;
- обмен информацией между компетентными органами в целях недопущения уклонения от налогообложения или злоупотребления соглашением;
- определение методов устранения двойного налогообложения доходов резидентов.

В разработке механизма устранения двойного налогообложения применяют два основных подхода.

Первый подход основан на территориальной привязки. Под территориальной привязкой понимается, что государство облагает лишь те доходы, которые были получены на ее территории, а все остальные доходы, полученные за ее территорией, налогами не облагаются. Проблема реализации этого подхода заключается в том, что страны используют различные критерии для определения территориальной привязки некоторых видов деятельности и доходов.

Второй подход основан на резидентстве (или по-другому его называют постоянное местопребывание). Согласно этому подходу, резидент определенной страны подлежит налогообложению всех своих доходов, как полученных на территории данной страны, так и за ее пределами. Статус резидентства устанавливается внутренним законодательством страны, в отношении физических и юридических лиц. В свою очередь статус резидентства физические лица получают, как правило, в соответствии со своим гражданством, а юридические лица исходя из места их регистрации, места осуществления основной деятельности и других факторов.

Если бы все страны использовали один определенный подход, то необходимость устранения двойного налогообложения не появлялось. Но, как правило, многие страны сочетают оба подхода, поскольку ни одно государство, в силу неравномерности экономического развития, не откажется полностью от налогообложения, как доходов полученных ее резидентами, так и доходов возникающие на ее территории.

В РФ применяется резидентский подход, исходя из установленных правил, в соответствии с которым организации, созданные по законодательству РФ, уплачивают налог на прибыль в Российской Федерации по своему мировому доходу [1, гл. 25].

Существуют также следующие два подхода для основания привлечения иностранных лиц и компаний к налогообложению.

Первый подход основан на наличии постоянного делового учреждения, через которое иностранные компании осуществляют свою деятельность.

Второй подход основан на факте осуществления деятельности, однако в некоторых странах в силу своей неразвитости налогового права, налогообложению подлежит и неприбыльная деятельность, например, общественная, благотворительная деятельность [4, с.23].

Стоит отметить, что многие компании с целью уменьшения своего налогового бремени переносят часть своего производства в страны с наиболее благоприятными налоговыми режимами.

Согласно общим принципам, иностранная компания облагается налогом в другой стране в случаях: осуществления полного коммерческого цикла, если компания действует через свое деловое учреждение, либо через своих зависимых агентов. В случае, если компания осуществляет свою деятельность через независимого агента, то эта компания не облагается налогом в другой стране [4, с.27].

Принцип «источник дохода», применяется в отношении прибылей от инвестиций (пассивных доходов). Если в отношении активных доходов решающее значение с точки зрения привлечения их к налогообложению имеют характер и методы осуществления деятельности, приносящей доход, то для пассивных доходов определяющую роль играет местонахождение их источника — внутри данной страны или за ее пределами [3, с.34].

В законодательстве Российской Федерации отсутствуют правила определения источника налога, понятия «резидент» и «нерезидент», что приводит к неопределенности норм налогового законодательства.

Под становлением механизма устранения двойного налогообложения, понимается, что договор, как правило, предоставляет исключительное право на взимание налога в стране местопребывания, либо сохраняет возможность сохранения налогообложения в двух государствах, но при этом ограничивая его размер в одном из государств.

Под принципом устранения дискриминационного налога понимается, что резиденты на территории государства-партнера не должны иметь большую налоговую нагрузку, чем местные компании или физические лица.

Налоговые власти различных государств, применяют в отношении своих организаций-резидентов, следующие методы устранения налогообложения (табл. 1).

Таблица 1. Методы устранения двойного налогообложения [4, с.30]

Метод устранения двойного налогообложения	Суть
Метод освобождения	исключение дохода от источника в иностранном государстве из налоговой базы
Метод зачета (кредита)	включение дохода из иностранного источника в налоговую базу с последующим вычетом суммы иностранного налога из суммы налога национального
Метод вычета (скидки)	включение иностранного налога в вычитаемые расходы

Метод освобождения, при использовании территориального подхода, исключает налогообложение дохода полученный за территорией данного государства. При

данном методе государство обеспечивает независимость решения инвестора, вести деятельность на территории страны или за ее пределами [5, с.46].

Метод зачета (или метод налогового кредита) заключается в зачете налога, уплаченного с дохода в другом государстве, подлежащего уплате в данной стране.

Однако, сумма, принимаемая к зачету, определяется из [3, с.303]:

— предельная сумма зачета больше уплаченной суммы налога в государстве источника. Сумма, принимаемая к зачету, равна сумме, уплаченной сумме налога в государстве источнике.

— предельная сумма зачета меньше уплаченной суммы налога в государстве источника. Сумма, принимаемая к зачету, равна предельной сумме зачета.

Метод зачета ориентирован на экспортный нейтралитет, в соответствии с которым инвестор уплачивает налог по высокой ставке, либо в стране резидентом

которого он является, либо в стране — источника дохода.

Метод налогового вычета (скидки) заключается в том, что из налоговой базы вычитается уплаченный налог в иностранном государстве.

Метод налоговой скидки предотвращает вывоз капитала за границу, так как на компании-резиденты ложится большое налоговое бремя, в результате чего происходит реинвестирование национальной экономики.

Российская Федерация применяет в отношении своих резидентов метод налогового зачета.

В целом Российская модель механизма устранения двойного налогообложения соответствует международным принципам, но не все международные принципы учтены в российской налоговой системе (табл. 2).

Таблица 2. Сравнение инструментов механизма устранения международного двойного налогообложения в международной практике и применяемой в РФ [4, с.178]

В международной практике	В Российской Федерации
Принцип территориальности	+ (в отношении иностранных организаций)
Принцип резидентства	+ (в отношении российских организаций)
Понятие «резидент» и «нерезидент»	-
Принцип источника дохода	+
Правила источников дохода	-
Налоговый статус коммерческой деятельности:	
Постоянное представительство	+
Независимый агент	+
По контрактам с местными фирмами	+
Методы определения прибыли с постоянного представительства:	
Прямой	+
Косвенный	+ (ограничен)
Методы устранения двойного налогообложения	
зачет	+
вычет	-
освобождение	-

Механизм международных соглашений тесно связан с методами одностороннего устранения двойного налогообложения, поскольку они дополняют друг друга и не могут быть взаимозаменяемы. Исходя из того, что каждая страна стремится к обеспечению достаточного уровня поступления в бюджет и созданию условий для экономического развития, решить проблему двойного налогообложения в одностороннем порядке не возможно.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что инструментами механизма устранения международного двойного налогообложения доходов в Российской Федерации являются система налогообложения иностранных организаций и система зачета иностранного налога, заложенные в российское законодательство и международные налоговые соглашения. Для более точного понимания необходимо рассмотреть и сравнить методы устранения двойного налогообложения.

Литература:

1. Налоговый Кодекс РФ, Информ. — правов. система «Эксперт-Гарант». — Версия от 10.10.2015 г.
2. Международные договора «Об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал», Информ. — правов. система «КонсультантПлюс»
3. Лапшин, П. А. Устранение двойного налогообложения доходов от международных инвестиций/ Экономика и управление: Российский научный журнал. — 2010. — № 5. — с. 47–52
4. Полежарова Л.В, Механизм устранения международного двойного налогообложения в РФ/ Магистр. — 2009.
5. Ходов, Л. Г. Налоги и налоговое регулирование экономики: учеб. пособие. М.: ТЕИС, 2010.

Организация венчурного финансирования в странах с континентальным подходом к венчурным инвестициям

Вадковский Александр Алексеевич, аспирант
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Исследователи разделяют всю совокупность подходов к организации венчурной деятельности на следующие группы [3, с. 48]:

1. Англосаксонский (рыночный) подход (Великобритания, США, Канада, Австралия и др.).
2. Континентальный (кластерный) подход (Германия, Франция, Финляндия, Нидерланды и др.).
3. Корпоративный подход (главным образом, азиатские страны).

Основные различия используемых в рамках национальных систем организации венчурного предпринимательства подходов обусловлены следующими специфическими чертами каждой страны:

- основных аспектов организации бизнеса;
- традиций предпринимательской деятельности и развитости институтов, регулирующих предпринимательство;
- развитости социальных институтов и человеческого капитала;
- степени научно-технологического развития;
- уровня развитости финансовой системы в стране;
- масштабов национальной экономики;
- региональной специфики.

Среди стран с континентальным подходом к организации венчурного предпринимательства интерес представляет опыт Франции в данной сфере.

Для венчурной индустрии Франции характерны следующие особенности:

1. Реализация профильных государственных программ поддержки венчурных предприятий на основе участия в их издержках путём предоставления дотаций, налоговых льгот, льготного кредитования и др.
2. Наличие и действенность системы гарантирования кредитов и капитала, выдаваемого малым предприятиями. Государство в этом случае выступает вторичным гарантом.
3. Реализация программ инновационного развития на основе кластерного подхода. Территория страны поделена на специальные экономические зоны, в которых вокруг предприятия-ядра создаётся множество мелких и средних предприятий.
4. Основными институциональными инвесторами в сфере венчурного предпринимательства во Франции являются банковские структуры и страховые компании (такая особенность характерна и для Нидерландов).
5. Значительная интеграция венчурных проектов в международную венчурную индустрию.

Государством стран ЕС, чей опыт создания национальной системы венчурного предпринимательства также представляет интерес является Германия.

Зарождение основных компонентов системы венчурного предпринимательства в Германии приходится на 70-е гг. 20 в. В 1980-х гг. в стране создаются сети региональных инновационных фондов — государственным приоритетом становится перенос инновационной деятельности в сферу малого и среднего бизнеса. Однако активно развиваться венчурная индустрия Германии начала только в 90-е гг.

За период с 1994 г. по 1998 г. венчурный капитал в стране вырос с 70 млн. евро до 424 млн., а в 2000 г. составил уже 1 млрд. Евро [4, с.169]. Толчком развития венчурного предпринимательства в стране стали долгосрочные государственные программы. Так, в 1998 г. Министерством образования и научных исследований Германии была запущена Программа долгосрочных инвестиций в технологические предприятия (объём финансирования составил около 1,7 млрд. евро). По результатам программы было создано около 220 тыс. рабочих мест и сгенерирован поток инвестиций в сферу малого и среднего бизнеса в размере 700 млн. Евро [1, с.87].

Однако одной из наиболее действенных программ в венчурной индустрии Германии стала специализированная Программа развития венчурного инвестирования в технологии (VTU), целью которой являлось быстрое развитие рынка венчурного капитала в стране. Данная программа позволила превратить Германию в страну ЕС с самым динамичным регионом по развитию инноваций и частного венчурного капитала [4, с.300].

В дальнейшем в стране создаются специальные институты, функционирование которых имело целью совершенствование системы венчурного предпринимательства. Так, в 2004 г. создан Государственный фонд венчурного капитала задачей которого было обеспечение начальным капиталом вновь создаваемых или молодых компаний в области высоких технологий. Данный фонд стал, по сути, заменой Программе VTU.

В 2005 г. в Германии создаётся Фонд высокотехнологичных стартапов, который представлял собой государственно-частное партнёрство Правительства страны и крупных частных структур — BASF, German Telekom, Siemens и др.

В целом, среди специфических черт венчурной индустрии Германии выделяются:

1. Высокая развитость сферы научно-исследовательской подготовки для венчурной деятельности, которая интегрирована в деятельность более 20 тысяч промышленных предприятий.
2. Значительная поддержка малого и среднего предпринимательства в рамках множества государственных программ.

3. Предоставление налоговых льгот для предприятий венчурной индустрии.

4. Основным институциональным инвестором на рынке венчурного капитала являются банки.

5. Значимую роль на рынке венчурного капитала играют частные инвесторы.

Венчурная индустрия другого государства ЕС — Нидерландов — во многом схожа с американской моделью организации венчурного предпринимательства. Так, в Голландии разработаны и активно используются особые механизмы государственной поддержки венчурных фондов, в рамках которых правительство может, к примеру, гарантировать возврат до 50% возможных убытков, обусловленных вложениями венчурных фондов в частные проекты. Основными инвесторами венчурных фондов в Голландии являются крупнейшие банки и страховые компании страны.

Интересным представляется также опыт организации системы венчурного предпринимательства Ирландии. Развитие венчурной индустрии в этой стране во многом связано с внедрёнными государством программами развития инновационной деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства. К примеру, начиная с 1985 г. в Ирландии действовала программа расширения бизнеса (Business Expansion Scheme (BES)) и Программа «посевого» капитала (Seed Capital Scheme (SCS)) [5]. В соответствии с данными программами в стране предоставлялись налоговые стимулы организациям, осуществляющим инвестиции в частные проекты. Программа SCS была направлена на молодые компании, которые были созданы на личные средства их владельцев. Указанные программы действуют и на нынешнем этапе развития.

В стране также создавались специальные фонды по поддержке венчурного капитала и инновационных проектов. К примеру, в 1998 г. был создан фонд «Enterprise Ireland», целью которого было стимулирование развития ирландских компаний путём предоставления им финансовой и иной поддержки. После своего создания фондом были предприняты инициативные меры по преодолению нехватки венчурного капитала, особенно на ранних стадиях развития, а также «посевого» капитала для инновационных компаний. Государство выполняло роль соучредителя фонда и, таким образом, становилось одно-

временно катализатором инвестиционной деятельности в сфере венчуринга.

На сегодняшний день в странах ЕС действует несколько крупных проектов и фондов, сотрудничающих с профессиональными венчурными организациями в сфере малого и среднего бизнеса. Множество инновационных проектов сферы малого и среднего бизнеса достигают приемлемых экономических результатов, что объясняется тем, что частные и общественные деньги не вступают в «конфликт» между собой. Большинство европейских стран видит перспективы венчурного финансирования, — одним из возможных ожидаемых событий является создание единой комплексной системы венчуринга в странах ЕС.

Важным элементом в системе венчурного предпринимательства стран ЕС является такой международный институт, как Европейская ассоциация прямого инвестирования и венчурного капитала (EVCA). Целью функционирования организации является обеспечение в странах ЕС благоприятных условий для развития венчурной индустрии. В числе приоритетных направлений деятельности Ассоциации:

- поиск и привлечение крупных инвесторов для участия в венчурном финансировании;
- представление интересов членов Ассоциации в странах ЕС;
- разработка методических документов по эффективным стратегиям выхода из венчурных проектов и др.

Характеризуя институциональные основы венчурного финансирования в странах ЕС, следует отметить, что при участии Европейской ассоциации венчурного финансирования была создана Европейская ассоциация биржевых дилеров, — объединение венчурных капиталистов, биржевых дилеров, инвестиционных банков и прочих институтов для создания механизмов поддержки экономического развития и инноваций в странах Европы [2, с.5].

В числе важнейших инициатив указанной международной организации можно выделить создание Европейской фондовой биржи для активно растущих молодых компаний — Системы автоматической котировки Европейской ассоциации биржевых дилеров (Easdaq). Структура и принципы функционирования данной организации аналогичны американской структуре.

Литература:

1. Абрамова, С. В. Реформирование системы налогообложения венчурного бизнеса в Германии // Инновации. — 2008. — № 2 (112).
2. Мухамедшин, И. С. Опыт решения проблем венчурного финансирования в странах с развитой рыночной экономикой // Экономика, предпринимательство и право. — 2014. — № 4 (4).
3. Петрова, Ю. И., Довгаль С. А., Судибье А. О. Зарубежные подходы к венчурной инновационной деятельности и возможности их использования в российской практике // Вестник Академии. 2013. № 2.
4. Сабилов, М. Р. Зарубежный опыт венчурного инвестирования и его интернационализация // Вестник ТИСБИ. 2012. № 4.
5. Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор стран ЕЭК ООН в области финансирования на ранних стадиях развития предприятий: Пер. с англ. — СПб.: РАВИ, 2008.

6. Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор опыта стран ЕЭК в области финансирования предприятий на ранних стадиях развития. // Европейская экономическая комиссия Организации объединенных наций. [Электронный ресурс]. Режим доступа — http://www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative_development_funding_rus.pdf (дата обращения 18.08.2015)

Шанхайская организация сотрудничества как инструмент укрепления мира, безопасности и стабильности в азиатском регионе

Сергеева Олеся Юрьевна, преподаватель экономических дисциплин;

Шалыгина Дарья Олеговна, студент;

Бойцова Ангелина Андреевна, студент

Уфимский топливно-энергетический колледж

Основы к созданию Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) были заложены еще в 60-е годы XX века, когда Советский Союз и Китай вступили в переговоры по разрешению территориальных споров. В 1996 году была образована «Шанхайская пятёрка», созданная в результате подписания между Казахстаном, Киргизией, Китаем, Россией и Таджикистаном соглашений об укреплении доверия в военной области и о вза-

имном сокращении вооружённых сил в Азиатском регионе. В 2001 году пять стран-участниц приняли в состав организации Узбекистан, что повлекло переименование организации в Шанхайскую организацию сотрудничества, или «Шанхайскую шестёрку». 10 июля 2015 года в ШОС вступили Индия и Пакистан [5,6]. В таблице 1 представлены страны-участницы ШОС и государства-наблюдатели, а также партнеры по диалогу [3].

Таблица 1

Страны — участницы ШОС	Государства — наблюдатели
Казахстан	Афганистан
Киргизия	Белоруссия
Китай	Иран
Индия	Монголия
Пакистан	Камбоджа
Россия	Бангладеш
Таджикистан	Непал
Узбекистан	Турция
	Египет
	Сирия
	Шри-Ланка
Партнеры по диалогу	
Азербайджан	
Армения	

Цели и задачи Шанхайской организации сотрудничества [3]:

- укрепление взаимного доверия, дружбы и добрососедства между странами-участницами;
- развитие и поддержание многопрофильного сотрудничества в целях укрепления мира, безопасности и стабильности в азиатском регионе, построения нового демократического, рационального политического и экономического международного порядка;
- совместное противодействие терроризму, сепаратизму и экстремизму во всех их проявлениях, борьба с незаконным оборотом наркотиков и оружия, другими видами транснациональной преступной деятельности, а также незаконной миграцией;

— развитие эффективного регионального сотрудничества в политической, торгово-экономической, оборонной, правоохранительной, природоохранной, культурной, научно-технической, образовательной, энергетической, транспортной, кредитно-финансовой и других областях, представляющих общий интерес;

— содействие всестороннему и сбалансированному экономическому росту, социальному и культурному развитию в регионе посредством совместных действий на основе равноправного партнерства в целях неуклонного повышения уровня и улучшения условий жизни народов государств-участниц;

— координирование подходов при интеграции в мировую экономику;

- содействие обеспечению прав и основных свобод человека в соответствии с международными обязательствами государств-участниц и их национальным законодательством;
- поддержание и развитие отношений с другими государствами и международными организациями;
- взаимодействие в предотвращении международных конфликтов и их мирном урегулировании;

— совместный поиск решений проблем, которые возникнут в XXI веке.

Встречи глав государств ШОС проходят ежегодно. По итогам каждого саммита принимается ряд документов. В таблице 2 представлены даты проведения саммитов и принятые на них документы [3].

Таблица 2

Период проведения саммитов	Принятые документы
Июнь 2001 год Китай, Шанхай	— Декларация о создании Шанхайской организации сотрудничества; — Шанхайская конвенция о борьбе с терроризмом, сепаратизмом и экстремизмом
Июнь 2002 год Россия, Санкт-Петербург	— Декларация глав государств-членов ШОС; — Хартия ШОС
Май 2003 год Россия, Москва	— Программа торгово-экономического сотрудничества, рассчитанная на 20 лет
Июнь 2004 год Узбекистан, Ташкент	— Конвенция о привилегиях и иммунитетах ШОС
Июль 2005 год Казахстан, Астана	— Декларация сотрудничества глав государств-членов ШОС
Июнь 2006 год Китай, Шанхай	— Декларация пятилетия сотрудничества ШОС
Август 2007 год Киргизия, Бишкек	— Договор о долгосрочном добрососедстве, дружбе и сотрудничестве государств-членов ШОС; — Бишкекская декларация глав государств-членов ШОС
Август 2008 год Таджикистан, Душанбе	— Душанбинская декларация
Июнь 2009 год Россия, Екатеринбург	— Екатеринбургская декларация сотрудничества глав государств-членов ШОС
Июнь 2010 год Узбекистан, Ташкент	— Декларация десятого заседания Совета глав государств-членов ШОС
Июнь 2011 год Казахстан, Астана	— Астанинская декларация десятилетия ШОС
Июнь 2012 год Китай, Пекин	— Декларация глав государств-членов ШОС о построении региона долгосрочного мира и совместного процветания
Сентябрь 2013 год Киргизия, Бишкек	— Бишкекская декларация глав государств-членов ШОС
Сентябрь 2014 год Таджикистан, Душанбе	— Душанбинская декларация глав государств-членов ШОС
Июль 2015 год Россия, Уфа	— План мероприятий, включающий более ста совместных проектов в различных областях

Активное участие всех членов ШОС в области региональной экономики привело к большим результатам. Во-первых, это положительная динамика объемов двусторонней торговли между государствами-членами ШОС. Во-вторых, активная конструктивная деятельность всех стран-участниц в областях таможенной взаимопомощи, таможенной статистики и упрощения таможенных процедур. В-третьих, это достижение значительных результатов в области технико-экономического сотрудничества с целью улучшения инфраструктуры региона, направленных на создание энергетических, транспортных программ и применение современных медийных технологий.

В-четвертых, это внедрение мероприятий и механизмов технической модернизации здравоохранения и экологии с применением современных технологий и достижений.

В 2014 году ВВП стран-членов ШОС достиг 12,5 трлн. \$, внешнеэкономическая деятельность в сумме составила 5,27 трлн. \$. В настоящее время Китай является лидирующим торгово-экономическим партнером России, Казахстана. Несмотря на мировой финансово-экономический кризис, взаимный товарооборот стран-членов «ШОС» характеризуется высокой динамикой роста. В таблице 3 представлены торгово-экономические показатели стран-членов ШОС за 2014 год.

Таблица 3

Страна	Население, млн. чел.	Территория, млн. м ²	ВВП, млрд. \$	Импорт, млрд. \$	Экспорт, млрд. \$
Россия	143,8	17,1	1860,6	308,0	496,7
Узбекистан	30,7	0,4	62,6	13,9	13,3
Таджикистан	8,4	0,1	9,2	4,5	1,2
Киргизия	5,8	0,2	7,4	5,5	1,5
Казахстан	17,3	2,7	212,2	41,2	78,2
Китай	1364,3	9,6	10360,1	1960,3	2342,7

Население стран «ШОС» составляет 1,6 млрд. человек (таб.3), это соответствует 21,8% населению Земли. Совокупный ВВП стран «ШОС» за 2014 год составил 12,5 трлн. \$ — это 16,1% от мирового ВВП. На Китай и Россию приходится 98% населения и 97% суммарного ВВП интеграционного объединения. Эксперты отмечают, что уже в ближайшие 20 лет в рамках своей организации государства ШОС будут иметь свободное обращение товаров, капитала, технологий и услуг [2]. Объем ВВП стран, входящих в Шанхайскую организацию сотрудничества, на Азиатском континенте (это 12,5 трлн. \$ за 2014 год) составляет более половины всего валового национального продукта, который вырабатывают на континенте другие государства. Вхождение новых государств в ШОС позволит сосредоточить огромный людской ресурс — 3 млрд. человек, половину мировых запасов нефти и газа, а также почти половину мирового оборонного комплекса, что составит в мировом масштабе большую силу. Экономическое сотрудничество между странами «ШОС» развивается очень быстрыми темпами. Так, товарооборот

между Россией и Китаем в ближайшем будущем прогнозируется увеличить в два раза.

ШОС в последние годы стремительно развивает экономическое сотрудничество внутри самой организации между ее членами. Так на долгосрочной основе создана зона свободной торговли для увеличения потока товаров в азиатском регионе, ослабления торговых ограничений, среди них тарифы на экспорт и импорт, таможенные тарифы. Китай также определил особый акцент энергетическим проектам, включая исследования новых запасов углеводородов, совместное их использование с государствами-участниками ШОС. В экономическом смысле эта организация, как полагают аналитики, является дополнительным инструментом создания многополярного мира.

Таким образом, государства ШОС сосредотачивая в своем распоряжении большой людской ресурс, половину мировых запасов нефти и газа, а также почти половину мирового оборонного комплекса, являются в мировом масштабе глобальной силой, влияющей на экономические и политические процессы.

Литература:

1. Мировая экономика Кишнер И. 1970–2013 гг. — <http://www.be5.biz/store/wmr2013.html>.
2. http://old.redstar.ru/2006/12/06_12/3_04.html.
3. <http://ria.ru/infografika/20150708/1120666045.html>.
4. <http://russian.people.com.cn/95181/7646474.html>.
5. <http://www.ereport.ru/articles/ecunions/sco.htm>.
6. <http://www.sgvavia.ru/forum/107-5401-1>.

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Факторы, влияющие на эффективность использования финансовых ресурсов корпоративного сектора регионального АПК (на примере птицеводческих предприятий Ярославской области)

Горнич Екатерина Андреевна, аспирант
Ярославская государственная сельскохозяйственная академия

Уровень развития агропромышленного комплекса, объёмы выпускаемой высококачественной продукции оказывают огромное влияние на качество жизни населения, его здоровье и социальную обстановку в обществе. В настоящее время, учитывая сложную социально-политическую ситуацию в стране и в мире, возрастает роль региональных производителей сельскохозяйственной продукции, в том числе и птицеводческих предприятий. В связи с этим возрастает значение проблемы эффективности использования финансовых ресурсов корпоративного сектора регионального АПК.

Данная тема актуальна, так как выявление факторов, влияющих на эффективное управление финансовыми ресурсами позволяет: повысить финансовую устойчивость предприятия, максимизировать прибыль, обеспечить инвестиционную привлекательность предприятия и т.д.

Цель исследования — провести оценку эффективности использования финансовых ресурсов на птицеводческих предприятиях Ярославской области и выявить основные факторы, влияющие на динамику исследуемых показателей.

Объектами исследования выступают два крупнейших птицеводческих предприятия Ярославской области, а именно, ОАО «Волжанин» и ОАО «Ярославский бройлер».

На эффективность использования финансовых ресурсов, от которой зависит прибыльность и финансовая устойчивость предприятия в целом, оказывают влияние огромное множество факторов. Они подразделяются на внешние и внутренние, организационно-управленческие, технологические, экономические, социальные и т.д. Классификация данных факторов представлена на рисунке 1. Своевременная профессиональная оценка степени влияния перечисленных факторов в конечном итоге позволит повысить эффективность использования финансовых ресурсов птицеводческого предприятия.

Для представления полной картины функционирования исследуемых предприятий в первую очередь необходимо оценить их финансовое состояние и устойчивость. Соответствующую. Оценка будем проводить на основе данных таблиц 1, 2, 3.

Согласно данным, представленным в таблице 1, можно отметить, что тенденции изменения всех показателей со-

Таблица 1. Показатели финансового состояния исследуемых птицеводческих предприятий

Показатель	ОАО «Волжанин»				ОАО «Ярославский бройлер»				Рекомендуемая тенденция
	2012	2013	2014	Отклонение 2014 от 2012	2012	2013	2014	Отклонение 2014 от 2012	
Коэффициент автономии	0,69	0,73	0,74	0,05	0,67	0,69	0,78	0,11	Рост
Коэффициент финансовой зависимости	0,31	0,27	0,26	-0,05	0,33	0,31	0,22	-0,11	Снижение
Коэффициент маневренности	0,46	0,52	0,5	0,04	0,01	0,12	0,26	0,25	Рост
Коэффициент финансового риска	0,45	0,37	0,35	-0,1	0,49	0,45	0,28	-0,21	Снижение
Коэффициент финансирования	2,21	2,72	2,82	0,61	2,03	2,20	3,51	1,48	Рост



Рис. 1 Факторы, влияющие на эффективность использования финансовых ресурсов

ответствуют рекомендуемым. Так, например, значения показателей финансового состояния соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о финансовой устойчивости и финансовой независимости предприятий.

В группе показателей оценки ликвидности наблюдается положительная тенденция, соответствующая нормативам, т.е. оба предприятия являются платежеспособными. Однако, стоит отметить, что значения данных

Таблица 2. Показатели ликвидности исследуемых предприятий

Показатель	ОАО «Волжанин»				ОАО «Ярославский бройлер»				Рекомендуемая тенденция
	2012	2013	2014	Отклонение 2014 от 2012	2012	2013	2014	Отклонение 2014 от 2012	
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,40	1,92	2,19	0,79	0,70	1,35	4,34	3,64	Рост
Коэффициент быстрой ликвидности	2,16	3,49	3,80	1,64	1,97	2,58	8,27	6,3	Рост
Коэффициент текущей ликвидности	3,65	5,33	3,80	0,15	3,03	3,16	10,91	7,88	Рост

Таблица 3. Показатели структуры капитала птицефабрик

Показатель	ОАО «Волжанин»				ОАО «Ярославский бройлер»				Рекомендуемая тенденция
	2012	2013	2014	Отклонение 2014 от 2012	2012	2013	2014	Отклонение 2014 от 2012	
Коэффициент задолженности	0,31	0,27	0,26	-0,05	0,33	0,31	0,22	-0,11	Снижение
Коэффициент финансового рычага	0,45	0,37	0,35	-0,10	0,72	0,62	0,40	-0,32	Снижение
Коэффициент «квоты собственника»	0,22	0,21	0,21	-0,01	0,57	0,43	0,37	-0,20	Снижение
Коэффициент покрытия процентов	6,24	9,73	12,49	6,25	7,03	5,52	11,58	4,55	Рост

показателей и темпы их роста на ОАО «Ярославский бройлер» значительно выше, чем на ОАО «Волжанин».

Снижение коэффициента «квоты собственника» на птицефабриках указывает на то, что снижается вероятность подверженности акций риску. На ОАО «Ярославский бройлер» и ОАО «Волжанин» данный показатель составляет 0,37 и 0,21 соответственно, это значит, что в структуре капитала предприятия тратят 0,37 и 0,21 рубля долга на каждый рубль собственного капитала. Превышение нормативного значения (6) коэффициента покрытия процентов у ОАО «Волжанин» и ОАО «Ярославский бройлер» в 2014 году 12,49 и 11,58, соответственно, говорит о способности предприятий своевременно и упорядоченно выполнять свои платежи по фиксированным контрактным обязательствам.

Решающими факторами в оценке эффективности использования финансовых ресурсов выступают: наличие собственных денежных средств для расширения производства, достаточность финансовых ресурсов для обеспечения воспроизводственного процесса. Как минимум финансовые ресурсы должны покрывать сумму затрат предприятия на производство и реализации продукции.

Для оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия обобщающим показателем служит рентабельность собственного капитала, так как его величина зависит от решений принятых руководством в трех сферах — основной, финансовой и инвестиционной. Т. е., имея первоначальный капитал, руководство предприятия может привлекать дополнительные источники финансирования, увеличивать прибыль, проводить

целесообразную инвестиционную политику, тем самым обеспечить эффективное управление объемами производства, затратами и ценами. Изменение данного показателя указывает на общие тенденции повышения и снижения эффективности бизнеса.

Кроме рентабельности собственного капитала, в практике используются показатели оценки эффективности использования финансовых ресурсов, приведенные в таблице 4.

Результаты расчетов, представленные в таблице 4, отражают следующие моменты:

- уровни рентабельности производства и продаж положительные на двух предприятиях, но стоит отметить, что на ОАО «Волжанин» имеет место значительная положительная тенденция (13,71% за период), а на ОАО «Ярославский бройлер» динамика по годам неоднозначная. Рост рентабельности продаж обусловлен превышением темпов роста выручки над затратами, что свидетельствует о росте спроса на продукцию предприятий.

- увеличение рентабельности собственного капитала на предприятиях показывает эффективность его использования, т.е. сколько денежных единиц чистой прибыли приходится на одну денежную единицу вложенного собственниками капитала. Так на ОАО «Волжанин» рост составил 9,99%, а на ОАО «Ярославский бройлер» 3,25% соответственно.

- уровень рентабельности основных средств и внеоборотных активов за период с 2012 по 2014 года так же увеличился: на ОАО «Ярославский бройлер» 11,76% и 10,87% соответственно; на ОАО «Волжанин» на

Таблица 4. Показатели эффективности использования финансовых ресурсов, %

Показатели	ОАО «Волжанин»				ОАО «Ярославский бройлер»			
	2012	2013	2014	2014 к 2012, %	2012	2013	2014	2014 к 2012, %
Рентабельность производства	16,66	16,71	30,37	13,71	25,80	14,10	29,37	3,57
Рентабельность продаж	13,16	13,42	21,63	8,47	16,53	10,03	18,18	1,65
Рентабельность активов	11,91	15,38	20,16	8,24	11,55	7,66	15,95	4,39
Рентабельность собственного капитала	17,30	21,07	27,29	9,99	17,23	11,14	20,48	3,25
Период окупаемости капитала, лет	5,78	4,75	3,66	63,39	5,80	8,98	4,88	84,13
Рентабельность основных средств	37,78	64,98	79,04	41,27	19,65	14,84	31,41	11,76
Рентабельность оборотных активов	19,58	24,09	32,69	13,11	34,43	19,89	37,89	3,46
Рентабельность внеоборотных активов	33,21	45,29	55,29	22,08	17,46	12,83	28,33	10,87

41,27% и 22,08% соответственно. Т.о. эффективность использования внеоборотных активов и в частности основных средств увеличивается.

— превышение темпов роста прибыли над темпами роста оборотных активов привело к увеличению рентабельности оборотных активов на ОАО «Волжанин»

и ОАО «Ярославский бройлер» на 13,11% и 3,46% соответственно.

Динамика изменения данных показателей эффективности использования финансовых ресурсов представлена на рисунка 2 и 3.

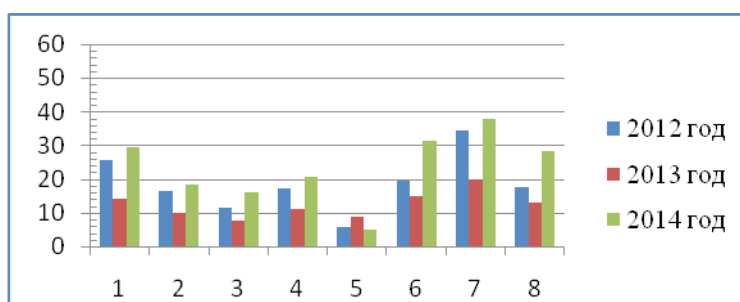


Рис. 2. Показатели эффективности управления финансовыми ресурсами ОАО «Ярославский бройлер»: 1 – рентабельность производства,%; 2 – рентабельность продаж,%; 3 – рентабельность активов,%; 4 – рентабельность собственного капитала,%; 5 – период окупаемости капитала, лет; 6 – рентабельность основных средств,%

Как видно из рисунков 2 и 3 показатели на ОАО «Ярославский бройлер» в 2013 году по отношению к 2012 году снизились, но в 2014 ситуация выравнива-

ется. На ОАО «Волжанин», напротив, отмечается стабильная положительная динамика показателей за исследуемый период.

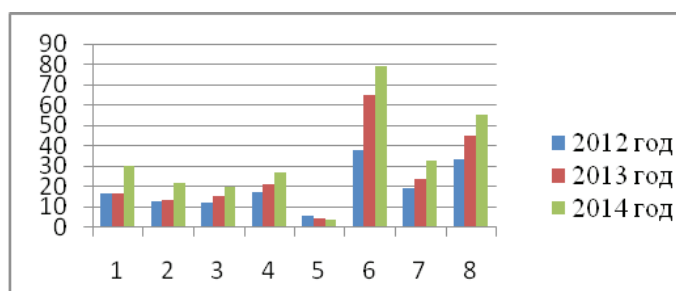


Рис. 3. Показатели эффективности управления финансовыми ресурсами ОАО «Волжанин»: 1 – рентабельность производства,%; 2 – рентабельность продаж,%; 3 – рентабельность активов,%; 4 – рентабельность собственного капитала,%; 5 – период окупаемости капитала, лет; 6 – рентабельность основных средств,%

Из выше сказанного можно сделать вывод, что в настоящее время на «птицефабриках-лидерах» Ярославской области ОАО «Волжанин» и ОАО «Ярославский

бройлер» отмечается увеличение эффективности использования финансовых ресурсов и как следствие улучшается их финансовое состояние.

Литература:

1. Магомедов А.-Н.Д., Арутюнян А.Г., Гасанов Х.Н. и др. Развитие рынка продукции птицеводства [Текст] / А.-Н.Д. Магомедов, А.Г. Арутюнян и др. — Москва, ООО «Угрешская типография», 2010. 144 с.
2. Тонких, А.С. Финансовые аспекты управления корпоративными ресурсами. Монография [Текст] / А.С. Тонких. — Екатеринбург — Ижевск, 2005, — ИЭ УрО РАН — 94 с.

Налогоплательщик: его экономический статус, восприятие налогов и налогообложения

Кобзева Татьяна Яковлевна, старший преподаватель
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрена роль экономического статуса налогоплательщика на восприятие налогов и налогообложения. Анализом исследования было выявлено, что взаимоотношения налогоплательщика с налоговой системой во многом зависит от экономического статуса налогоплательщика и уровня его налоговой культуры.

Ключевые слова: налоговая политика, фискальный суверенитет государства, обеспечение прав граждан и организаций в налоговых отношениях, налоговое бремя, наемные работники с высоким уровнем доходов, низшее звено налоговых органов, Конституционные обязанности.

Налоговая политика, как любая другая политика государства обусловлена в первую очередь практическим совершенствованием налоговых правоотношений. При этом одно из основных направлений налоговой политики — это гармонизация взаимоотношений между государством и налогоплательщиками. По мнению В. И. Слома, заслуженного юриста Российской Федерации, принимающего активное участие в налоговом нормотворчестве, вопросы о пределах фискального суверенитета государства, об уровне налогового бремени, способах и мерах налоговой поддержки приоритетных для экономики и социальной сферы процессов являются важным для любой налоговой системы [12]. При этом следует отметить, что в юридическом плане не менее важным фактором налоговой системы является вопрос об обеспечении прав граждан и организаций в налоговых отношениях, сбалансированность таких прав, обязанностей граждан и организаций и их ответственности с соответствующими правами налоговых органов.

В то же время практика свидетельствует о недостаточном уровне эффективности налогообложения, особенно в кризисных условиях функционирования рыночного хозяйства. Именно поэтому вопросы совершенствования налогообложения «малого/среднего» и «крупного» бизнеса, находятся в числе важных финансово-экономических проблем, от положительного решения которого во многом зависит судьба трансформации экономических процессов в Российской Федерации.

В статье рассмотрим результаты анализа опроса граждан по выявлению различий в восприятии налогоплательщиками с различным экономическим статусом налогов и налогообложения. Основанием опроса граждан послужило предположение, что взаимоотношения налогоплательщика с налоговой системой во многом зависит от экономического статуса налогоплательщика и уровня его налоговой культуры.

Экономический статус налогоплательщика определялся через отношения к собственности и уровнем благосостояния.

В этой связи еще раз обратимся к основным понятиям и терминам Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК РФ). По моему мнению, НК РФ — это законодательный акт, в котором последовательно сведены во едино многочисленные нормативные материалы регулирующие налоговые отношения. НК РФ вобрал в себя в определенной системе все нормы и принципы налогообложения как физических, так и юридических лиц.

Итак, отметим, что в силу действующих норм первой части НК РФ налоги и сборы имеют экономическое основание и не в коем случае не могут устанавливаться произвольно. Нормы НК РФ не допускают налоги и сборы, препятствующие реализации гражданами своих конституционных прав и нарушающие единое экономическое пространство Российской Федерации, ограничивающие свободное перемещение товаров (работ, услуг) или фи-

нансовых средств, либо создающие препятствия экономической деятельности физических лиц и организаций. Установленные налоги должны содержать четкие элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах формулируются таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке должны платиться. При этом действующими нормами НК РФ установлено жесткое правило: все неустраняемые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика или плательщика сборов [3].

Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований.

Участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах, являются:

- 1) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налогоплательщиками или плательщиками сборов;
- 2) организации и физические лица, признаваемые налоговыми агентами;
- 3) налоговые органы

Все налогоплательщики разделяются на:

- 1) организации — юридические лица, образованные в соответствии с законодательством Российской Федерации (далее — российские организации), а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств, международных организаций, филиалы и представительства указанных иностранных лиц и международных организаций, созданные на территории Российской Федерации (далее — иностранные организации);
- 2) физические лица — граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства;
- 3) индивидуальные предприниматели — физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, главы крестьянских (фермерских) хозяйств [3].

Главным признаком налогоплательщиков, отличающих их от всех иных лиц, является наличие обязанностей уплачивать налоги и сборы. В соответствии со ст. 38 Налогового кодекса Российской Федерации объектами налогообложения могут являться имущество, прибыль, доход либо иное экономическое основание, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у «налогоплательщика» обязанности по уплате налога.

Обязанности по уплате налогов возникают при наличии у лица объекта налогообложения. Согласно действующим нормам НК РФ налогоплательщики являются

субъектами налогового права. В отношении налогоплательщиков, норма эта императивная и не совпадает с понятием субъектов иных отраслей права.

Традиционно налогоплательщиками выступают физические и юридические лица, статус которых определяется прежде всего гражданским законодательством [4]. Вместе с тем иные категории налогоплательщиков предусмотрены исключительно налоговым законодательством. К ним относятся обособленные подразделения организаций, в том числе филиалы и представительства, самостоятельно реализующие товары, работы, услуги, постоянные представительства иностранных юридических лиц. При этом определение налогового статуса постоянного представительства иностранного юридического лица достаточно условно и зависит от различных условий. Согласно общему правилу, под постоянным представительством иностранного юридического лица понимается любое место регулярного осуществления деятельности по выполнению работ, оказанию услуг, продаже товаров.

Исходя из изложенного, налогоплательщиками являются лица, в пользовании которых, находятся объекты налогообложения. Например, плательщиком налога на доходы является физическое лицо, получающее доход. Иными словами, налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК Российской Федерации возложена обязанность уплачивать налоги и сборы.

Определимся, что подразумевает статус физического лица в смысле действующих норм Налогового Кодекса. Физическое лицо в налоговом праве — это человек, обладающий налоговой дееспособностью, т.е. способностью своими действиями приобретать объект налогообложения (получать доходы от трудовой деятельности, принять в наследство дом, автомашину и т.д.).

Таким образом, цель анализа опроса граждан заключалась в выявлении различий в восприятии налогов и налогообложения налогоплательщиками с различным экономическим статусом.

Экономический статус налогоплательщика для целей анализа опроса граждан определялся через отношения к собственности и уровню благосостояния. В основу исследования опроса положен диалектический подход к анализу экономических и финансовых явлений, предусматривающий выявление закономерностей, тенденций и взаимозависимостей, которые постоянно меняются и развиваются.

По этому признаку налогоплательщики были разделены на собственников и наемных работников, которые в свою очередь разделились на наемных работников, обладающих высоким уровнем дохода (например, топ менеджеры) и низким уровнем заработков.

Результатом процесса восприятия любого явления, в том числе и налогообложения, как известно, является складывающиеся из отдельных впечатлений целостный образ, т.е. по мнению психологов складывается субъективная картина объективной реальности.

Наиболее влияющими на целостное восприятие налогоплательщиками образа налогообложения представляются следующие факторы:

— восприятие нормативных и правовых актов по налоговому законодательству (налоговый кодекс и принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах);

— восприятие контактов с низшим звеном органов власти, уполномоченным осуществлять функции по надзору в системе налогов и сборов;

— восприятие системы организации налогообложения;

— восприятие фактов личного столкновения с коррупцией, или с информацией о ней.

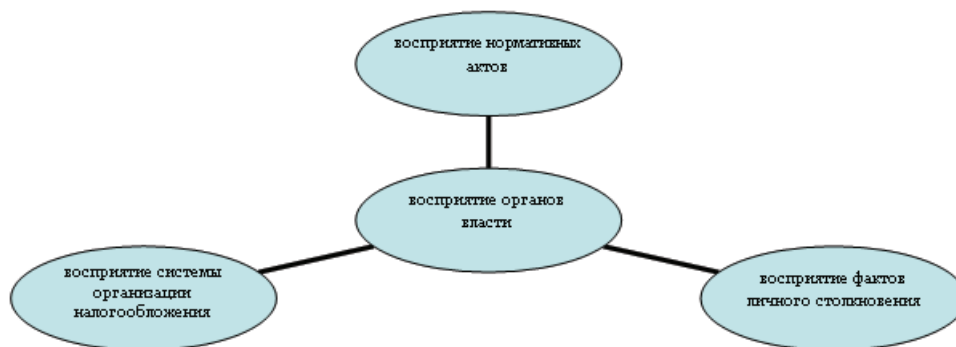


Рис. 1. Основные факторы восприятия налогообложения отдельными налогоплательщиками

В качестве методики исследования был выбран анкетный опрос. Анкета составлена на основании четырех факторов, отражающих все четыре стороны восприятия налогообложения налогоплательщиками, составляющими в их представлении целостный образ всей системы.

Исследование носило пилотажный характер, поэтому общее число респондентов было небольшим: 36 человек, из них 12 человек в группе собственников и по 12 человек в каждой группе наемных работников.



Рис. 2. Контингент опрошенных налогоплательщиков

Результаты исследования показали:

из 12 собственников только 16,7% постоянно обращаются к Налоговому кодексу; из 12 наемных работников с низким достатком никогда не обращались к Налоговому кодексу 41,7%; в то же время из 12 высокооплачиваемых работников обращаются к Налоговому кодексу около 90%; 16,5% высокооплачиваемых работников пользуются им по необходимости; налоговую политику, которой придерживается наше государство, не считает оптимальной 66,7% собственников, большинство — 58,3% наемных работников не считают налоговую политику, РФ оптимальной, потому что с олигархов взимаются те же 13% НДФЛ, что

например, с учителей или преподавателей. Так считают 9 человек — наемных работников с низким доходом и 5 человек — высокооплачиваемых наемных работников.

По фактору «восприятие контактов с низшим звеном органов власти, уполномоченным осуществлять функции по контролю и надзору в сфере налогов и сборов», анкетирование показало, что больше чем половина — 58,3% опрошенных испытывают страх по отношению к органам налоговой власти, из них 8,3% собственников и 41,7% наемных высокооплачиваемых работников, в то время как безразличны по отношению к органам налоговой власти 43,5% наемных работника со средним и низким достатком.

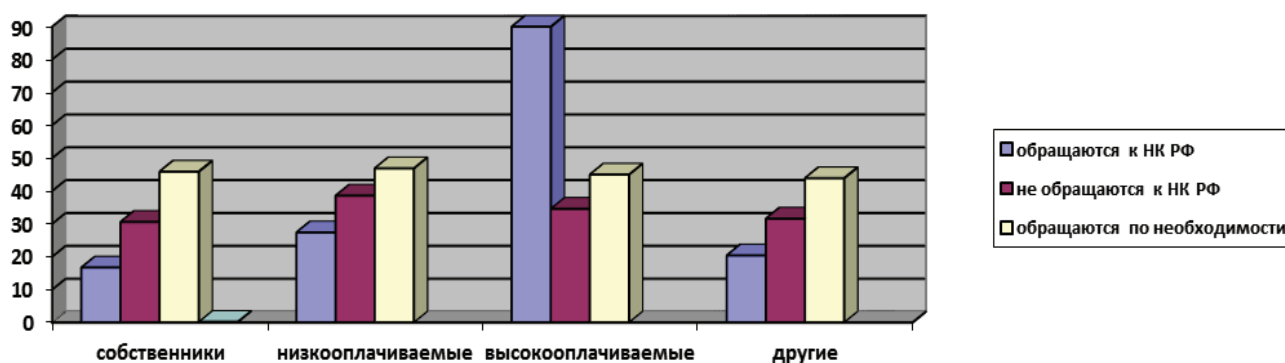


Рис.3. Результаты анализа обращения к Налоговому кодексу

В части «восприятия системы организации налогообложения» результатами стали следующие показатели: половина опрошенных бизнесменов не согласны на повышение подоходного налога даже при реальном увеличении уровня жизни, возможно, потому, что они просто не верят, что такое возможно, а мнения наемных работников разделились в почти в равных долях: 41,7% ответили, что не согласны на повышение налога, 42,8 — согласны.

По фактору «восприятия фактов личного столкновения с коррупцией» были получены данные свидетельствующие о том, что большинство респондентов из рассмотренных экономических групп считают, что бороться с коррупцией надо. Большая часть собственников — 45,7% считают, что бороться с коррупцией стоит путем повышения мотивации, 25% — считают следует бороться путем ужесточения ответственности, половина опрошенных наемных работников считают лучшим способом борьбы с коррупцией — ужесточение ответственности, шестеро из них — низкооплачиваемые наемные работники, шестеро высокооплачиваемые наемные работники. Часть работников, а именно 17,2% считают лучшим способом — повышение мотивации, один из них — наемный работник со средней и низкой заработной платой, трое — наемные работники с высокой заработной платой.

Вследствие этого, можно предположить, что наемным работникам с низким доходом и собственникам нет необходимости в знаниях о налогообложении в нашей стране. Что касается собственников то, по-видимому собственники, могут позволить себе нанимать компетентных специалистов и оплачивать им услуги по решению проблем собственников, связанных с налогами. А наемные работники с низким доходом на практике редко сталкиваются с налоговой системой непосредственно и в этой связи могут считать знания о налогообложении не имеющими для них особой пользы.

Наемные работники с высоким уровнем дохода в наибольшей степени разбираются в налоговой системе и имеют не только обширные познания в этой области, но и интерес к ней, поскольку эти знания им приносят дополнительные выгоды в профессиональной деятельности.

Результаты исследования свидетельствуют, что у подавляющего большинства (58,3%) респондентов целостный

образ налоговой системы приобретает негативную окраску чаще всего из-за раздражения, вызываемого контактом с низшим звеном персонала налоговой службы.

Результаты обработки опросов граждан-налогоплательщиков позволили сделать следующие выводы:

1. Наибольший интерес и высокий уровень налоговой культуры в сфере налогообложения выявлен у высокооплачиваемых наемных работников.
2. Наемные работники с низким доходом имеют низкий уровень налоговой культуры и не понимают, зачем нужны перемены в налоговой системе.
3. Собственники, чаще имеют низкий уровень налоговой культуры, так как решение вопросов по взаимоотношению с налоговыми структурами перекладывают на плечи имеющих в их распоряжении исполнителей-наемных сотрудников с высоким уровнем налоговой культуры.
4. Целостное восприятие налоговой системы у подавляющего большинства респондентов ассоциируется в лучшем случае с безразличием в худшем — с раздражением и страхом.

В результате опроса установлено, что в большинстве случаев российские налогоплательщики проявляют достаточно выраженную тенденцию по уклонению от уплаты налогов, используя для этого различные механизмы. Это происходит в том числе и потому, что большинству налогоплательщикам представляется не вполне целесообразным неэффективное использование государством бюджетных средств. Кроме того, формированию негативного восприятия процессов налогообложения в еще большей степени способствуют постоянное «муширование» средствами массовой информации фактов чиновничьего казнокрадства и коррупции.

В этой связи, необходимо также отметить, что современная система налогообложения характеризуется достаточно глубоким теоретическим обоснованием проблем, т.е. это еще не идеальная налоговая система. По мере развития и совершенствования налоговых систем происходит эволюция взглядов на понимание терминов «налог» и «налогообложение». Во всех странах ведутся теоретические поиски научного обоснования налоговой политики и практические изыскания эффективной и справедливой

методики налогообложения. Этим целям служит в первую очередь знание налоговых теорий. По мнению специалистов по налогообложению, взаимоотношения налогоплательщика с налоговой системой во многом зависит от экономического статуса и уровня налоговой культуры.

В ходе опросов так же выявлено, что многие граждане ассоциируют свои обязанности (не только по уплате налогов) противоречащими их правам, как бы обязанности противопоставлены их правам. На самом деле обязанности несколько не умаляют прав, более того обязанности существуют с правами в неразрывном единстве. Обязанности столь же важны для характеристики социального статуса человека, как и права. Они призваны стабилизировать общественные отношения, помочь гражданину определить свое место в обществе [1]. Иными словами, не любой факт (событие, действие, состояние) может стать юридически значимым фактом, порождающим обязанность, в частности, платить налог, а лишь тот, который свидетельствует о возникновении дохода, получении прибыли, приобретении имущества, увеличении его стоимости, появлении иного материального блага как в результате экономической деятельности налогоплательщика, так и по другим основаниям, не связанным с такой деятельностью (например, наследование, дарение). Эти экономические реалии и могут являться экономическими основаниями налога. Необходимо отметить, что общепринятыми нормами, прописанными в международном праве *Конституционные обязанности* — это определенное (должное) поведение человека, предписанное и закрепленное в Конституции [13].

Говоря об экономическом аспекте опроса граждан следует отметить, что у большинства налогоплательщиков, особенно с низкой налоговой культурой бытует мнение, что налоги и налогообложение является бюджетной системой. По мнению многих налоги устанавливаются, исходя из уровня финансирования необходимых расходов, определяемых при утверждении федерального, региональных и местных бюджетов. Такой односторонний подход негативно влияет не только на взаимоотношения налогоплательщиков и налоговых структур, но и в целом на всю налоговую политику. Если подобную констатацию принять за суть налоговой доктрины, то, и уровень налоговых изъятий, и статус участников налоговых отношений должны были бы подчинены подобной цели.

Однако юридический смысл действующих норм Налогового кодекса Российской Федерации подтверждает, что налоговая система исключает налоговый произвол, борется за эффективные методы реализации (с экономической точки зрения) налоговых отношений. Это не в коей мере не отрицает властный характер налоговых отношений, поскольку ключевое положение любой налоговой

системы-создание условий для эффективного сбора налогов. Однозначно, что российская система налогообложения, как инструмент государственного регулирования экономических и социальных процессов, отражает в первую очередь интересы государства, и лишь потом предпринимательских структур и граждан. Вместе с тем, как раз НК РФ обеспечивает реализацию фискальной функции налогообложения, сохранив, а по ряду норм — расширив экономико-правовой инструментарий налогоплательщиков для эффективного сбора налогов и противодействия уклонению от их уплаты. Иными словами, цели эффективного сбора налогов подчинен весь комплекс мер, определенный НК РФ, начиная с конкретизированного конституционного права государства устанавливать налоги и кончая мерами налоговой ответственности граждан и организаций за неправомерные деяния, допущенные ими в процессе начисления и уплаты налогов [1].

В заключении хочу отметить, что в действительности, применение принципа эффективности налоговой системы для налогоплательщиков играет важную роль в силу увеличения у налогоплательщиков затрат сопутствующих уплате налогов и сборов. Так нечеткое, непонятное налоговое законодательство вынуждает налогоплательщиков расширять штат сотрудников, занимающихся вопросами налогообложения; нести расходы на оплату консультантов, а при возникновении споров с налоговыми и иными контролирующими органами — на оплату юристов [8–11]. Изменение налогового законодательства [9] вынуждает налогоплательщиков и плательщиков сборов нести помимо указанных затрат расходы по адаптивированию их учетных систем к новым требованиям

В этой связи уместно еще раз напомнить утверждение заслуженного юриста Российской Федерации. В. И. Слом утверждает, что обеспечение прав налогоплательщиков должно достигаться как посредством фиксации принципов налогообложения, так и регламентацией системы отношений налогоплательщика с налоговыми органами на всех стадиях налогового процесса. В отношениях по взиманию налогов обеспечение и защита прав налогоплательщиков, будь то граждане или организации, является приоритетной задачей, и, следовательно, все то, что способствует решению такого рода задач само по себе уже момент позитивный [12]. То есть, с экономической точки зрения эффективный путь создания оптимальной налоговой системы есть ограничение налогового бремени посредством установления принципов налогового законодательства, т.к. многие положения налогового законодательства косвенно, а отдельные — непосредственно, положительно влияют на экономическую составляющую системы налогообложения.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации

3. Гражданский Кодекс Российской Федерации
4. <http://www.nalog.ru> — Федеральная налоговая служба (дата обращения 25.09.2015)
5. <http://www.gks.ru> — Росстат — ФСГС РФ (дата обращения 28.05.2015)
6. <https://rosreestr.ru> — Росреестр — ФСГРКиК РФ (28.05.2015)
7. http://www.ved.gov.ru/reg/actual_regulation/temi/sea_port/ — Правительство России
8. Статья Кобзевой Т. Я.: Применение некоторых нормативных актов, регламентирующих вопросы взаимоотношения органов государственного контроля и российских работодателей, использующих труд иностранных граждан, «Финансовая газета», 2011, N N 33, 34;
9. Статья Кобзевой Т. Я.: действия налоговой инспекции, предъявившей индивидуальному предпринимателю требования о представлении налоговой декларации по уплате налогов в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, «Финансовая газета. Региональный выпуск», 2010, N 52;
10. Статья Кобзевой Т. Я.: Налогообложение российских граждан, работающих по найму в консульских учреждениях иностранных государств, журнал «Налоговый вестник», 2007, N 2;
11. Статья Кобзевой Т. Я.: О налогообложении единым социальным налогом сумм, выплаченных в стране инкорпорации материнской компании гражданам-нерезидентам, направленным на работу в представительства, осуществляющие деятельность на территории Российской Федерации, журнал «Налоговый вестник», 2006, N 7;
12. Статья Слом В. И.: Формирование правовой основы налоговой системы России. М. Издательство «Статут», 1998.
13. Витрянский, В. В., Герасименко С. А. Налоговые органы, налогоплательщик и Гражданский кодекс. — М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1995. — 144 с.

Методика формирования выборочной совокупности акций в целях анализа дивидендной политики

Козлова Алина Сергеевна, аспирант кафедры финансов
Саратовский социально-экономический институт
(филиал) ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Вопросы исследования дивидендной политики российских публичных компаний, представленных на биржевом рынке, являются чрезвычайно важными и актуальными в современных постоянно изменяющихся условиях, так как они проводятся без учета интересов всех участников экономических отношений, связанных с дивидендными выплатами (прежде всего, эмитентов и инвесторов).

Полагаем, анализ дивидендной политики российских компаний целесообразно проводить в два этапа:

1) формирование выборочной совокупности («исходной базы») тех компаний, акции которых потенциально могут представлять для инвесторов интерес, при этом включаться в нее должны только компании, одновременно удовлетворяющие следующим критериям: уровень ликвидности акций, дивидендная история, средняя дивидендная доходность (соответственно, если на практике имеет место несоответствие хотя бы одному критерию, то компания в выборочную совокупность не включается);

2) сегментирование сформированной выборочной совокупности и сопоставление дивидендной политики в рамках выделенных критериев.

Для классических исследований в области дивидендной политики отечественных компаний характерно использование метода малых групп, который предполагает экстраполяцию результатов исследования, полученных на примере тщательно исследованной малой группы на всю совокупность в целом (иными словами,

предполагается высокая степень однородности исследуемой генеральной совокупности). При этом очень часто возникает ситуация, когда дивидендная политика исследуется на примере определенного, как правило, очень узкого, набора «голубых фишек», а полученные результаты «распространяются» на весь рынок в целом, хотя такая «прямая» экстраполяция является довольно спорной как с точки зрения элементарной логики (как минимум, требует тщательной проверки предположение, что крупные компании осуществляют такую же дивидендную политику, как и мелкие и средние), так и с точки зрения статистики (очень дискуссионным является предположение об однородности совокупности, а также исследование весьма ограниченной доли генеральной совокупности).

Примечательно, что для прикладных исследований (к примеру, аналитических) характерны принципиально иные недостатки, среди которых стоит особо выделить ориентированность не столько на ретроспективную (или фактическую) дивидендную историю, сколько на прогнозируемый размер дивидендных выплат по итогам завершившегося периода. В значительной степени это обусловлено тем, что перед датой закрытия реестра, особенно по тем акциям, которые характеризуются относительно высокой по сравнению со средним рыночным уровнем дивидендной доходностью, практически всегда отмечается рост их рыночных котировок, что создает благоприятные инвестиционные возможности для спекулятивно настро-

енных инвесторов. По сути, приобретая акции за некоторое время до даты закрытия реестра (от нескольких недель до нескольких месяцев) и продав их непосредственно перед закрытием реестра, и частные, и институциональные инвесторы могут заработать на росте рыночных котировок акций.

Кроме того, следует отметить, что подобные исследования характеризуются наличием «перекоса» в сторону тех акций, которые обладают не более высокой средней исторической дивидендной доходностью (проще говоря, «те, кто платил высокие дивиденды всегда»), а более высокой ожидаемой дивидендной доходностью («те, кто может заплатить высокие дивиденды в ближайшем будущем»). Нужно обратить внимание и на тот факт, что в подавляющем большинстве прикладных исследований непрозрачным является как сам алгоритм прогнозирования размера ожидаемых дивидендных выплат, так и процедура отбора анализируемых акций.

Также в подавляющем большинстве случаев при исследовании дивидендной политики российских компаний предполагается, что дивидендная политика является некой константой, а изменение величины дивидендов в расчете на 1 акцию происходит исключительно в результате изменения величины чистой прибыли компании или иного аналогичного по своей сути «базового» показателя.

Следует отметить, что многие современные научные исследования в области дивидендной политики отечественных компаний характеризуются ограниченным объемом исследования, и рассмотрением дивидендной политики в определенный момент времени без учета интересов всех участников экономических отношений, связанных с дивидендными выплатами [2, с.72].

Поэтому необходимо сформировать выборочную совокупность на примере публичных компаний, акции которых представлены на биржевом рынке, а точнее — на ОАО «Московская биржа ММВБ-РТС», с помощью последовательного применения критериев оценки дивидендной политики компании, к которым можно отнести уровень ликвидности акций, дивидендную историю, среднюю дивидендную доходность [1, с.57].

В качестве момента проведения исследования целесообразно выбрать 30 сентября 2015 г., так как только к 30 сентября 2015 г. компании приняли решение о выплате дивидендов по итогам 2014 года и фактически начали их выплату акционерам, владевших акциями на даты закрытия реестра. Рыночные котировки по состоянию на конец этой торговой сессии будут использованы для расчета средней дивидендной доходности, причем сама дивидендная история будет рассматриваться за 5 предшествующих полных лет — с 2010 г. по 2014 г. включительно (соответственно, предполагаемый период инвестирования также будет равен 5 годам).

Важно подчеркнуть, что при формировании выборочной совокупности акций, которые потенциально могут быть включены в состав портфелей инвесторов, предлагается не учитывать российские депозитарные расписки, а также акции иностранных компаний (по крайней мере, по формальному признаку), торгующихся на Московской бирже.

При формировании выборочной совокупности необходимо учитывать не просто дивидендную историю как таковую, а принимать во внимание только ее публичный период, т.е. тот период, в течение которого акции обращались на биржевом рынке, так как только в течение этого периода времени акции де-факто были доступны для приобретения широкому кругу инвесторов. В случае отсутствия дивидендной истории требуемой продолжительности (например, если сама компания была создана относительно недавно или ее акции недавно прошли процедуру листинга), она должна быть исключена из выборочной совокупности, так как имеющейся информации объективно недостаточно для получения адекватного представления о ее дивидендной политике.

Непосредственный отбор акций по критерию публичной дивидендной истории целесообразнее всего осуществлять поэтапно, учитывая на первом этапе регулярность осуществления дивидендных выплат (при преобладании «бездивидендных» периодов акции не включаются в состав формируемой совокупности, поэтому для получения однозначных результатов необходимо либо ориентироваться на периоды, содержащие нечетное число лет, либо присваивать разным периодам различные весовые коэффициенты),¹ а на втором — их вариативность. При количественной оценке вариативности выплаты дивидендов необходимо учитывать процессы дробления и консолидации акций, потому что для ее правильной оценки необходимо производить корректировку размера фактически выплаченных дивидендов с учетом коэффициентов дробления и консолидации. Кроме того, при вычислении данного показателя необходимо учитывать размер выплаченных дивидендов (до налогообложения) только по «дивидендным» периодам, не принимая во внимание нулевые значения дивидендных выплат.

Что же касается третьего критерия — средней дивидендной доходности акций, то важным является проведение расчета данного показателя на основании цен акций, актуальных непосредственно на момент формирования инвестиционного портфеля, так как только таким образом можно корректно оценить ту, дивидендную доходность, на получение которой может рассчитывать инвестор при условии сохранения компанией неизменной дивидендной политики. Следует отметить, что в нашей стране средняя дивидендная доходность акций является лишь одним из параметров, влияющих на принятие инвестиционного решения (покупать или не покупать определенный выпуск

¹ Одним из вариантов присвоения подобных коэффициентов может являться хронологическая «близость» рассматриваемого периода к моменту формирования инвестиционного портфеля: чем «ближе» период, тем выше его весовой коэффициент, и, соответственно, наоборот.

акций), причем в зависимости от особенностей инвестиционных предпочтений инвесторов он вообще может быть второстепенным (проще говоря, покупка акций исключительно «ради дивидендов» в отечественных экономических реалиях не оправдана).

Применив все выявленные критерии, была сформирована выборочная совокупность акций, обращающихся на Московской бирже и представляющих потенциальный интерес для инвесторов. В состав выборочной совокупности входят 32 выпуска акций 27 эмитентов. Причем у 5 эмитентов в состав выборочной совокупности были включены как обыкновенные, так и привилегированные акции [3].

Незначительный объем выборочной совокупности говорит о том, что, по сути, практически все инвесторы, учитывающие при принятии инвестиционных решений дивидендную политику компаний, вынуждены работать с ограниченным количеством инструментов, особенно если принять во внимание тот факт, что почти все участники рынка отдают предпочтение наиболее ликвидным «дивидендным» бумагам.

Исходя из анализа выборочной совокупности, следует отметить, что уровень дивидендной доходности достаточно низок (за 2010–2014 гг. в среднем дивидендная доходность акций составляла всего 3,88%), что говорит о до-

статочно малом применении инвестиционных стратегий, направленных на получение дивидендов. Если, на пример, за рубежом инвесторы приобретают «дивидендные» акции в расчете на получение текущих доходов, величина которых, как правило, сопоставима с доходностью традиционных инструментов инвестирования, в частности, банковских депозитов. В России же, средняя дивидендная доходность акций является лишь одним из параметров, влияющих на принятие инвестиционного решения (покупать или не покупать определенный выпуск акций), причем в зависимости от особенностей инвестиционных предпочтений инвесторов он вообще может быть второстепенным (проще говоря, покупка акций исключительно «ради дивидендов» в отечественных экономических реалиях не оправдана).

Помимо низкой дивидендной доходности следует отметить умеренную колеблемость среднего уровня дивидендной доходности (максимальное фиксируемое значение дивидендной доходности — 8,90%, а минимальное фиксируемое значение средней дивидендной доходности — 0,50%) [4,5].

Данный тезис подтверждается результатами интервальной группировки акций (величина интервала равна 1%, при этом все интервалы равны друг другу).

Таблица 1. Интервальная группировка акций, включенных выборочную совокупность

Величина интервала, в %	Количество выпусков акций, включаемых в интервал, шт.
До 1	2
1–2	6
2–3	4
3–4	6
4–5	6
5–6	2
6–7	2
7–8	2
8 и более	2
Итого	32

Данные, представленные в таблице, позволяют констатировать, что частота наибольшего интервала всего в 3 раза превышает частоту наименьшего интервала, причем одновременно имеется 5 интервалов, характеризующихся наименьшей частотой и 2 интервала с наибольшей частотой (примечательно, что «оставшиеся» 2 интервала также обладаю равными частотами).

Также сформированная совокупность отличается существенной неравномерностью по соотношению обыкновенных и привилегированных акций (доля привилегированных акций в ней составляет 18,75%, а обыкновенных — 81,25%).

Сформированная выборочная совокупность акций отличается значительным уровнем разброса дивидендной доходности в отраслевом разрезе: «дивидендными лидерами» являются строительный сектор (6,08%), телекоммуникации (5,87%) и химическая промышленность

(5,09%), а «дивидендными аутсайдерами» — потребительский сектор (1,99%), черная металлургия (1,59%) и трубопроводный транспорт (0,50%).

Было выявлено достаточно серьезное отличие в уровне дивидендной доходности акций государственных (средняя дивидендная доходность для этой группы равна 3,38%) и частных компаний (4,37%).

Таким образом, методическими особенностями формирования выборочной совокупности акций в целях анализа дивидендной политики отечественных компаний являются следующие: низкий уровень дивидендной доходности; существенное отличие в уровне дивидендной доходности акций государственных и частных компаний; неравномерность по соотношению обыкновенных и привилегированных акций; значительный уровень разброса дивидендной доходности в отраслевом разрезе.

Литература:

1. Козлова, А. С. Факторы, оказывающие влияние на формирование дивидендной политики российских компаний // Вестник СГСЭУ. 2015. № 4 (58)
2. Семернина, Ю. В., Моисеев С. В. Дивидендная политика отечественных эмитентов. Финансы, налоги, кредит: Сб. науч. тр. / Под ред. канд. экон. наук, профессора В. В. Степаненко / СГСЭУ, — Саратов, 2007. с. 70–78.
3. URL: <http://www.micex.ru/infocenter/researches/bulletins> — Официальный сайт ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» (дата обращения 01.10.2015).
4. URL: <https://www.nknh.ru/upload/iblock/aab/2quat2015.pdf> — Официальный сайт ПАО «Нижнекамскнефтехим» (дата обращения 08.10.2015).
5. URL: http://www.transneft.ru/u/section_file/17952/2015_08_15_rep1f.pdf — Официальный сайт ОАО АК «Транснефть» (дата обращения 09.10.2015).

Финансовые потоки производственного ядра инновационного территориального кластера

Ревняков Григорий Васильевич, аспирант

Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал) Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»

В статье рассмотрена структура инновационного производственного кластера «Титановая долина» и на его примере представлена специфика формирования финансовых потоков ядра кластера.

Ключевые слова: финансовые потоки, производственный кластер, ядро кластера

Инновационный территориальный кластер по производству титана в Свердловской области создан на основе научно-производственного потенциала ОАО «Корпорация ВСМПО-Ависма», расположенного в городе Верхняя Салда. Производство корпорации помогает на протяжении многих лет сохранять России лидерство на мировом рынке титановой продукции. Данный кластер имеет существенные конкурентные преимущества перед другими территориально-производственными образованиями. Здесь помимо серьезного круга поддерживающих фирм существует целый ряд организаций — резидентов, для которых продукция предприятия-ядра является сырьём, тем самым в рамках кластера создана технологическая цепочка: производство титана — производство конечной продукции [1].

В конечном итоге предприятия, которые используют титан как сырье, в результате взаимодействия с компанией-ядром кластера получают важные преимущества в конкурентоспособности для своей продукции, в частности экономию на издержках и совершенствование технологического процесса.

Ключевые цели развития данного производственного кластера в Уральском Федеральном округе [2]:

— развитие титановой промышленности России и повышение ее международной конкурентоспособности; определение ее в качестве лидера в мировом производстве продукции из титановых сплавов, а также увеличение доли высокотехнологичной продукции в общем объеме производства;

— повышение доли импортозамещения на основе усиление позиций продукции из титана на отечественном рынке, что особенно актуально в период внешних экономических санкций.

Одним из важных ресурсов для достижения заявленных целей является создание рентабельной системы коммерциализации научно-исследовательских достижений и разработок кроме того необходимо формирование промежуточного звена между представителями научного и бизнес-сообщества. Таким звеном может стать создаваемый на базе УрФУ в Екатеринбурге бизнес-инкубатор а также технопарк в Верхней Салде для малых и средних предприятий.

Ядром кластера является общество с ограниченной ответственностью «Корпорация ВСМПО-Ависма», которая входит в государственную корпорацию «Ростехнологии», кроме того, в числе участников кластера можно выделить совместное предприятие Корпорации с компанией Boeing: «Ural Boeing Manufacturing», а также с 2011 года среди резидентов кластера функционируют ООО «Синерсис» и ООО «ВСМПО-Новые технологии».

К категории поддерживающие фирмы производители конечной продукции можно отнести компании: ООО «Новая металлургия», ООО «УИС-металлургия», ООО «Радиал-про», ООО «Энкон-сервис», ООО «Резольвента», созданные на базе УрФУ и выполняющие научно-исследовательские работы. ООО «Плазма-инжиниринг», ЗАО «Уралинтех», SR Systematics Group GmbH, Германия, ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» [3].

За научно-производственную составляющую, а также научно-образовательное развитие кластера отвечают следующие его резиденты: Уральское отделение Российской академии наук (УрО РАН) и Уральский федеральный университет (УрФУ).

Международная роль произведенного корпорацией титана крайне высока он обеспечивает более 40 процентов всех потребностей в титане концерна Boeing, около двух третей потребности компании EADS, полностью обеспечивает компанию Embraer, 95% компании BF Goodrich. В нашей стране и других государствах-членах СНГ Корпорация взаимодействует более чем с 700 предприятиями. Продукция компании широко применяется в аэрокосмических проектах России, в разных составных частях и конструкциях. Свыше 70 процентов производства из титана «Корпорации ВСМПО-Ависма» экспортируется [4].

Как указывалось ранее, результатом кластеризации стало создание технологической цепочки: производство титана — производство конечной продукции. Первый подобный опыт заключался в запуске частей соединения самолетного крыла с фюзеляжем на уникальных пятикоординатных двухпортальных пятишпиндельных станках для самолетов компании Boeing на совместном предприятии Ural Boeing Manufacturing.

В 2011 году в кластер вошли компания по производству высокопроизводительного оборудования с применением энергосберегающих технологий, с объемом инвестиций около полумиллиона рублей — ООО «Синерсис», а также предприятие «ВСМПО-Новые технологии» с проектом по механической обработке штамповок авиационного назначения из титановых сплавов мощностью до 8 тысяч тонн в год, с привлеченным объемом инвестиций в проект около полутора миллиардов рублей [5].

Компания ООО «Плазма-инжиниринг» с привлекаемым объемом инвестиций около 2,5 млрд. рублей, занимается изготовлением, обработкой и реализацией титанового металлопроката. Объем выпуска продукции — 4,2 млрд. рублей в.

ЗАО «Уралинтех», специализирующееся на производстве нерастворимых анодов для катодной защиты от коррозии в виде стержней, пластин, сеток и сборных конструкций; нерастворимых анодов для электрохимического синтеза сильных окислителей и органических продуктов в виде пластин, стержней, сеток; детали медицинских приборов, имплантаты с биосовместимыми покрытиями имеет мощность производства до 20 тыс. анодов в год, до 3 тыс. км прутка из композиционных материалов и до 10 тыс. деталей для медтехники; объем инвестиций в проект — 500 млн. рублей [6]. Два других участника кластера в сфере металлообработки: SR Systematics Group GmbH, Германия с проектными инвестициями 5,9 млн. евро), ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация».

Выработка на одного работника в среднем по предприятиям и организациям-участникам кластера — около 2500 тыс. руб./чел. в год [7].

Научно-образовательный сегмент кластера представлен Уральским федеральным университетом и Уральским отделением Российской академии наук. Одним из важных результатов работы данного сегмента можно назвать создание и функционирование десятка малых инновационных предприятий, работающих с продукцией титанового кластера.

Схема организационно структуры территориального инновационного производственного кластера «Титановая долина» представлена на рисунке 1.

Как видно из данного рисунка, помимо вышеописанных и сегментированных компаний и организаций, являющихся участниками кластера важной особенностью является формирование твердой инфраструктуры при помощи созданной на территории Верхней Салды особой экономической зоны. Все инфраструктурные изменения и модернизации происходят в рамках реализации данного проекта. Кроме того, для более эффективного менеджмента создана Управляющая компания «Титановая долина» это помогает оптимизировать потоки, в том числе и финансовые внутри самого кластера и достичь максимальной синергии.

Структура кластера как нельзя лучше соответствует описанной ранее организационной модели «Жемчужина». Кластер имеет ярко выраженное ядро — ОАО «Корпорация ВСМПО-Ависма».

Наличие широко развитого комплекса предприятий — осуществляющих обработку титановой продукции и формирование высокотехнологичного продукта позволяет говорить нам в серьезном уровне горизонтальных взаимосвязей среди.

Однако в настоящий момент процесс формирования кластера не завершён. Существует, так называемый, внешний контур кластера. Он представлена двумя крупными машиностроительными и оборонными предприятиями — НПК «Уралвагонзавод» и «Уральские локомотивы».

Говоря о создании данного кластера обязательно необходимо отметить серьезные усилия Правительства региона по созданию и реализации соответствующей финансовой региональной кластерной стратегии сосредоточенной в первую очередь на мерах бюджетно-налоговой и инвестиционной стратегии.

Создание успешной реализации данной стратегии должна серьезно помочь увеличению притока финансовых потоков в титановый кластер, а также позволит предприятиям астры серьезно развиваться, увеличивая обратные финансовые потоки в региональный и федеральный бюджеты.

Рассмотрим разработанные законодательные и нормативно-правовые инициативы по финансовому стимулированию предприятий Свердловской области. Первым из таких нормативно-правовых актов является Закон Свердловской области от 29.11.2002 года № 42-ОЗ «О ставке налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков в Свердловской области». Величина

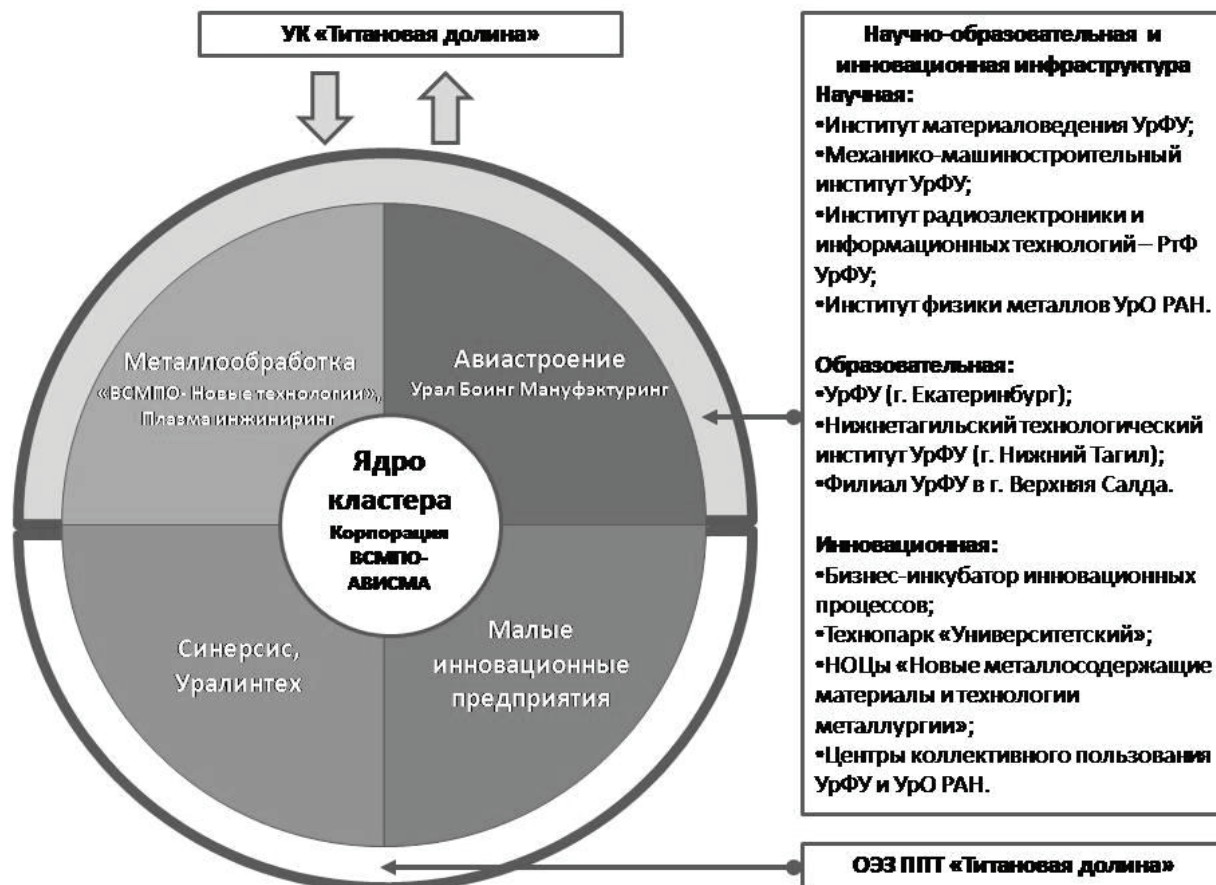


Рис. 1. Организационная схема кластера «Титановая долина»

налога на прибыль равна по ставке 13,5 процентов, применяется для организаций-налогоплательщиков Свердловской области, которые были созданы в 2010 году на основании оперативных и коммерческих связей. Данный налог действителен в течение 5 лет. Под действие данного закона свердловской области попадают налогоплательщики, которые являются хозяйственными товариществами и хозяйственными обществами или унитарными предприятиями, величина складочного капитала и уставного капитала уставного фонда которых к моменту их формирования равна более 10 миллионов рублей. Для данных организаций величина налога также действует в течение 5 лет [4]. Для тех налогоплательщиков, которые созданы на территории Свердловской области начиная с января 2011 года производственными кооперативами организациями данная величина налога действует в течение 5 лет начиная с того года в котором юридическое лицо было создано. При этом величина складочного капитала уставного капитала или уставного фонда для данных организаций, аналогично, равна или больше 10 миллионам рублей.

Отдельно следует отметить положения касающиеся резидентов особых экономических зон создаваемых на территории области. Налог на прибыль от деятельности осуществляемой на территории особой экономической зоны также составляет 13,5% в течение 11 последовательных налоговых периодов, начиная с года, когда предприятие

стало резидентом особой экономической зоны. Важным условием применения такого налога является раздельный учет доходов и расходов, а также величина финансовых потоков деятельности осуществляемой на территории особой экономической зоны и от той деятельности, которая осуществляется за ее пределами

Следующей важной мерой стимулирования бюджетно-налоговых финансовых потоков кластера является закон Свердловской области от 29.11.2002 г. № 43-ОЗ «Об установлении и введении в действие транспортного налога на территории Свердловской области». Согласно данному закону от уплаты транспортного налога освобождаются организации которые являются резидентами особых экономических зон созданных на территории области с момента регистрации их в качестве резидента соответствующей особой экономической зоны. Данный налог не уплачивается за каждое транспортное средство в течении 11 последовательных налоговых периодов. Такая мера позволяет стимулировать развитие горизонтальных связей и производственной кооперации предприятий участников кластера, а это позволяет повышать скорость обращения и материальных, и финансовых потоков внутри кластера, что положительно сказывается на ликвидности предприятий.

Помимо общефедеральных мер стимулирования инвестиционных финансовых потоков в кластер региона

на период создания производственного территориального кластера разработана областная целевая программа «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области» на 2011–2015 годы.

Эта программа направлена на реализацию следующих мер:

- улучшение инвестиционного климата области;
- формирование индустриальных парков, особых экономических зон для развития инфраструктуры и высокотехнологичного производства;
- формирование и продвижение бренда региона как инновационной открытой территории и выделения соответствующих финансовых ресурсов для реализации данной меры.

Кроме того, в рамках данной программы разработаны меры по созданию благоприятных для инвестиций административной среды сделаны акценты на несколько ключевых направлений деятельности: институты развития; коммуникации с инвесторами и правовое регулирование.

Под первым направлением подразумевается повышение привлекательности области за рубежом и в российской федерации системная поддержка инвесторов непосредственное техническое сопровождение инвесторов при ознакомлении ими с проектами и производственным потенциалом и формировании соответствующих финансовых потоков направленных на титановый кластер.

Отдельное большое внимание со стороны органов региональной власти уделяется коммуникации инвесторами, в рамках этого направления предусмотрена дорожная карта ежегодных регулярных действий с инвесторами, а также предусмотрены резервы для новых мер.

Правовое поле и административное регулирование [7]:

- проведение Торгово-промышленной палатой аудита административных процедур с целью сокращения сроков и упрощения в рамках действующего нормативно-правового поля;
- принятие инвестиционного меморандума (обязательств области перед инвесторами) и регламента по работе с инвесторами, обеспечивающего реализацию принципа «одного окна» и сокращение сроков реализации инвестиционного проекта;
- разработка и принятие закона субъекта Российской Федерации «О государственных услугах»;
- разработка и принятие закона субъекта Российской Федерации, устанавливающего гарантии безопасности инвестиций и механизмы защиты прав инвесторов по ключевым актуальным рискам;
- на федеральном уровне: необходимость внесения изменений в федеральное законодательство, которые будут касаться режима свободной таможенной зоны, регламентировать проверки со стороны контролирующих органов, а также введение особого порядка формирования объектов инфраструктуры в рамках особых экономических зон.

Финансовые потоки ядра кластера представлены на рисунке 2.

Рассмотрим каждый из потоков, образующийся между основополагающими узлами реализации финансовой стратегии компании.

Поток 1 логически начинается данную финансовую цепочку, он является следствием производственного процесса организации, а также процесса реализации продукции. В результате чего формируется доход компании от её текущей деятельности. Вместе с тем доход компании направляется на несколько основных позиций. Во первых это возврата себестоимости продукции на материальные и нематериальные активы предприятия, тем самым формируется остаточная часть данного потока — EBITDA. Однако поток 2 не складывается только за счёт вычета затрат на производства. Он также включает в себя инвестиционные потоки самой компании, которая осуществляет финансовые вложения в необходимые для её развития и перспективные для неё самой инвестиционные проекты.

Следующим важным доходообразующим потоком являются средства полученные от операций на рынке — поток 3. Они являются следствием ранее сформированного потока 4, когда компания осуществляла финансовые вливания на сам рынок операций. Данный доход имеет достаточно высокий риск ввиду этого не может служить существенным финансовым источником для предприятия, которое является ядром производственного кластера.

В зависимости от логистических особенностей той или иной компании следует отметить, что поток 5 может существенно варьироваться во времени по своим масштабам. Если предприятие имеет ритмически отлаженное производство и эффективное управление запасами, то это позволяет минимизировать ситуации, когда необходимо прибегание к резервам и залогам. Так как мы в настоящий момент рассматриваем внутриориентированные финансовые потоки предприятия, то в качестве одного из источников формирования потока 5 может служить поток 6. Поток 6 образуется как результат не простого направления доходов предприятия на нужды резервирования, а как результат использования финансовых инструментов рынка, которые в случае успешного финансового менеджмента способны принести необходимый бонус в виде потока 5.

Теория управления финансовыми рисками говорит нам о возможности негативного исхода финансовых операций на открытом рынке. Рискованная природа потока 5 является причиной формирования сложносоставного потока № 7. Кроме того, неэффективный производственный менеджмент может отразиться в виде формирования отрицательных потоков, оттягивающих средства от материальных и нематериальных активов предприятия. Помимо двух негативно окрашенных источников категории «Потери и прочие расходы» следует рассмотреть и нейтрально окрашенную часть — это траты на специальные нужды. Они прямо не отражают экономических интересов предприятия, однако играют очень важную роль. Речь идёт о целевых и узкоспециализированных тратах. Ярким примером здесь может служить эффективная социальная по-



Рис. 2. Модель финансовых потоков предприятия – ядра производственного кластера

литика предприятия. Даже если организация не является частью какого-либо производственного кластера, то формирование такого типа финансового потока № 7. Имеет прямой и косвенный (отложенный) экономический и социальный эффект. Это отражается и в экономике труда, и в создании необходимой инфраструктуры для развития кластера и других организаций, его формирующих.

Материальные и нематериальные активы организации могут использоваться для косвенного стимулирования величины доходов, для этого предприятие резервирует его под дополнительный капитал, который можно использовать на рынке капитала (поток 8). В случае положительных результатов использования он переходит в поток 3 и участвует в формировании дохода компании, в противном случае — формируется поток 7.

Очевидной составляющей, на которую переносится доход предприятия по части поддержания активов — это поток № 9 — «Амортизация». Это является неотъемлемой составляющей всех основных бизнес-процессов производственной организации.

В процессе построения кластера и реализации региональной финансовой кластерной стратегии, регионы и сами предприятия зачастую прибегают к внедрению такой формы собственности, как акционерное общество. Соответственно данный механизм путём формирования из доходов организации ожидаемых дивидендов по акциям для акционеров, согласно доли их участия в формировании активов предприятия (поток 10, формирующийся из потока 2). В свою очередь формирование акци-

онерного капитала как первичного, так дополнительного в случае дополнительной эмиссии ценных бумаг организации, может также послужить источником формирования доходов предприятия, тем более в случае успешного размещения на рынке капитала (поток 11).

Рассмотрим поток 12, присущий сугубо производственно-территориальным образованиям. Данный поток мы отслеживаем, как и в случае, когда кластер является традиционным для экономики региона, так и в случае его инновативности. Как говорилось ранее, кластеры должны формироваться при симбиозе государства бизнеса и науки. Последняя, в свою очередь должна определять вектор развития кластера, а это определит и уровень развития экономики региона. Наличие отлаженного, специализированного потока № 12, направленного на поддержание эффективного взаимодействия и развития науки и бизнеса, способно дать опору и определить стратегические горизонты планирования. Причём формирование финансовых потоков с опережающими темпами (т.е. крупные по своей величине финансовые вливания) способно создать максимально инновативную среду в самом кластере.

Поддержание третьей образующей кластеры составляющей — региональной экономики, является очевидным и априорным компонентом. Тем самым поток № 13 помогает формировать инструменты эффективной региональной финансовой политики. А это способно дополнительно поддерживать всю структуру самого кластера, уже со стороны государства и региона, в частности.

Рассмотрим три остальных потока, которые являются сугубо внутрикластерными и направлены на поддержание работоспособности и устойчивого развития последующих уровней кластера.

Зачастую в кластере существует несколько организаций со своим акционерным капиталом (как открытым, так и закрытым). Предприятие, являющееся ядром кластера, и, следовательно, самым мощным, способно за счёт формирования своего участия в акционерном капитале других организаций, в том числе становится инициатором появления последних. Это зафиксировано в рамках

финансового потока № 14. За счёт финансового менеджмента на рынке капитала предприятие-ядро способно регулировать структуру кластера и серьёзно влиять на котируемость тех или иных ценных бумаг — поток 15. Такие часто применяемые инструменты как трансфертное ценообразование и трансфертное кредитование находят отражение в потоке № 16. Ведь в своей основе он содержит как раз запланированные резервы по отношению к предприятиям — партнёрам (поддерживающие фирмы) и иногда организациям твердой и мягкой инфраструктуры кластера.

Литература:

1. http://vpk.name/news/110602_airbus_nachal_iskat_alternativu_rossiiskomu_titanu.html
2. <http://bus.znate.ru/docs/index-29392.html?page=2>
3. <http://cluster.hse.ru/upload/iblock/1c0/1c0670a6e124c9ac4eaf392a3f46cbf5.pdf>
4. http://www.mashportal.ru/company_news
5. http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/doc20110822_09
6. <http://cluster.hse.ru/upload/iblock/1c0/1c0670a6e124c9ac4eaf392a3f46cbf5.pdf>
7. <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/5936/1658.pdf>

Анализ источников финансирования деятельности компаний нефтегазовой отрасли

Семенова Валерия Петровна, магистрант;

Сиденко Александр Сергеевич, магистрант

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Под финансированием понимаются мероприятия, направленные на подготовку средств для реализации каких-либо целей. В литературе по экономике предприятия выделяют следующие укрупненные группы источников финансирования [1]:

- внутреннее финансирование;
- собственное внешнее финансирование;
- заемное финансирование.

Проблема выбора приоритетных источников финансирования стоит перед каждой фирмой. Поэтому первоочередной задачей менеджера является анализ положительных и отрицательных сторон каждого финансового ресурса. Авторами статьи были проанализированы следующие источники финансирования: самофинансирование, эмиссия акций, кредит и контокоррентный кредит, выпуск облигаций и векселей, лизинг, а также привлечение иностранных инвестиций.

Каждый источник имеет свои характерные особенности: при привлечении кредитов требуется обеспечение, при выпуске акций собственники могут получить контроль над предприятием и участвовать в прибылях, платежи по лизингу и кредитам носят регулярный характер и т.д.

Наряду с традиционными способами финансирования целесообразно выделить иностранные инвестиции характерные для нефтяной отрасли. Данный вид привле-

ченных ресурсов играет важную роль в обеспечении развития нефтяной промышленности. Иностранные инвестиции поступают в Россию в форме кредитов и размещения ценных бумаг нефтегазовых компаний на международных биржах. Также российские компании участвуют в совместных проектах с иностранными предприятиями, получая таким образом финансовые ресурсы. По данным Росстата в 2013 году в экономику России поступило 170,2 млрд. долл. иностранных инвестиций, что на 10,1% больше, чем в 2012 году. Из них в добычу полезных ископаемых 11424 млн. долларов [2]. Иностранные инвестиции способствуют появлению источников финансирования в отрасли, которые не доступны компаниям на территории РФ. Однако ужесточения законодательства в сфере иностранных инвестиций приводит к оттоку иностранного капитала. Одной из главных особенностей данного источника финансирования является то, что в компании придется произвести ряд структурных изменений. Как, например, переход на международные стандарты финансовой отчетности, смена части менеджеров, установлении ограничений на принятие стратегических важных решений.

На основе анализа источников финансирования была составлена общая схема определения применяемых источников.



Рис. 1. Схема определения применяемых источников финансирования

Источник: собственный анализ авторов на основе плюсов и минусов источников финансирования.

Таким образом, выбор способов финансирования фирмы зависит от многих факторов. В большей степени форма привлечения ресурсов зависит от сложившихся на рынке условий финансирования подобных предприятий. Также выбор тех или иных источников зависит от финансовых результатов деятельности предприятия, опыта работы в выбранном сегменте, стратегии развития, репутации предприятия, интересов собственников и менеджеров, наличия обеспечения, курса акций и дивидендной политики, а также доступности необходимых источников финансирования. Руководствуясь плюсами и минусами источников, и оценивая свои возможности, фирма рассчитывает привлечь тот или иной источник финансирования.

Анализируя приоритеты выбора источников финансирования нефтегазовой отрасли, можно отметить, что в 2008–2009 годах, безусловно, преобладали собственные средства — от 60 до 90%. Однако, по данным опроса [3] руководителей компаний нефтегазового сектора в 2013 году доля фирм, использующих внутренние источники финансирования, сократилась с 38% до 21% по сравнению с 2012 годом. Сокращение связано с тем, что большинство компаний начинают прибегать к заем-

ному финансированию. Участники исследования от компании ЕУ [4] оперируют тем аргументом, что заемное финансирование стало наиболее доступным, банки стали стабильным институтом, а условия кредитования либеральными. В то время как плата за привлечение собственного капитала достаточно высока. Так, по отчету Deloitte, в 2013 году количество респондентов, разделяющих такую точку зрения, увеличилась до 50% против 24% в 2012 году.

Еще одним источником, к которому нефтяные компании стали прибегать чаще — лизинг. Что касается такого инструмента как лизинг, то рынок лизинга в России не так развит, как в мире. Но, несмотря на это, объем лизинговых сделок в 2013 г. вырос на 6,1% [5]. Лизинговые схемы финансирования используются во многих секторах нефтяной отрасли — предприятиях добычи, переработки, транспортировки, строительства и сервиса. Предприятия выбирают данный вид финансирования в связи с тем, что совокупные затраты на лизинговые сделки иногда обходятся дешевле, чем по привлеченным кредитам.

Однако встает вопрос, будет ли также легко осуществить фирме свои цели в период кризиса. Обратимся к политической и экономической ситуации, которая сло-

жила в России в 2014–2015 годах. Разберемся немного подробнее, какая ситуация сложилась с источниками финансирования в нефтегазовой отрасли. Летом 2014 года некоторые крупные банки (Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ) и нефтяные компании (Газпром нефть, Роснефть, Транснефть) попали под санкционный список ЕС и США.

В результате был наложен запрет на привлечение инвестиций из стран ЕС и США, на поставки оборудования для глубоководной разведки и добычи нефти, а также на предоставление любых услуг для подобных проектов. В связи с отсутствием иностранного финансирования, которое занимало большой удельный вес во всех источниках, ограниченными возможностями банков и приостановлением работ «на конец первого полугодия общий долг «Роснефти» равнялся 2,179 трлн. рублей» [6], «при размере резерва в 684 млрд. рублей». Что касается Газпрома, то его задолженность на тот же период составляла 369,5 млрд. рублей.

Таким образом, компании не имеют достаточных собственных резервов для погашения долгов, а возможности

привлечения новых заемных средств также ограничены. Ранее было выявлено, что в некоторых компаниях доля внешнего заемного финансирования достигает 50%, а, значит, лишь внутреннее финансирование не сможет обеспечить стабильную деятельность компании и погашение ее долгов. Возможности крупных кредитных институтов также ограничены. В сложившейся ситуации возможности по привлечению ресурсов меняются. Часть компаний прибегает к государственной поддержке, а часть ищет альтернативные способы финансирования. К примеру, при условиях высоких колебаний курса национальной валюты относительно рубля и евро, «Газпром разместил евроноты 36-й серии на \$700 млн. с доходностью 4,3 процента» [7].

Так, мы видим, что произошло смещение приоритетов при выборе источников финансирования у ряда нефтегазовых компаний. И основными ресурсами сейчас являются облигации, номинированные в иностранной валюте, внутренние источники и резервы, а также государственная помощь.

Литература:

1. И. П. Бойко. Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». 2012 г.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>;
3. Опрос руководителей нефтегазового сектора от Deloitte [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2014/01/25/1326319826/Deloitte_oil&gas%20survey.pdf (дата обращения: 08.11.2015);
4. Ernst & Young: Нефтегазовые компании оптимистично оценивают ситуацию в экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20130522162749.html> (дата обращения: 08.11.2015);
5. Будаев, А. Нефтегазовая отрасль имеет большой потенциал для использования лизинга [Электронный ресурс] / А. Будаев. — Режим доступа: <http://m.oilcapital.ru/industry/247543.html> (дата обращения: 08.11.2015);
6. Под новые санкции ЕС попали «Роснефть», «Транснефть», «Газпром нефть» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.newsru.com/world/12sep2014/es.html> (дата обращения: 08.11.2015);
7. Газпром разместил евробонды [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://itartass.com/ekonomika/1554149> (дата обращения: 08.11.2015).

Оценка кредитного портфеля коммерческого банка (на примере ПАО «ВТБ 24»)

Чистотина Наталия Васильевна, магистрант
Вологодский государственный университет

Предоставление кредитов — одна из основных функций банка, осуществляемая для финансирования деятельности государственных органов, бизнеса и физических лиц.

Общую совокупность кредитных вложений коммерческого банка, классифицированных по определенным критериям, принято называть кредитным портфелем. С позиции управления, кредитный портфель — это динамическое сочетание требований кредитного характера банка с обозначенными уровнями риска, доходности и ликвидности, обеспеченное собственным капиталом банка и структурированное таким образом, чтобы концентрация кредитного риска была минимальной.

Важнейшей задачей управления в коммерческом банке является оценка и постоянный мониторинг рискованности кредитного портфеля с целью снижения риска возможных потерь.

Проведем оценку кредитного портфеля коммерческого банка на примере ПАО «ВТБ 24», одного из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Данный банк входит в международную группу финансовую ВТБ и является вторым по величине розничным банком в России.

ПАО «ВТБ 24» специализируется на обслуживании физических лиц (87–88% от общей суммы кредитов), ежегодно увеличивая объем кредитных вложений.



Рис. 1. Структура и динамика предоставленных ПАО «ВТБ 24» кредитов за 2011–2014 гг., тыс. руб.

Анализ кредитного портфеля ПАО «ВТБ 24» выявил отрицательную динамику роста суммы просроченной за-

долженности, в целом за исследуемый период данный показатель увеличился почти в 4 раза.

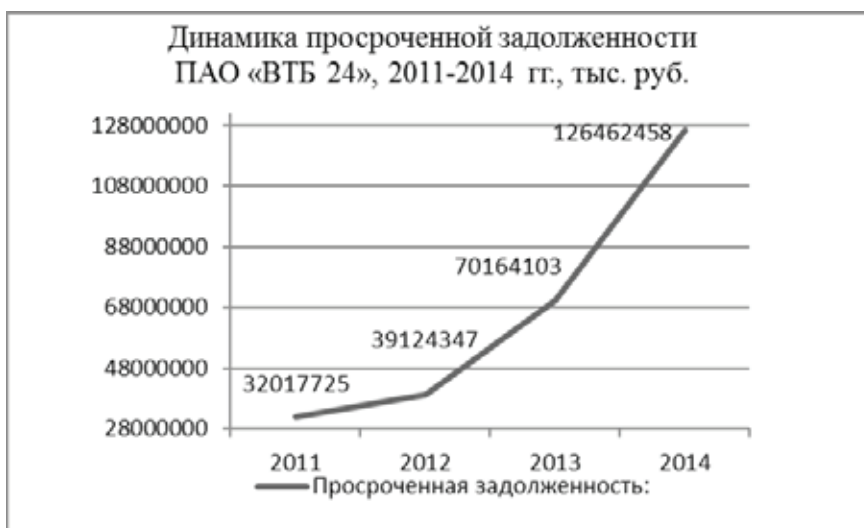


Рис. 2. Динамика просроченной задолженности ПАО «ВТБ 24» за 2011–2014 гг., тыс. руб.

Определим степень рискованности кредитной деятельности ПАО «ВТБ 24» посредством расчета относительных показателей.

Таблица 1. Относительные показатели рискованности кредитного портфеля ПАО «ВТБ 24» за 2011–2014 гг.

	Коэффициент	Оптим. значение	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
1	Общий коэффициент достаточности РВПС	Не менее 20%	2,24%	2,21%	2,13%	2,35%
2	Показатель степени защиты банка от совокупного кредитного риска	Отсутствует	0,02	0,02	0,02	0,01
3	Коэффициент риска кредитного портфеля	0,6–0,7	0,98	0,98	0,98	0,98

Общий коэффициент достаточности резерва на возможные потери по ссудам находится как соотношение суммы сформированных резервов на общую величину кредитных вложений банка. За весь исследуемый период данный показатель примерно в 10 раз ниже рекомендуемого значения — это означает, что у банка недостаточно резервов на покрытие возможного недополучения средств.

Показатель степени защиты банка от совокупного кредитного риска отражает соотношение абсолютной величины кредитного риска по ссудам (сумма фактически созданного РВПС) и величины собственных средств. Данный коэффициент не имеет как таковых нормативных значений и обычно полученные результаты сравниваются со значениями соответствующих показателей у конкурирующих банков или с установленным значением, принятым самим банком. Мы лишь можем отметить, что у ПАО «ВТБ 24» данный показатель практически неизменен и лишь за 2014 год произошло его снижение на 0,1.

Коэффициент риска кредитного портфеля показывает долю кредитных вложений, уменьшенных на величину прогнозируемых потерь, в общей сумме предоставленных кредитов. Данный коэффициент позволяет наиболее четко определить качество кредитного портфеля с позиции кредитного риска. Среднее рассчитанное значение ПАО «ВТБ 24» за исследуемый период находится на уровне 98 %, что позволяет судить о высоком качестве кредитного портфеля с точки зрения возвратности (восстановления) выданных ссуд. Также можно полагать, что кредитный портфель сформирован за счет кредитов «повышенного качества» (стандартных и нестандартных), при которых коэффициент риска кредитного портфеля минимален, а прогнозируемые потери фактически равны 0.

Кроме относительных показателей, которые коммерческий банк рассчитывает для самостоятельного контроля степени риска кредитного портфеля, существуют нормативы, размер которых постоянно отслеживает Банк России. Расчет данных показателей регламентируется Инструкцией Банка России № 139-И [1].

Таблица 2. Нормативы рискованности кредитного портфеля ПАО «ВТБ 24» за 2011–2013 гг., в соответствии с требованиями Банка России

	Норматив	Оптим. значение	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
1	Максимальный размер риска на одного заемщика (или группу связанных заемщиков) Н6	Максимум 25 %	max-21,4; min-0,2	max-12,9; min-0,1	max-14; min-0,1
2	Максимальный размер крупных кредитных рисков Н7	Максимум 800 %	48,5	38,5	63,6
3	Норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)	Максимум 50 %	0	0	0
4	Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (Н10.1)	Максимум 3 %	1,2	0,6	0,4

Проведенные нами расчеты показывают, что кредитный портфель ПАО «ВТБ 24» соответствует всем требованиям, установленным Банком России.

Следующим этапом анализа кредитного портфеля является оценка его «проблемности», то есть наличие просроченной задолженности.

Таблица 3. Оценка проблемности кредитного портфеля физических лиц ПАО ВТБ24 за 2011–2014 гг.

		Оптим. значение	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
1	Показатель доли просроченной задолженности в активах банка	Не более 1–2% от совокупных активов	1,4 %	1,3 %	1,8 %	1,9 %
2	Коэффициент проблемности кредитов	Чем меньше, тем выше качество кредитного портфеля	5,4	4,6	6,0	8,6
3	Коэффициент покрытия убытков по ссудам	Больше 1	0,4	0,5	0,4	0,3
4	Коэффициент темпов погашения просроченных кредитов		1,5	1,5	1,4	1,3

В результате проведенных расчетов были выявлены следующие проблемы:

- динамика увеличения доли просроченной задолженности в общей сумме активов банка;
- рост коэффициента проблемности кредитов, т.е. возрастает доля просроченных кредитов в совокупной величине предоставленных кредитов;

- острая недостаточность резервов на возможные потери по ссудам;
- замедление темпов погашения просроченных кредитов.

Одним из важных условий формирования сбалансированного кредитного портфеля является тщательная оценка его обеспеченности.

Таблица 4. Оценка обеспеченности кредитных вложений и оценка кредитной активности ПАО «ВТБ 24» за 2011–2014 гг.

		Оптим. значение	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015
Оценка обеспеченности кредитных вложений банка						
1	Общий коэффициент обеспеченности	Больше либо равно 1	1,2	1,2	1,15	1,14
2	Коэффициент имущественной обеспеченности	Не менее 50 %	48,4	46,3	47,6	45,7
Оценка кредитной активности банка						
1	Коэффициент опережения	Больше либо равно 1		1,1	1,1	0,75
2	Коэффициент «агрессивности-осторожности» кредитной политики банка	Больше 70 % — политика агрессивная; меньше 60 % — политика осторожная	41,4	43,4	44,1	41,6
3	Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка	Не более 80 %	76,2	86,1	99,6	50,5

Как видно из таблицы 4, обеспеченность кредитного портфеля снижается. Коэффициент имущественной обеспеченности, отражающий уровень покрытия кредитных вложений наиболее стабильным видом обеспечения — имуществом, ниже нормативного значения.

Анализ кредитной активности позволяет характеризовать кредитную политику ПАО «ВТБ 24» как осторожную с угрозой недополучения прибыли и возникновения убытков (темпы роста активов выше темпа роста кредитных вложений).

Таким образом, диагностика кредитного портфеля ПАО «ВТБ 24» позволила выявить следующие проблемы:

- снижение кредитной активности;
- увеличение просроченной задолженности и рост «проблемных» кредитов;
- острый дефицит резервов на возможные потери по ссудам;
- недостаток обеспечения по предоставленным кредитам.

Литература:

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 01.09.2015) «Об обязательных нормативах банков»

Перспективы развития казначейской системы исполнения бюджетов субъектов РФ

Шакирова Алия Шамиловна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье рассматриваются перспективы развития казначейской системы исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации. Актуальность данной темы определяется тем, что в повышении эффективности управления государственными финансами важную роль играет казначейская система исполнения

бюджетов, которая в свою очередь способствует бесперебойному и в полном соответствии с законом исполнению бюджетов в условиях многоуровневой бюджетной системы Российской Федерации.

Ключевые слова: Федеральное казначейство; казначейство субъектов Российской Федерации; государственный казначейский контроль; казначейская система исполнения бюджетов.

В современных условиях Казначейство России стало мощной платежной, расчетной и контрольной системой в бюджетной сфере, организующей эффективный учет и превентивный государственный казначейский контроль в процессе исполнения расходных обязательств государства.

Построение государственной казначейской системы, отвечающей требованиям демократического общества и способствующего более эффективному созданию и развитию интегрированной информационной системы «Электронный бюджет» России, связано с преодолением многих препятствий и проблем, требующих решения.

Прежде всего, это наличие двух параллельно действующих систем: Федерального казначейства и казначейств субъектов Российской Федерации, самостоятельно формирующих свои методологические и методические базы, организационные структуры, информационные системы, что требует унификации регламентов ведения единых стандартов их деятельности.

Актуальной остается задача по разработке единой концепции государственного и муниципального казначейского контроля как системы общепринятых взглядов на цели, способы, формы, задачи и механизм его осуществления [5, с. 23].

При комплексном подходе к решению данной проблемы в целом следует выделить две специфические ее составляющие: оптимизацию структуры органов Федерального казначейства и повышение эффективности и действенности контроля. Не касаясь вопросов оптимизации казначейской системы, для решения второй составляющей целесообразно рассмотреть существующие формы и методы государственного казначейского контроля. Данный контроль можно рассматривать в теоретико-методологическом, организационном и техническом аспектах.

Теоретико-методологический аспект включает в себя:

- определение понятий, значения, функций, целей, задач, принципов и др.;
- систему нормативных правовых актов, содержащих законы, подзаконные акты (принимаемые в целях исполнения законов), стандарты, методики, контрольные процедуры и др.;
- методические документы (рассматривают конкретные вопросы организации государственного казначейского контроля, разъясняют конкретные способы и приемы практического осуществления тех или иных процедур контроля).

Организационный аспект представляет собой выбор формы государственного казначейского контроля, состав его субъектов и объектов. Поэтому проводимые контрольные мероприятия можно дифференцировать по

массиву документов, по периодичности, по назначению контрольных мероприятий и т.п.

Технический аспект включает в себя способы проведения всех форм государственного казначейского контроля (как документального, так и камерального) [5, с. 24].

К ним следует отнести:

- истребование документов, подтверждающих возникновение денежных обязательств у бюджетополучателя;
- процедуры санкционирования оплаты денежных обязательств;
- процедуры подтверждения исполнения денежных обязательств;
- соответствие кодов бюджетной классификации Российской Федерации содержанию проводимой операции при списании средств с лицевых счетов клиентов;
- унифицированные и специальные системы документооборота.

В соответствии с п. 1 Положения о Федеральном казначействе, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 01.12.2004 N 703, и с п. 1.2 Регламента Федерального казначейства, утвержденного Приказом Федерального казначейства от 10.04.2006 N 5н, одной из правоприменительных функций органов Федерального казначейства является осуществление предварительного и текущего контроля за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета. При реализации полномочий в сфере осуществления контрольных мероприятий органы Федерального казначейства руководствуются пакетом нормативных документов. От качественно проведенного казначейского контроля зависят своевременность и полнота кассового исполнения расходной части федерального бюджета.

Практика перехода на кассовое обслуживание исполнения местных бюджетов Федеральным казначейством показала, что единство механизма кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы, с одной стороны, существенно повышает качество функционирования публичных финансов государства в целом, с другой — гарантирует в пределах существующих возможностей исполнение муниципальным образованием принятых на себя обязательств реализацию своего предназначения.

В целях повышения эффективности механизма казначейского контроля представляется целесообразным:

- осуществить разработку единой концепции государственного и муниципального казначейского контроля;
- обеспечить совершенствование законодательного и нормативно-правового регулирования государственного и муниципального казначейского контроля;

- осуществить разработку методического обеспечения контрольных процедур;
- совершенствовать прикладные программы для автоматизации контрольных процедур основных казначейских операций;
- определить методы оценки качества казначейского контроля.

Предложенные меры по совершенствованию механизма государственного (муниципального) казначейского контроля позволят повысить его качество, результативность, стать действенным инструментом в повышении эффективности бюджетных расходов и в управлении общественными финансами.

С целью совершенствования информационного обеспечения казначейской системы исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации, необходимо:

- перевести в электронный вид все носители финансовой информации;
- организовать условия для ведения бухгалтерского учета в электронном виде для всех участников бюджетного процесса с использованием порталных решений, единых реестров и классификаторов;
- увязать информацию о финансовых ресурсах и целях на всех этапах бюджетного процесса — от составления бюджета до представления отчета о его исполнении в Федеральное Собрание Российской Федерации;
- обеспечить повышение доступности информации о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах;
- увязать стратегическое и бюджетное планирование;
- провести мониторинг достижения результатов реализации государственных программ и результатов, характеризующих объемы и качество оказания государственных услуг;
- обеспечить интеграцию процессов составления и исполнения бюджета, ведения бухгалтерского учета, а также подготовки финансовой и иной регламентированной финансовой отчетности публично-правовых образований.

С целью развития казначейской системы исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации, также необходимо провести:

- развитие интегрированной автоматизированной системы казначейского исполнения бюджетов субъектов РФ;
- внедрение современных технологий Федерального казначейства в бюджетный процесс субъектов РФ, а именно: гармонизацию казначейской системы бюджетных платежей на субъектном уровне с банковской системой, минимизацию наличного денежного обращения в секторе субъектного управления, использование механизмов предоставления целевых средств бюджетам субъ-

ектов РФ в объеме их фактической потребности на дату совершения платежа.

В качестве ключевых направлений развития казначейской системы исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации можно определить следующие:

а) реформирование системы бюджетных платежей — федеральное казначейство станет прямым участником банковских расчетов, что обеспечит использование новых платежных сервисов по расчетам и повышение качества кассового обслуживания исполнения бюджетов субъектов РФ, оперативное зачисление поступлений на единый счета бюджета;

б) повышение эффективности процессов управления общественными финансовыми ресурсами, в части использования механизмов предоставления бюджетных кредитов бюджетам бюджетной системы Российской Федерации — внедрение отложенного механизма предоставления бюджетных кредитов бюджетам субъектов РФ позволит обеспечить полное покрытие временных кассовых разрывов, что направлено на максимально бесперебойное исполнение бюджетов субъектов РФ и их сбалансированное развитие;

в) совершенствование кассового обслуживания исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, что предполагает повышение качества кассового обслуживания исполнения бюджетов субъектов РФ, минимизацию наличных расчетов в секторе муниципального управления (использование платежных корпоративных банковских карт).

Адаптация стратегических задач Федерального казначейства на уровне субъектов РФ предполагает комплекс мер, включающий:

- а) меры законодательного регулирования, в части своевременной подготовки и внесения изменений в действующие нормативно законодательные акты;
- б) организационные:
 - составление плана мероприятий на уровне каждого субъекта;

- интеграция муниципальных информационно-справочных систем и программных продуктов с системами федерального уровня, расширение сфер применения электронно-цифровой подписи, создание условий для электронного санкционирования платежей.

Это, в конечном счете, направлено на развитие казначейской системы исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации в направлении обеспечения эффективного взаимодействия финансовых органов субъектов РФ с органами Федерального казначейства и позволит повысить открытость и прозрачность исполнения бюджетов субъектов, внедрить в практику исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации прогрессивные казначейские и банковские технологии.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон: принят Государственной Думой 31 июля 1998 г. // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» — Режим доступа: <http://www.base.consultant.ru>. — Последнее обновление 16.11.2015

2. Доклад о результатах работы Федерального казначейства в 2014 г. и основных задачах на 2015 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.goskazna.ru/prioritetnye-napravleniya-deyatelnosti/index.php>.
3. Положение о Федеральном казначействе [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2004 г. — Режим доступа: <http://www.goskazna.ru/polozhenie>.
4. Акперов, И. Г. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации: учебное пособие / И. Г. Акперов, И. А. Коноплева, С. П. Головач. — М.: КНОРУС, 2013. — 634 с.
5. Ковтун, Л. Р. Развитие казначейского механизма исполнения расходов государственного бюджета / Л. Р. Ковтун. — Иркутск: БГУЭП, 2009. — 200 с.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Требования к порядку формирования и раскрытию информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности: понятия и классификация

Мамушкина Наталья Валерьевна, преподаватель

Нижегородский государственный инженерно-экономический университет (г. Княгинино)

В статье систематизирована информация о требованиях отдельных нормативных документов, предъявляемых к порядку формирования и раскрытию информации в бухгалтерской (отчетности) организаций. Автором представлена классификация основных требований в зависимости от их назначения и содержания.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, информация, классификация, нормативные акты, организация, показатели, пользователи, правила, раскрытие информации, требования, формы, формирование отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность — информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период [1, п. 1, ст. 3].

Сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления являются информацией согласно определению, данному в ст. 2 ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» (далее ФЗ № 149). Физические и юридические лица как пользователи бухгалтерской отчетности имеют право на осуществление поиска и получения любой информации в любых формах и из любых источников при условии, что к ней не может быть ограничен доступ. Данное право установлено ст. 8 вышеназванного закона [2].

На основе информации бухгалтерской отчетности определенной организации заинтересованные в ней пользователи могут сделать соответствующие выводы относительно рискованности и доходности предполагаемых или осуществленных инвестиций; о степени ее платежеспособности и финансовой устойчивости; о продолжении деятельности организации; о роли и вкладе организации в благосостоянии общества в целом. В отношении информации для внутренних пользователей представляется интерес с точки зрения ее полезности руководству организации для принятия управленческих решений.

В ней систематизируется информация необходимая для чтения и анализа различными категориями пользователей, в том числе об имущественном положении организации, финансовых результатах ее деятельности, наличии и движении денежных и материальных ресурсов, состоянии и изменении основных и оборотных средств, нематериальных активах и т.п. Как следствие целью бухгалтерской отчетности является предоставление необходимой полезной информации ее потенциальным пользователям.

Составление и предоставление бухгалтерской отчетности организации представляет собой процесс, в ходе которого необходимо руководствоваться требованиями отдельных нормативных документов в области бухгалтерского учета и формирования отчетности, предъявляемые к порядку ее составления.

Действующий Закон «О бухгалтерском учете» обязывает все организации вести бухгалтерский учет, составлять бухгалтерскую отчетность и предоставлять ее в налоговые органы и органы государственной статистики в общеустановленном порядке. Настоящий закон определяет, что в отношении бухгалтерской отчетности не применим режим коммерческой тайны. Раскрытие вопросов формирования, утверждения, сроков и порядка предоставления отчетности изложены в статьях 13–18 названного Закона.

Положение по бухгалтерскому учету 4/99 (далее ПБУ 4/99) устанавливает методические основы формирования бухгалтерской отчетности, обязательные для всех организаций, являющихся юридическими лицами по законодательству РФ, кроме кредитных организаций и государственных муниципальных учреждений.

Составление годовой бухгалтерской отчетности, является обязательным случаем проведения процедуры инвентаризации и регламентируется действием соответствующих положений нормативных документов. Общий порядок проведения инвентаризации соответствующих объектов, а также оформление ее результатов устанавливается Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств [1, ст. 11; 3, п. 27; 4, п. 38; 5, п. 1.5].

Кроме названных нормативных актов бухгалтерская (финансовая) отчетность должна составляться на основе данных, содержащихся в регистрах бухгалтерского учета,

а также информации, определенной федеральными и отраслевыми стандартами. В данном смысле имеют значение требования к формированию и раскрытию информации для бухгалтерской (финансовой) отчетности. В связи с чем раскроем содержание основных из них.

Требования, предъявляемые к бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствии с нормативными документами, можно классифицировать по следующим признакам:

1. По отношению к составу: основные формы отчетности и пояснения к ним.
2. По отношению к оформлению: общие правила документирования и рекомендуемые к раскрытию данные.
3. По отношению к содержанию отчетности: цели, объекты и предмет (по видам экономических субъектов).
4. По отношению к полноте раскрытия информации в отчетности: информация о финансовом положении, финансовых результатах деятельности организации, изменениях в финансовом положении и дополнительная информация.
5. По отношению к порядку раскрытия и представления информации в отчетности: обязательное раскрытие информации, сроки предоставления, адреса получателей.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность определяется *составом* включенных в нее основных отчетных форм и пояснений к ним. Состав основного перечня форм годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности определен ст. 14 ФЗ «О бухгалтерском учете». В названном законе указано, что бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним.

Раскрытие состава и структуры приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах содержится в Приказе № 66н Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 02.07.2010 г. По вышеуказанному приказу, к формам приложений относятся: отчет об изменениях капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании полученных средств; иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (пояснения) [6, п. 2, 4; 4, п. 5].

Обратим внимание, что уполномоченные органы власти субъектов Российской Федерации представляют в Министерство сельского хозяйства РФ сводную отчетность о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса за отчетный год в соответствии с утверждаемыми формами отчетности по товаропроизводителям, осуществляющим деятельность по следующим видам: сельское хозяйство, обслуживание в сфере сельского хозяйства, пищевая и перерабатывающая промышленность; по сельскохозяйственным потребительским кредитным кооперативам; по крестьянским (фермерским) хозяйствам [7, п. 2].

В связи с чем, организации-товаропроизводители агропромышленного комплекса в составе годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности формируют специали-

зированные формы, утверждаемые ежегодно Приказом Минсельхоза РФ. В их числе: Отчет о численности и заработной плате работников организации (форма № 5-АПК); Отчет об отраслевых показателях деятельности организаций агропромышленного комплекса (форма № 6-АПК); Отчет о затратах на основное производство (форма № 8-АПК) и др. [7].

Состав форм специализированной отчетности обусловлен содержанием и раскрытием информации о деятельности сельскохозяйственной организации. В частности, в них раскрывается информация о численности и заработной плате работников сельскохозяйственной организации, о производстве продукции и ее себестоимости, наличии и использовании материальных ресурсов, сельскохозяйственной техники и некоторые другие.

Отметим, что в случае, если организация принадлежит к субъекту малого предпринимательства, то им законодательно разрешено в составе годовой бухгалтерской отчетности представлять только бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах по сокращенной форме, предусмотренных Приложением 5 к Приказу № 66н [6].

Например, с 2012 г. предусмотрены упрощенные формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках для малых предприятий. В форме баланса малого предприятия актив состоит всего из пяти укрупненных строк, а пассив — из шести. Заполняя каждую строку, бухгалтеру необходимо проанализировать, из каких показателей складываются данные этой строки и какой из них имеет наибольший удельный вес [8].

В этой связи отметим, что законодательно установлены обязательные к заполнению формы бухгалтерской отчетности: бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах. Формы отчетов об изменении капитала, отчета о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, специализированные формы отчетности трактуются как пояснения к бухгалтерской отчетности. Пояснения (приложения) к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах могут оформляться как в табличной, так и текстовой форме.

В отношении требований к *оформлению* отчетности следует понимать общие правила документирования и рекомендуемая к раскрытию информация.

Поясним, что под документированием понимается создание и правильное оформление документированной информации (документа).

Документация бухгалтерского учета — совокупность материальных носителей информации, составляемая экономическим субъектом по установленным требованиям в ходе ведения им бухгалтерского учета и включающая в себя: первичные учетные документы; сводные учетные документы; регистры бухгалтерского учета; данные внутренней бухгалтерской отчетности [9].

Требования правильного оформления бухгалтерской отчетности связаны с заполнением форм, утвержденных приказами Минфина и Минсельхоза РФ; представлением

статей и числовых показателей отчетности на русском языке, в валюте РФ, в тысячах рублей без десятичных знаков; порядок утверждения форматов бухгалтерской отчетности, перечень обязательных реквизитов.

По общему правилу все формы бухгалтерской отчетности заполняются в тысячах рублей без десятичных знаков. Организации, имеющие значительные активы, обороты продаж продукции, товаров, обязательств и т.д. могут заполнять отчетность в миллионах рублей без десятичных знаков.

В форматах первичных документов как и форматов бухгалтерской отчетности предусматривается ряд общих обязательных реквизитов: наименование документа; дата составления документа; наименование экономического субъекта, составившего документ; содержание факта хозяйственной жизни; величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения; наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события; подписи вышеуказанных лиц с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц [1, ст. ст. 9, 10; 4, п. 14].

Кроме того, в составе обязательных реквизитов укажем на необходимость заполнения таких показателей как идентификационный номер налогоплательщика (ИНН); вид экономической деятельности, местонахождение (адрес); дату утверждения; дату отправки (принятия); лица, ответственные за составление бухгалтерской отчетности. Отметим, что Законом «О бухгалтерском учете» не установлены какие-либо ограничения на включение в первичные учетные документы дополнительных к обязательным реквизитов.

По мнению ряда авторов отчетность, которая относится к категории публичной должна также содержать: полную должность лиц, которые подписали отчетность; дату утверждения документов на общем собрании; адрес, по которому можно ознакомиться с данными отчетов и получить копию документов; сведения об отделении Государственного комитета статистики, в которое предприятие передало свою ежегодную бухгалтерскую отчетность [10, с. 48].

С точки зрения автора, перечень названных реквизитов целесообразно раскрыть как дополнительную и оформить в пояснительной записке к годовой бухгалтерской отчетности.

Обратим внимание, что ч. 8 ст. 13 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» установлено, что бухгалтерская отчетность считается составленной после подписания ее экземпляра на бумажном носителе руководителем экономического субъекта. Вместе с тем на основании действующего Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» устанавливают, что бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером [1; 4, п. 38].

Поясним, что утверждение и опубликование бухгалтерской (финансовой) отчетности осуществляется в порядке и случаях, которые закреплены законодательно. Исходя из вышеизложенного, и на основании Письма Минфина РФ от 30.04.2013 № 07–01–10/15212 можно выразить мнение, что ФЗ № 402 не содержит положений, ограничивающих право руководителя экономического субъекта передать свое полномочие по подписанию бухгалтерской (финансовой) отчетности этого экономического субъекта иному лицу на основании доверенности.

Составление учетного документа и форм бухгалтерской отчетности может производиться на бумажном носителе и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной подписью. Порядок оформления электронного документа устанавливается ФЗ № 149. Под электронным документом, в соответствии со ст. 2 названного закона, понимается документированная информация, представленная в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных системах [2].

Документ может быть подписан как простой электронной подписью, которая подтверждает факт формирования подписи определенным лицом, так и усиленной электронной подписью. Последняя может быть двух видов: квалификационная и неквалификационная. Условия признания электронных документов, подписанных электронной подписью, равнозначными документам на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью определены ст. 6 Закона «Об электронной подписи» [11, ст. 5, 6].

В бухгалтерской отчетности не допускаются подчистки и помарки, вычитаемый или отрицательный показатель должен показываться в круглых скобках [1, ст. 13; 4 п. 15, 16, 17, 20, 23, 27, 29].

Изменения в бухгалтерской отчетности, относящиеся как к отчетному периоду, так и к предшествовавшим периодам (после ее утверждения), производятся в отчетности, составляемой за отчетный период, в котором были обнаружены искажения ее данных [3, п. 39].

Определения, классификация и порядок исправления ошибок и раскрытия информации о них в бухгалтерской отчетности подробно изложен в ПБУ 22/2010 «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» [12].

Содержание бухгалтерской отчетности определяется ее целями, объектами и предметом исследования. Цель бухгалтерской (финансовой) отчетности определена Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России и определяет роль организации в формировании информации для внешних и внутренних пользователей [13, п. 3.1]. Цель бухгалтерской отчетности реализуется путем заполнения определенного набора взаимосвязанных показателей, содержащихся в установленных законодательством форматах отчетности.

Объект бухгалтерской отчетности определяется ее задачами и потребностями заинтересованных пользователей.

Отсюда объектами могут выступать как финансовое состояние и финансовые результаты организации в целом, так и отдельных групп и показатели отчетности. К примеру, информация о группах основных средств и их движении за отчетный период, или данные о выручке от реализации продукции за новый и предшествующий период.

Предметом бухгалтерской отчетности может выступать отчетность сельскохозяйственных организаций, отчетность субъектов малого предпринимательства, бухгалтерская отчетность бюджетных организаций или другие, определенные ст. 2 ФЗ № 402.

В отношении требований к порядку содержания информации в отчетности предполагается, что:

- организация соблюдает порядок в отношении принятых в содержании и формах последовательно от одного отчетного периода к другому;
- подробные сведения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах раскрываются в соответствующих пояснениях;
- каждый числовой показатель отражается как минимум за два года — отчетный и предыдущий отчетному;
- организация придерживается в содержании форм, утвержденных приказом Минфина и Минсельхоза РФ [4, п. 9; 6].

Обратим внимание, что формы отчетности, утвержденные Приказом № 66н, не являются рекомендуемыми. Исключение составляет форма пояснений, приведенная в приложении № 3 к названному приказу. Это означает, что из них нельзя исключать какие-либо строки по причине отсутствия соответствующих данных [8].

Исключение также составляют случаи, когда статьи бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, других отдельных форм бухгалтерской отчетности, которые в соответствии с положениями по бухгалтерскому учету подлежат раскрытию и (или) по которым отсутствуют числовые значения активов, обязательств, доходов, расходов и иных показателей, прочеркиваются (в типовых формах) или не приводятся (в формах, разработанных самостоятельно, и в пояснительной записке) [4, п. 11].

Подчеркнем, что если организация сдает отчетность по упрощенной форме, показатели которой включают в себя несколько показателей стандартных форм (без детализации), то код каждой строки указывается по показателю, имеющему наибольший удельный вес в составе укрупненного показателя. Данное требование применяется в соответствии с п. 5 Приказа № 66н.

В случае если у организации возникает необходимость в детализации и раскрытии отдельных статей бухгалтерского баланса или отчета о финансовых результатах, то организация имеет право на включение в формы отчетности, утвержденные Приказом № 66н, дополнительной информации.

Включение дополнительных к обязательным реквизитов в первичный учетный документ осуществляется организацией при необходимости (в связи с характером факта хозяйственной жизни, оформляемого данным доку-

ментом, требованиями нормативных правовых актов, потребностями управления, технологией обработки учетной информации, др.) [14].

Отметим еще одно отличие, относящееся к периоду отражения числовых показателей. Так положениями приказа № 66н устанавливается, что информация должна представляться за три отчетных периода или три отчетных даты: отчетный период, предыдущий год и предшествующий предыдущему. Эти изменения касаются в первую очередь показателей Бухгалтерского баланса.

В нормативных источниках понятие *полнота* рассматривается как информации о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Информация о финансовом положении формируется главным образом в виде бухгалтерского баланса. Информация о финансовых результатах деятельности организации обеспечивается главным образом отчетом о финансовых результатах. Информация об изменениях в финансовом положении организации обеспечивается главным образом отчетом о движении денежных средств. Полнота информации обеспечивается единством указанных отчетов, а также соответствующими дополнительными данными [4, п. 6; 13, п. 5.1.4].

Если при составлении бухгалтерской отчетности, согласно п. 6 БУ 4/99, организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

Напомним, что раскрытие дополнительной информации о деятельности экономического субъекта возможно посредством текстового описания или табличного отражения данных, при этом организация самостоятельно определяет инструменты и методы описания необходимого для раскрытия объема дополнительной информации.

Представление и раскрытие информации в бухгалтерской отчетности, как правило, осуществляется посредством статей и показателей, отражаемых в строках форм отчетности, а также в текстовом виде. Если сведения аналитического или описательного характера не получили отражение в нумерованных пояснениях к строкам бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, то их следует включить в текстовую часть пояснений (например, сведения об изменениях в учетной политике, о развитии материально-технической базы, реорганизации фирмы и других) [15].

Требование *раскрытие* выражает включение показателей деятельности всех филиалов, представительств и иных подразделений, включая выделенные на отдельные балансы. Указания к раскрытию показателей об отдельных активах, обязательствах в пояснениях к бухгалтерскому балансу установлены Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).

Кроме этого требования к обязательному раскрытию информации в бухгалтерской отчетности имеются в каждом положении по бухгалтерскому учету. Одни из них, например, ПБУ 1/2008, определяют общие требования к раскрытию информации только об учетной политике и последствиях ее изменения в Пояснениях к отчетности. Другие, например, ПБУ 4/99, определяют общие требования к раскрытию информации в отчетности, в то время как третьи определяют содержание раскрытий конкретных статей форм отчетности [16, с. 92].

К примеру, в разделе 4 «Раскрытие информации в бухгалтерской отчетности» в ПБУ 5/01, в частности, указывается, что материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерской отчетности в соответствии с их классификацией (распределением по группам (видам)) исходя из способа использования в производстве продукции, выполнения работ, оказания услуг либо для управленческих нужд организации. На конец отчетного года материально-производственные запасы отражаются в бухгалтерском балансе по стоимости, определяемой исходя из используемых способов оценки запасов [17].

Действующим Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» установлены обязанности по раскрытию информации акционерными обществами, в котором под раскрытием информации на рынке ценных бумаг понимается обеспечение ее доступности всем заинтересованным в этом лицам независимо от целей получения данной информации в соответствии с процедурой, гарантирующей ее нахождение и получение [18, п. 1 ст. 30].

Под *предоставлением* информации следует понимать совершение определенных действий, направленные на получение информации определенным кругом лиц или передачу информации определенному кругу лиц. Такое определение вытекает из положений ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Случаи и условия обязательного распространения информации или предоставления информации, в том числе предоставление обязательных экземпляров документов, устанавливаются федеральными законами [2, п. 5 ст. 10].

Сроки предоставления отчетности и адреса получателей установлены статьей 18 ФЗ «О бухгалтерском учете» и статьей 23 Налогового кодекса РФ. На основании п. 1 ст. 18 Закона № 402 обязательный экземпляр бухгалтерской отчетности организация обязана предоставить в орган государственной статистики по месту своей регистрации для включения в государственный информационный ресурс. Однако это не означает, что требование представлять экземпляры бухгалтерской отчетности другим пользователям не может содержаться в других законах.

По общим правилам, сроки предоставления годовой бухгалтерской отчетности органу статистики и в налоговую инспекцию по месту нахождения составляет не позднее трех месяцев после окончания отчетного года [1, ч. 2, ст. 18; 19, пп. 5 п. 1 ст. 23].

Таким образом, и в орган государственной статистики, и в налоговый орган бухгалтерскую отчетность за 2014 г.

необходимо представить до 31.03.2015 включительно. Датой представления бухгалтерской отчетности считается день ее почтового отправления или день фактической передачи ее по принадлежности [4, п. 47; 3, п. 88; 19, п. 5 ст. 6.1].

В составе требований к порядку раскрытия информации считаем необходимым дополнить классификационными признаками:

- а) раскрытие основной информации;
- б) раскрытие дополнительной информации;
- в) раскрытие существенной информации.

Под раскрытием *основной* информации следует понимать требования, установленные Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). В соответствии с названным положением:

— информация об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемой на основе данных бухгалтерского учета, систематизируется в бухгалтерской отчетности;

— показатели об отдельных видах активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях могут приводиться в бухгалтерском балансе и в отчете о финансовых результатах общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

К числу *дополнительной* информации следует отнести показатели пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, где сосредоточены в соответствии с Приказом № 66н по разделам следующие виды информации о:

а) наличие и движение: нематериальных активов; результатов НИОКР; основных средств; финансовых вложений; запасов; дебиторской и кредиторской задолженности;

б) стоимости: нематериальных активов, созданных самой организацией; незаконченных и неоформленных НИОКР и незаконченные операции по приобретению нематериальных активов; незавершенных капитальных вложений и др.

в) стоимости и ином использовании активов и обязательств организации, к примеру затрат на производство, оценочные обязательства.

Кроме того, к числу форм отчетности, раскрывающей дополнительную информацию, относятся и специализированные формы отчетности, обязанность по составлению которых возложены на сельхозтоваропроизводителей.

С позиции требований нормативных актов показатели об отдельных активах, обязательствах, доходах, расходах и хозяйственных операциях должны приводиться в бухгалтерской отчетности обособленно в случае их существенность [4, п. 11 ПБУ 4/99].

Существенность информации важна с точки зрения пользователей к данным, представленным в финансовой отчетности. Существенной признается информация, отсутствие или неточность которой может повлиять на решения заинтересованных пользователей. При этом имеется в виду, что пользователи информации обладают достаточными познаниями и навыками для того, чтобы понять, оценить и использовать эту информацию, а также имеющие желание изучать эту информацию [13, п. 3.3, Концепции].

Следует согласиться с мнением, что степень реализации возможностей финансовой отчетности в значительной мере зависит от профессиональных и личностных качеств того, кто пользуется ими [20, с.11].

На основе вышесказанного можно констатировать, что основная информация о деятельности организации формируется в формах бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, включая приложения к ним.

Источниками дополнительной информации являются пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, а также формы, утверждаемые ежегодно приказом Минсельхоза РФ. Информация, способная оказывать влияние на решения заинтересованных пользователей признается существенной и подлежит раскрытию в формах бухгалтерской отчетности.

Таким образом, специфика процесса формирования, раскрытия и предоставления информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности заинтересованным в ней пользователям определяется требованиями, предъявляемыми к ней. С другой стороны, соблюдение перечисленных требований, содержащихся в нормативных документах, является своего рода гарантией предоставления полной и достоверной информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств экономического субъекта за определенный период.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.
2. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» № 149-ФЗ от 27.07.2006 г.
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 г. № 34н.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н.
5. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Утверждены Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 н.
6. «О формах бухгалтерской отчетности организаций», утв. Приказом Минфина РФ № 66н от 02.07.2010 г.
7. «Об утверждении форм отчетности за 2014 год», утв. Приказом Минсельхоза РФ от 12.12.2014 г. № 497.
8. Крутякова, Т.Л. Годовой отчет 2014 // АйСи Групп, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>.
9. Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности. Утв. Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ.
10. Луговкина, О.А., Ахметвалеева О.Д.. Основные требования к публичной отчетности / Луговкина О.А., Ахметвалеева О.Д. // Вестник НГИЭИ. 2015. № 1 (44). с. 46–50.
11. Федеральный закон «Об электронной подписи» № 63-ФЗ от 06.04.2011 г.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010). Утв. Приказом Минфина России от 28.06.2010 № 63н.
13. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, Президентским советом ИПБ РФ 29.12.1997.
14. Информация Минфина России № ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
15. Мещеряков, В.И. Годовой отчет-2014 учебное пособие // Международное агентство бухгалтерской информации, 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
16. Осипенко, О.Ю., Сотникова Л.В. Требования к пояснениям к бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2012. № 4. с. 92–99.
17. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01). Утв. Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н.
18. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22.04.1996 г.
19. Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) № 117-ФЗ от 05.08.2000 г.
20. Абдукаримов, И.Т. Бухгалтерская (финансовая) отчетность как основной источник мониторинга и анализа финансового состояния предприятия / Абдукаримов И.Т. Актуальные вопросы экономики и управления. 2012. № 10 (044), с. 9–15.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Имидж организации как фактор повышения ее конкурентоспособности

Леонова Екатерина Владимировна, студент
Санкт-Петербургский государственный университет им. А.И. Герцена

В настоящее время перед любой организацией или компанией стоит нелегкая задача — закрепление своих позиций на рынке. Успешное решение этой задачи складывается из различных факторов, одним из которых является имидж. Именно этот фактор способен во многом определить будущее той или иной организации.

В современных условиях самопрезентация — это способ для организации быть узнаваемой на рынке, а значит устоять на плаву. Каждая организация имеет свой образ в сознании других участников рынка, независимо от того, осознает она это или нет.

Создание корпоративного имиджа — сложный, длительный процесс, в ходе которого формируется образ данной организации, от которого во многом зависит ее будущая жизнь.

На сегодняшний день проблема имиджа волнует многих ученых и специалистов практиков. Дадим определение имиджа: «Имидж — это некий синтетический образ, который складывается в сознании людей в отношении конкретного лица, организации или иного социального объекта, содержит в себе значительный объем эмоционально окрашенной информации об объекте восприятия и побуждает к определенному социальному поведению» [1, с. 8]

Также следует обратить внимание на определение организации: «Всякая организация представляет собой единство взаимосвязанных, взаимодействующих и дополняющих друг друга социальных индивидов, осуществляющих определенную совместную деятельность для достижения неких общих целей» [2, с. 118]

Таким образом, важно отметить, что лишь путем координации всех сотрудников компании, а также руководства можно создать тот имидж, который будет максимально эффективным и принесет компании успех.

Муролкина И. В. говорит о том, что «Любое торговое предприятие нужно рассматривать не только с функциональной, но и с рыночно-психологической точки зрения. Наличие привлекательного имиджа помогает покупателю воспринять организацию как нечто отличное от других. [5, с. 30]

На сегодняшний день существует огромное количество компаний, предлагающих по сути одни и те же услуги. Для того, чтобы потребитель, просматривая множество предложений, остановил свой выбор именно на данной компании, она должна отличаться от других, обладать сово-

купностью особых качеств, которые заставят покупателя остановиться именно на ней.

В реальной жизни для каждой компании этот вопрос становится весьма актуальным из-за господства рыночных отношений, ставящих в жесткие условия каждую из них. Любая компания хочет развиваться и конечном счете занять лидирующие позиции, но для этого необходим спрос как на продукт или услуги, которые предлагает эта компания, но и желание потребителя выбрать именно эту компанию.

Исходя из этого, можно говорить о том, что имидж организации — это визитная карточка, с помощью которой она презентует себя, от чего и зависит ее конкурентоспособность на современном рынке.

Таким образом, «Корпоративный имидж всегда функционален, с его помощью решаются конкретные задачи» [8, с. 159] Он всегда ориентирован на восприятие, ориентируясь на него у субъекта сложится определенный образ, который будет способствовать целям и задачам, поставленным руководством компании.

Имидж организации можно разделить на два типа: внешний и внутренний.

Под внешним имиджем понимается общественное мнение об организации, реклама, общественная деятельность фирм.

Под внутренним имиджем понимается атмосфера внутри организации, а также представления сотрудников о своей организации. В основе внутреннего имиджа лежит корпоративная культура. Стоит отметить, что внешний имидж может отличаться от внутреннего.

Необходимо учитывать и тот факт, что люди воспринимают и делают выводы об образе компании ориентируясь на свое мировоззрение, а также ценности и ориентиры в жизни.

Если вспомнить теорию когнитивного диссонанса Фистингера, который говорил о том, что «Представления, чувства и идеи, вступающие в противоречие с другими представлениями, чувствами и идеями индивида приводят к нарушению гармонии личности и ситуации психологического дискомфорта. Испытывая ситуацию внутреннего дискомфорта, человек склонен предпринимать действия, которые способствуют восстановлению утраченного равновесия», то сразу возникает вопрос о том, а все ли детали имиджа самой компанией.

На этот вопрос важно найти ответ, в противном случае недостающие элементы имиджа восполнит массовое сознание, с характерными для него рамками и предрассудками, что серьезно может повредить имиджу в целом.

Также стоит отметить, что в современных условиях, когда между компаниями развернулась борьба за уникальность, имидж становится тотальной коммуникацией.

«Имидж — это всё и все, имеющие хоть какое-то отношение к организации и предлагаемым ею товарам и услугам. Это произведение, постоянно создающееся как словами, так и образами» [7, с. 39]

Составляющими имиджа как тотальной коммуникации являются: корпоративная культура, корпоративная философия, внешний облик организации, история-легенда организации, развитие отношений с обществом.

Важно понимать, что если даст сбой какой-то элемент, развалится весь механизм. Поэтому, важно детально прорабатывать и создавать каждый элемент в отдельности для того, чтобы в итоге получилась система, способная конкурировать с рядом других.

Руководителю, а также всем сотрудникам организации следует помнить о том, что рынок — это жесткая игра и при потере одного игрока в игру вступят новые, поэтому важно подойти с ответственностью к созданию имиджа своей организации, так как от него зависит ее будущее.

Также следует помнить и о том, что имидж — это явление динамическое, то есть впечатление субъекта может меняться из-за новой информации или в результате продолжительных контактов.

Разработка корпоративного имиджа — это сложный процесс, в котором принимают участие различные специалисты, планируя, формируя и продвигая имидж.

Корпоративный имидж выступает как один из инструментов достижения стратегических целей предприятия, которые затрагивают основные стороны его деятельности и ориентированных на перспективу. Преимущества позитивного имиджа очевидны. Однако позитивная известность не появляется сама собой и не существует сама по себе — она требует целенаправленной систематической работы, связанной с превращением реального имиджа предприятия в позитивный.

С целью оценки и формирования позитивного корпоративного имиджа предприятия можно выделить также зеркальный имидж представление руководства предприятия об имидже предприятия. Поскольку ресурсное обеспечение работ по формированию позитивного имиджа предприятия зависит прежде всего от руководства, то стратегической задачей является сближение зеркального имиджа предприятия с его реальным имиджем, и далее превращение последнего в позитивный имидж, усиливающий рыночную силу предприятия.

Методика формирования корпоративного имиджа предприятия может быть представлена следующей последовательностью шагов: анализ маркетинговой среды предприятия и выделение целевых (наиболее важных для его деятельности) групп общественности; формирование набора наиболее существенных имиджеобразующих факторов для каждой из целевых групп общественности; Разработка желаемого образа предприятия (с точки зрения установленных стратегических целей) для каждой целевой группы общественности; оценка состояния имиджа предприятия в каждой из целевых групп общественности; разработка и реализация плана мероприятий по формированию позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп; контроль достигаемых результатов и коррекция (при необходимости) плана.

В современных условиях, когда господствует рыночная экономика имидж организации становится необходимым условием достижения устойчивого и продолжительного делового успеха. Из-за актуальности имиджа, в настоящее время компании одна за другой стремятся сформировать уникальность, которая позволит им обойти конкурентов. Поэтому, сегодня необходимо четко спланировать будущий имидж и только потом начать его формировать, а после продвигать. Все это могут обеспечить лишь профессионалы, которые знакомы с современными тенденциями, обладают креативным мышлением, способны анализировать данные.

Имидж — это социальный образ, стремящийся к идеалу. Именно «идеальный образ» в сознании потребителя позволит компании пользоваться успехом на рынке и повысить свою конкурентоспособность.

Литература:

1. Баландина, Т. М. Социология управления. — С., 2005. — 196 с.
2. Василенко, А. Б. Пиар крупных российских корпораций. — М., 2002. — 304 с.
3. Вишнякова, М. Концепция формирования имиджа компании. — 2001. — № 2. — с. 25–42.
4. Перельгина, Е. Б. Психология имиджа. — М., 2002. — 223 с.
5. Утлик, Э. П. Практическая психология имиджа. — М., 199. № 2. с. 5–10.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Влияние нетипичной занятости на удовлетворенность трудом на примере сетевого маркетинга

Дикусарова Марина Юрьевна, кандидат социологических наук, доцент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Современное российское общество характеризуется появлением новых форм социальных отношений, в том числе и трудовых. Одним из проявлений этого процесса выступает возникновение новых форм занятости, к которым можно отнести нетипичную занятость. К основным формам нетипичной занятости исследователи относят работу на определенный срок, на условиях неполного рабочего времени, заемный труд, работу на условиях подряда, дистанционную занятость и другие формы. Исходя из определения занятости как деятельности граждан, связанной с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащей законодательству Российской Федерации и приносящей им заработок, трудовой доход, к этим формам можно отнести и занятость в сфере сетевого маркетинга.

Под сетевым маркетингом обычно понимают систему распространения товаров и услуг с помощью сети дистрибьюторов, работающих по определенным принципам и в соответствии с маркетинг-планом компании. В России первое практическое применение концепции сетевого маркетинга относится к началу 1990-х гг. Масовому привлечению людей в сетевые компании способствовала резко ухудшившаяся социально-экономическая обстановка. В первой половине 1990-х гг. сетевой маркетинг был представлен не более чем десятком иностранных компаний с ассортиментом, включающим биологически активные добавки к пище и косметику. Во второй половине 1990-х гг. стали появляться российские сетевые компании, занимающиеся выпуском своей собственной продукции или распространением продукции российских производителей. В настоящее время на российском рынке самыми известными компаниями сетевого маркетинга, использующими метод прямых продаж, являются: косметика — «Avon Products», «Mary Kay», «Oriflame Cosmetics», «Faberlic»; хозяйственные товары — «Amway», «Белый кот»; посуда — «Zepter International», «Tupperware»; белье: «Florange», «Дайна»; постельное белье — «Venera.Beauty.Home», «Saway» [1].

Персонал сетевой организации можно разделить на две категории. Первая — это официально устроенные сотрудники компании. Вторая, которая исходя из клас-

сического определения персонала, таковым не является, но выступает официально в качестве партнера компании. Занятость осуществляется по дистрибьюторскому соглашению, предполагая взаимоотношения частного лица и компании. Дистрибьютор занимается распространением продукции в форме прямых продаж. На практике следует, что сторону в договоре могут так же обозначать торговым агентом, распространителем, подрядчиком, представителем, консультантом и т.п. А сам контракт — договором подряда, поручения, возмездного оказания услуг или соглашениями о сотрудничестве. Обращаясь к типичным договорам, закрепленным в ГК РФ, все содержания конкретных норм и соглашений близки по правовой природе, что не позволяет прийти к определенному выводу, какой титулованный гражданско-правовой договор здесь имеет место. На практике, в одном случае, данные отношения квалифицируются как разновидность агентского договора. Агент заключает сделки с клиентом на продажу товаров по поручению руководителя маркетинговой сети. В другом случае, относят к разновидности договора купли — продажи. Один из видов деятельности дистрибьюторов представляет собой работу по созданию, управлению, развитию и обучению спонсорского ряда (сети дистрибьюторов).

По сути, сетевой маркетинг — это коммерческий отдел компании, вынесенный за её пределы. Коммерческий отдел занимается продажами в сетевом маркетинге или MLM (multilevel marketing). MLM представляет собой систему маркетинга и доставки продукции или услуг напрямую к пользователю. В то же время, между обычным коммерческим отделом и внешним — сетевым существуют различия. В коммерческий отдел обычной компании, при соответствующем опыте и квалификации, человек может устроиться на любую должность: менеджера по продажам, начальника отдела, и даже директора. В сетевом же варианте вы сами становитесь сначала клиентом, чтобы понять, что продвигать. А чтобы стать директором с соответствующим финансовым обеспечением, вам нужно создать свой коммерческий отдел. В обычной компании менеджеры являются, как правило, наемными работниками, привлеченными по контракту

или трудовому договору. Компании же в сетевом маркетинге работают чаще всего в виде холдингов, в которой одна из компаний занимается только вопросами управления, что позволяет создать эффективные, мощные школы обучения дистрибьюторов, занимающихся торговом-закупочной, рекламной и маркетинговой деятельностью.

В российском обществе сложилось неоднозначное отношение к занятости в сфере сетевого маркетинга. Значительная часть трудоспособного населения считает подобную работу нестабильной, рассматривают ее лишь как вариант вторичной занятости, позволяющей получить дополнительный доход. В то же время, немногочисленные исследования в этой области показывают, что занятость в сфере сетевого маркетинга — это способ адаптации в существующем социально-экономическом пространстве, возможность самореализации, развития качеств, необходимых для ведения самостоятельного бизнеса, таких как активность, коммуникабельность, лидерские качества, организаторские способности, гибкость в общении с людьми [3].

Исследования, посвященные анализу удовлетворенности трудом и мотивации работников в сетевом маркетинге, представлены незначительно. Среди них можно отметить работу, авторы которой отмечают следующие механизмы стимулирования сотрудников: использование простых и понятных базовых ценностных установок организации, вызывающих всеобщее согласие, а значит изначальную лояльность; культивирование предпринимательской философии, согласно которой главное благо, которое может сделать для человека организация — предоставить ему широкое поле деятельности и возможности заработка; использование в качестве главного мотива деятельности удовлетворение амбиций, определенный социальный статус, признание группы, и только во вторую очередь финансовых мотивов [4].

С целью определения степени удовлетворенности трудом нами было проведено разведывательное социологическое исследования работников в системе сетевого маркетинга. Под удовлетворенностью трудом мы понимаем эмоционально окрашенное оценочное представление субъекта деятельности о результате своей трудовой активности, о самом процессе работы и внешних условиях, в которых она осуществляется.

Объектом исследования выступают занятые в системе сетевого маркетинга компании «ООО Oriflame cosmetics» (консультанты). Метод исследования — анкетирование.

Результаты опроса позволили обозначить следующие моменты. Средний возраст опрашиваемых — 30 лет. Данные опроса показали, что из общего числа опрошенных консультантов подавляющее большинство — женщины (80% респондентов). Большинство респондентов имеют высшее образование — 66 человек. Это может свидетельствовать о нескольких факторах. Во-первых, о невостребованности на формальном рынке

труда профессиональных и образовательных компетенций, во-вторых, о стремлении работников к самореализации в условиях более гибкой занятости.

На вопрос о продолжительности работы в сфере сетевого маркетинга большинство (66,7) указали период от 6 месяцев до года, 26,7 — более года. Данные говорят о некоторой стабильности работы консультантов, в то же время большинство из них еще не достигли психологической усталости при работе на одном месте более 1 года.

На вопрос о продуктивности работы все 100% респондентов оценили продуктивность своей работы как высокую. Таким же образом, как высокую, (100%) респонденты оценили продуктивность работ своих коллег. Единогласная оценка всех консультантов о высокой продуктивности работы может свидетельствовать о следующем: либо создана эффективная система мотивации, создана команда, ведется грамотное управление организацией, либо консультанты субъективно оценивают результаты своей работы и выдают желаемое за действительное.

Ответы на вопрос о том, как клиенты оценивают качество работы консультантов, ответы распределились следующим образом: 53,5% — высокое качество, 46,7 — среднее. Данный результат подтверждает веру консультантов в силу бренда компании «ООО Oriflame cosmetics» и в значимость своей деятельности, что свидетельствует о достаточно высокой степени удовлетворенности трудом.

На вопрос, хватает ли консультантам рабочего дня, чтобы качественно выполнять то, что им поручают, 100% респондентов предпочли ответ «Не всегда». Следует отметить отсутствие ответов «Да» и «Нет», что говорит об отсутствии хронически перегруженных или недогруженных консультантов. Малая загрузка рабочими задачами часто является более сильным демотиватором, чем перегрузка. Это вызвано быстрой потерей квалификации, а также появлением неудовлетворенности работой и поиском дополнительной работы.

Ответы на вопрос о факторах, влияющих на то, чтобы работа стала более привлекательной, представлены в таблице 1.

Большинство консультантов указали на необходимость увеличения зарплаты и увеличение количества и качества обучения персонала. Данный факт может свидетельствовать о желании расти профессионально, работать эффективно и применять в работе современные технологии и методы.

Вопрос о мотивации работы в сфере сетевого маркетинга (шкала значений от 10 до 0) представлен следующими ответами — таблица 2. Основными мотиваторами были выбраны денежные показатели: высокая заработная плата, высокая ежемесячная премия, квартальная премия и возможность карьерного роста.

Таким образом, результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что, несмотря на неоднозначное отношение к нетипичной занятости в сфере сетевого мар-

Таблица 1. Факторы, влияющие на большую привлекательность работы

Вариант ответа	Количество ответов	% ответа
Больше обучения	9	60,0
Лучшие условия труда	2	13,3
Большая зарплата	9	60,0
Больше объединения и сплочения коллектива	5	33,3
Больше помощи от руководителя	1	6,7
Лучшее оснащение и оборудование	4	26,7
Больше помощи от коллег	-	-
Другое	-	-

Таблица 2. Мотивы качественной работы

Вариант ответа	Количество ответов	% ответа
Высокая ежемесячная премия	6	40,0
Квартальная премия	5	33,3
Корпоративные мероприятия	4	26,7
Благодарности от высшего руководства	2	13,3
Производственные соревнования	1	6,7
Предоставление служебного автомобиля	-	-
Возможность карьерного роста	5	33,3

кетинга, занятые в этом секторе демонстрируют достаточно высокий уровень удовлетворенности трудом, это экономически активные члены общества, демонстри-

рующие высокий уровень мотивации, серьезное отношение к своей деятельности и желание совершенствоваться.

Литература:

1. Сетевой маркетинг [Электронный ресурс] // Центр управления финансами. — Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Marketologu/Setevoi-marketing.php>
2. Сетевой маркетинг [Электронный ресурс] // Свободная энциклопедия. — Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Сетевой_маркетинг
3. Камушкина, Л. В. Об адаптационных возможностях населения в системе сетевого маркетинга // Л. В. Камушкина [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/743/832/1219/018.KAMUSHKINA.pdf>
4. Рыжик, Н. А. Система мотивации персонала сетевых организаций // Н. А. Рыжик, О. В. Молотова [Электронный ресурс] // Современные исследования социальных проблем. — Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/12/ryzhik.pdf>

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Жизненный цикл компании как критерий формирования дивидендной политики

Абрамян Гор Ашотович, магистрант

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

Дивидендная политика, как и управление структурой капитала, оказывает существенное влияние на положение компании на рынке капитала, в частности на динамику цены ее акций. Дивиденды представляют собой денежный доход акционеров и в определенной степени сигнализируют им о том, что фирма, в акции которой они вложили свои денежные средства, функционирует успешно. Дивиденды начисляются с определенной периодичностью и в сознании инвестора связываются, как правило, с заработанной прибылью. В целом же под дивидендом понимают часть имущества акционерного общества, изымаемую его акционерами пропорционально их долям в уставном капитале в размере, не превышающем совокупного объема не изъятых ранее чистой прибыли [1]. Начисление и выплата дивидендов — это неочевидная задача, связанная с изменениями в экономическом потенциале фирмы и отражающаяся не только на текущем, но и на будущем ее положении (например, в связи с необходимостью выполнения из других источников потраченных на выплату дивидендов средств). Именно поэтому и существует понятие «дивидендная политика» как нахождение компромисса между необходимостью вознаграждения собственников, с одной стороны, и обеспечения финансовых потребностей фирмы, с другой стороны.

Очевидно, что являясь ключевым вопросом финансового менеджмента, дивидендная политика представляет собой одно из наиболее актуальных направлений в сфере управления финансами компании. И едва ли не главным объектом исследования ученых-финансистов в области дивидендной политики компании является определения факторов, оказывающих существенное влияние на нее.

На сегодняшний день существует множество общеизвестных и популярных теорий дивидендной политики, например [1]:

- Теория иррелевантности дивидендов, разработанная Ф. Модильяни и М. Миллером;
- Теория существенности дивидендной политики, авторами которой являются М. Гордон и Дж. Литнер;
- Теория налоговой дифференциации, разработанная Р. Литценбергером и К. Рамасвами.

Однако необходимо отметить, что за последние годы в научном сообществе появились новые взгляды на ди-

видендную политику компании. К таким современным подходам к вопросам, касающимся выплаты дивидендов, можно отнести и теорию жизненного цикла компании.

На протяжении своего жизненного цикла любая компания последовательно проходит определенные стадии своего развития, начиная с рождения и заканчивая смертью. Любая компания заинтересована в дальнейшем развитии своего бизнеса и стремится избежать старения и смерти. В то же время стоит отметить, что ввиду определенных внешних и внутренних факторов (таких как экономический кризис, появление на рынке ноу-хау, низкий уровень финансового менеджмента, проявляющийся в слабом финансовом планировании и прогнозировании и т.д.) далеко не каждая компания проходит все промежуточные стадии жизненного цикла. Различные ученые рассматривают вопросы жизненного цикла компании с разных позиций. Например, такие исследователи, как И. Адизес, Л.Е. Грейнер, У.А. Шмидт, Г.Л. Липпитт, С.Р. Филонович, изучали проблемы жизненного цикла с точки зрения стратегического менеджмента [2]. Если говорить про методологию одного из основоположников теории жизненного цикла И. Адизеса, то в ее основе находится фундаментальный закон, гласящий, что все организации, как живые организмы, проходят через схожие стадии жизненного цикла и демонстрируют прогнозируемые и повторяющиеся модели поведения. На каждой новой стадии развития каждая организация сталкивается с уникальным набором вызовов и сложностей. Успех организации определяется способностью менеджеров управлять переходом от одной стадии к другой. В отличие от других методологий, И. Адизес предлагает не решать проблемы организации, а учить организацию самой решать свои проблемы, самообучаться. По И. Адизесу менеджмент — это процесс достижения результатов и эффективности в краткосрочном и долгосрочном периодах. И. Адизесом и рядом других ученых были предложены различные способы классификаций стадий жизненного цикла, однако нельзя не отметить тот факт, что в их работах отсутствовали количественные показатели, с помощью которых можно было бы четко разграничить этапы жизненного цикла компании.

Другие исследователи рассматривали жизненный цикл компании с финансовой точки зрения. Среди таких ученых

можно выделить исследования Дж. Энтони и К. Рамеша, В. Дикинсон и И. Ивашковской и др. [3].

Так, например, В. Дикинсон предположила, что основой разграничения этапов жизненного цикла может стать динамика денежного потока от различных видов деятельности компании. В ее работе проводится анализ динамики и соотношения денежных средств от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности и в зависимости от того, является денежный поток по соответствующему виду деятельности положительным или отрицательным, определяется стадия жизненного цикла. В результате своего исследования В. Дикинсон выделила восемь стадий жизненного цикла компаний, среди которых выделяется следующие стадии [3]:

- стадия зарождения;
- стадия роста;
- стадия зрелости;
- три стадии турбулентности;
- две стадии спада.

Аналогичный подход к классификации стадий жизненного цикла, основанный на соотношении денежных потоков от различных видов деятельности, использует И.В. Ивашковская. Наряду с показателями денежного потока, предложенными В. Дикинсон, в работе предлагается рассматривать развитие конкретной компании на протяжении жизненного цикла на основе анализа ключевых финансовых показателей, таких как [4]:

- ликвидность;
- инвестиционный риск;
- подлинная стоимость.

Данная теория позволяет опираться на ряд количественных показателей для более точного определения стадии жизненного цикла компании. Также в соответствии с данной теорией можно сделать вывод о том, что дивидендная политика компании существенно зависит от фазы жизненного цикла компании. На ранней стадии своего развития компания обладает большим потенциалом роста, у нее есть множество инвестиционных возможностей, и на этом этапе компании обычно не платят дивиденды, предпочитая реинвестировать нераспределенную прибыль с целью дальнейшего развития компании. Однако с течением времени вследствие перехода от фазы высокого роста к фазе зрелости инвестиционные возможности компании уменьшаются, компании начинают аккумулировать большой свободный денежный поток, который и выплачивают в виде дивидендов.

Одним из первых исследований, полноценно развивающей теорию жизненного цикла в отношении дивидендной политики, является исследование Ю. Фамы и К. Френча [5]. Данные авторы провели сравнительный анализ характеристик, которыми обладают компании — плательщики дивидендов, а какие особенности характерны для компаний, не производящих дивидендные выплаты. Ю. Фама и К. Френч исследовали, как менялось поведение американских компаний, чьи акции обращались на крупнейших фондовых рынках (NASDAQ, AMEX,

NYSE) в отношении дивидендной политики за период с 1926 по 1999 гг. Все компании, которые попали в выборку, были разбиты на плательщиков (Payers) и неплательщиков (Non-Payers) дивидендов, неплательщики в свою очередь подразделялись на компании, которые никогда ранее не платили дивиденды (Never Paid) и компании, которые раньше являлись плательщиками дивидендов, а теперь нет (Did Pay). По мнению ученых, тремя основными факторами, влияющими на решение компании платить или не платить дивиденды, являются [5]:

- рентабельность активов;
- инвестиционные возможности, которые, в свою очередь, измеряются такими показателями как:
 - отношение абсолютного прироста активов к текущей величине активов;
 - отношение общей рыночной стоимости компании к бухгалтерской стоимости активов;
 - отношение расходов на исследование и разработки (НИОКР) к величине активов компании;
- размер компании (оценивается на основе показателя рыночной капитализации NYSE).

Логическим итогом исследования, проведенного авторами на основе сравнения финансовых характеристик компаний, стало формулирование следующих ключевых выводов:

- Основными плательщиками дивидендов являются крупные, рентабельные компании;
- Компании, которые никогда не выплачивали дивидендов, являются более мелкими и менее рентабельными, чем плательщики дивидендов, но они имеют больше инвестиционных возможностей и их инвестиционные затраты намного больше, чем их заработанная прибыль.
- Характерными чертами компаний, которые раньше платили дивиденды, а теперь нет, являются низкая прибыль и маленький размер инвестиций.

Среди других значимых работ, касающихся теории жизненного цикла в отношении дивидендной политики, можно выделить исследование Г. Груллона, Р. Микаэли и Б. Свамнатана [6]. В своей работе ученые основываются на утверждении о том, что, что дивиденды, в первую очередь, несут информацию о систематическом риске компании. Г. Груллон, Р. Микаэли и Б. Свамнатан предлагают так называемую «теорию зрелости», в соответствии с которой увеличение дивидендов несет информацию об изменении стадии жизненного цикла компании, а именно о переходе компании от фазы высокого роста к фазе более низкого роста (фазе зрелости). Критерием зрелости компании в их исследовании выступает систематический риск. В завершении своей работы авторами были приведены следующие выводы в соответствии с их гипотезой зрелости [6]:

- Компании, которые увеличивают дивиденды, демонстрируют значительное снижение в их систематическом риске.
- Компании, повышающие дивиденды, демонстрируют снижение в рентабельности на протяжении нескольких лет, следующих за годом, когда дивиденды были повышены.

— Положительная рыночная реакция на увеличение дивидендов в значительной степени связана с последующим снижением систематического риска.

Таким образом, мы видим, что за последние годы в научной литературе появился совершенно новый взгляд на сущность дивидендной политики компании. Этот взгляд находит свое отражение в утверждении о том, что дивидендная политика компании зависит от стадии жизненного

цикла, на котором находится компания, а сам жизненный цикл компании может зависеть от различных факторов, включая характеристику плательщиков и неплательщиков дивидендов, систему финансовых показателей или уровень систематического риска как показатель зрелости компании. Очевидно, что вопрос влияния жизненного цикла компании на дивидендную политику является актуальным и требует дальнейшего полноценного научного изучения.

Литература:

1. Ковалев, В. В., Ковалев Вит. В. Финансы организаций (предприятий): учебник. — Москва: Проспект, 2015. — 352 с.
2. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — 3 изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2014. — 1104 с.
3. Ли, Ч., Финнерти Дж. Финансы корпораций: теория и методы и практика: Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2000. — 301с.
4. Ивашковская, И. В. Жизненный цикл организации: взгляд финансиста // Управление компанией. 2006. — № 11. — с. 60–67.
5. Шагалева, Г. Б. Особенности дивидендной политики компаний развивающихся рынков капитала: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. — 27 с.
6. Николашина, Н. Н. Влияние жизненного цикла компании на дивидендную политику. // Корпоративные финансы. 2014. — № 3 (31). — с. 105–111.

Условия повышения эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия

Беспяхотных Любовь Александровна, аспирант

Научно-исследовательский институт экономики и организации агропромышленного комплекса Центрально-Черноземного района Российской Федерации Россельхозакадемии

Эффективность представляет собой относительный показатель, характеризующий отношение результата деятельности к затраченным на его получение ресурсам. Эффективность предприятия представляет собой характеристику внутренней среды предприятия, показатель использования ресурсов, организации производства, т.е. носит достаточно изолированный характер относительно внешнего окружения. Тогда как конкурентоспособность по природе своей имеет место только при наличии предприятий-конкурентов.

В свою очередь, **конкурентоспособность предприятия** — способность организации производить и реализовывать конкурентоспособную продукцию в условиях конкретного рынка с наибольшим эффектом на основе эффективного использования имеющихся ресурсов.

Таким образом, эффективность предприятия является основой его конкурентоспособности, но не является ее гарантом.

Мы предлагаем проводить позиционирование сельскохозяйственных предприятий на основе показателей, приведенных в таблице 1.

Оценка уровня конкурентоспособности отдельного предприятия ведется путем сопоставления единичных показателей со среднерыночным значением:

$$K = \Sigma P_i / P_{cp}, \text{ где}$$

P_i — единичный показатель по i -то критерию,

P_{cp} — среднерыночное значение i -го критерия.

В соответствии с данной методикой нами было проведено позиционирование предприятий юго-западной почвенно-климатической зоны Воронежской области по общему уровню конкурентоспособности. По результатам оценки сформированы три группы предприятий по уровню конкурентоспособности: предприятия с высоким уровнем конкурентоспособности, со средним и предприятия с низким уровнем конкурентоспособности.

Логичным продолжением ранее изложенных положений является гипотеза, что для создания условий повышения конкурентоспособности необходимо обеспечить эффективность деятельности предприятия. Для решения данной задачи нами разработаны сценарии обоснования условий повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности для предприятия среднего уровня конкурентоспособности ООО «Восток-Агро» Россошанского района Воронежской области.

Таблица 1. Показатели оценки конкурентоспособности предприятия

№ п/п	Группа показателей	Наименование показателя
1	Производственные	урожайность зерновых и зернобобовых, урожайность подсолнечника, молочная продуктивность, себестоимость 1 ц зерновых и зернобобовых, себестоимость 1 ц подсолнечника, себестоимость 1 ц молока
2	Рыночные	доля рынка зерновых, доля рынка подсолнечника, доля рынка молока, цена 1 ц зерновых и зернобобовых, цена 1 ц подсолнечника, цена 1 ц молока
3	Итоговые	окупаемость затрат, выручка на 1 га пашни, выручка на 1 работника, прибыль в расчете на 1 ц зерновых и зернобобовых, прибыль в расчете на 1 ц подсолнечника, прибыль в расчете на 1 ц молока

Исходными данными для пессимистического сценария являются данные об урожайности и продуктивности предприятия в 2010 г. Данный год был наиболее неблагоприятен для сельского хозяйства в виду установившейся жары и отсутствия осадков в течение летнего периода, что отрицательно сказалось на показателях урожайности, а следовательно, и продуктивности сельскохозяйственных животных.

Традиционный сценарий обоснования эффективных условий повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности базируется на данных об урожайности и продуктивности в 2013 г.

Для обоснования оптимистического сценария развития деятельности сельскохозяйственных предприятий используется гипотеза о повышении показателей урожайности и продуктивности на 20% по отношению к данным 2013 г.

Разработку сценариев обоснования условий повышения конкурентоспособности и эффективности планируется осуществить при помощи методов экономико-математического моделирования. Целевая функция модели выглядит следующим образом:

$$F_{max} = \sum_{j \in J} c_{ij}^{tv} * x_j + \sum_{j \in J} c_{ikj}^{tv} * x_{kj} - \sum_{j \in J} \beta_{ij}^{pv} * x_j - \sum_{j \in J} q_{ikj}^{pv} * x_{kj},$$

где

F_{max} — прибыль;

c_{ij}^{tv} — выход товарной продукции с 1 га посева j-ой сельскохозяйственной культуры в денежном выражении;

x_j — площадь посева j-й сельскохозяйственной культуры для различных целей;

c_{ikj}^{tv} — выход товарной продукции с 1 головы k-й половозрастной группы j-ого вида животных в денежном выражении;

x_{kj} — поголовье животных k-й половозрастной группы j-ого вида животных;

β_{ij}^{pv} — показатель прямых затрат на производство j-ого вида растениеводческой продукции в расчете на 1 га посева;

q_{ikj}^{pv} — показатель прямых затрат на производство животноводческой продукции в расчете на 1 голову k-й половозрастной группы j-ого вида животных.

Результативность каждого сценария отражается показателями экономической эффективности (таб. 2).

Целесообразно провести оценку конкурентоспособности предприятия в рамках каждого сценария обоснования условий ведения хозяйствования (таб. 3).

Снижение урожайности и продуктивности до уровня 2010 г. логично приведет к снижению эффективности и конкурентоспособности ООО «Восток-Агро», что в свою очередь приведет к выпадению предприятия из группы средней конкурентоспособности в группу аутсайдеров.

Оптимизация производственно-отраслевой структуры при фактических значений урожайности и продуктивности приведет к повышению эффективности, а соответственно и, конкурентоспособности, но этого повышения недостаточно, чтобы перейти в группу лидеров.

Таблица 2. Показатели экономической эффективности

Показатели	2013 г. (факт)	Пессимистический сценарий	Традиционный сценарий	Оптимистический сценарий
Произведено на 100 га пашни, ц				
зерна	652	890	1 076	1 291
сахарной свеклы	2 730	0	3 267	3 920
подсолнечника	159	86	155	200
свинина	0	0	0	0
Произведено в расчете на 100 га сельхозугодий				
молока, ц	376	221	432	519
прироста КРС, ц	12	25	25	25
товарной продукции, тыс. руб.	1 414	733	1 745	2 024
прибыли, тыс. руб.	-442	-829	42	431

И только реализация оптимистического сценария представляет собой наиболее благоприятные условия для повышения эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей за счет роста урожайности и продуктивности, оптимизации структуры посевных площадей с соблюдением требований организации севооборотов и обеспечения оптимального рациона кормления животных, так реализация этих мероприятий приведет к переходу ООО «Восток-Агро» из группы средних по уровню конкурентоспособности предприятий в группу лидеров.

Рассмотренные сценарии создания условий повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий еще раз подтверждают гипотезу о том, что эффективность является основой конкурентоспособности, но обеспечения эффективности сельскохозяйственного производства недостаточно для обеспечения конкурентоспособности предприятия в целом.

Таблица 3. Оценка конкурентоспособности по результатам обоснования условий повышения конкурентоспособности и эффективности

№ п/п	Наименование сценария	Производственные						Рыночные						Итоговые						Сумма коэффициентов	Наименование группы
		Урожайность зерновых и зернобобовых, ц/га	Урожайность подсолнечника, ц/га	Молочная продуктивность, ц/гол	Себестоимость 1 ц зерновых и зернобобовых, руб./ц	Себестоимость 1 ц подсолнечника, руб./ц	Себестоимость 1 ц молока, руб./ц	Доля рынка зерновых, %	Доля рынка подсолнечника, %	Доля рынка молока, %	Цена 1 ц зерновых и зернобобовых, руб./ц	Цена 1 ц подсолнечника, руб./ц	Цена 1 ц молока, руб./ц	Окупаемость затрат, %	Выручка на 1 га пашни, тыс. руб./га	Выручка на 1 работника, тыс. руб./чел.	Прибыль в расчете на 1 ц зерновых и зернобобовых, руб./ц	Прибыль в расчете на 1 подсолнечника, руб./ц	Прибыль в расчете на 1 ц молока, руб./ц		
1	2013 г. факт	1,09	0,84	1,41	-0,03	0,16	0,04	0,02	0,03	0,19	0,83	0,89	1,00	0,87	1,32	0,90	-0,41	0,96	1,06	11,17	средние
2	Пессимистический	0,93	0,34	0,72	0,30	-1,05	-0,87	0,04	0,02	0,12	0,61	0,84	1,00	0,63	0,68	0,46	-0,21	-0,87	-78,84	-75,14	аутсайдеры

4	Оптимистический	3	Традиционный
1,43	1,19		
1,01	0,84		
1,69	1,41		
0,21	0,05		
0,30	0,16		
0,20	0,04		
0,09	0,08		
0,04	0,03		
0,25	0,22		
0,88	0,95		
0,84	0,84		
1,00	1,00		
1,35	1,16		
1,89	1,63		
1,28	1,10		
1,48	0,83		
1,04	0,84		
14,96	1,04		
29,93	13,42		
лидеры	средние		

Эффективное применение достижимого роста в финансовом управлении компании на примере ОАО «Роснефть»

Глушко Виктория Олеговна, студент;

Шамардина Ольга Викторовна, студент

Научный руководитель: Стихияс Илона Вадимовна, кандидат экономических наук, доцент

Дальневосточный федеральный университет

В статье проанализированы основные показатели финансовой устойчивости предприятия на основе бухгалтерского баланса. В связи с временными экономическими трудностями в России залогом стабильного положения компании служит его финансовое состояние. При анализе бухгалтерской отчетности выявляются причины, которые привели к улучшению или ухудшению финансового состояния компании. Анализ позволяет выявить проблемные стороны в деятельности предприятия путем оценки коэффициентов ликвидности, коэффициентов финансовой устойчивости и коэффициента рентабельности. При расчете данных показателей предприятие может выбрать необходимую ей стратегию для укрепления своего финансового положения. Были предложены эффективные мероприятия по совершенствованию финансового управления компании.

Ключевые слова: финансовый анализ, устойчивый рост, достижимый рост, рентабельность, ликвидность.

Известно, что для деятельности предприятия, в условиях рыночной экономики, необходимо анализировать основные финансовые показатели, а также грамотно выбирать стратегию развития для дальнейшего его эффективного функционирования. Финансовые показатели, а также показатели деятельности предприятия определяют следующие составляющие — это управление финансовыми отношениями, денежными фондами и денежными потоками, управление источниками денежных средств, направлениями использования этих денежных средств. Немало важным для перспективного роста компании и правильного выбора стратегии развития является расчет таких показателей как: коэффициенты ликвидности, коэффициенты финансовой устойчивости и коэффициенты рентабельности [1]. При этом перспективный рост компании обуславливается правильным выбором стратегии развития.

Таким образом, для расчета коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности, мы проанализировали деятельность предприятия ОАО «Роснефть», где на основании данных отчетности предприятия за 2010–2014 гг. проводили анализ вышеперечисленных показателей.

Ликвидность баланса означает наличие оборотных средств в размере, достаточном для погашения его краткосрочных обязательств. Ликвидность баланса — необходимое условие платежеспособности организации, т.е. ее возможности своевременно выполнять свои платежные обязательства [4].

Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет надежных источников, т.е. долю тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности длительное время.

Что касается показателей рентабельности — они предназначены для оценки общей эффективности вложения средств в предприятие.

Изначально проведем предварительные вычисления, рассчитав значения соответствующих результативных показателей ($K_{т.л.}$ — коэффициент текущей ликвидности, $K_{к.л.}$ — коэффициент критической ликвидности, $K_{абс.л.}$ — коэффициент абсолютной ликвидности) в 2010–2014 гг., представленные в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что рост коэффициента текущей ликвидности на 9,7% в 2014 г. по сравнению с 2013 г.,

Таблица 1. Показатели ликвидности предприятия ОАО «Роснефть» за 2010–2014 гг. [3]

Год	$K_{т.л.}$	$K_{к.л.}$	$K_{абс.л.}$
2010	3,47	2,01	1,38
2011	4,36	2,42	1,42
2012	5,87	3,94	2,79
2013	1,24	1,12	0,48
2014	1,36	1,28	0,38

был обусловлен влиянием следующих факторов: оборотные активы в 2014 г. увеличились на 72%, а текущие обязательства увеличились на 69%. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается резкий спад $K_{т.л.}$ на 78,9%, который обуславливается увеличением текущих обязательств в 2013 г. практически в 3,5 раза, в то время как оборотные активы увеличились всего на 28%. По сравнению с 2010 г. $K_{т.л.}$ в 2014 г. снизился на 60,8%. Наибольший темп прироста наблюдается в 2012 г. по сравнению с 2011 г. и составляет 34,6%.

Также наблюдается увеличение коэффициента критической ликвидности в 2014 г., по сравнению с 2013 г., на 14,3%. Резкий спад наблюдается в 2013 г., по сравнению с 2012 г., и составляет 71,6%. В 2014 г., по сравнению с 2010 г. $K_{к.л.}$ снизился на 36,3%.

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2014 г., по сравнению с 2010 г., снизился на 20,8%. В 2013 г. наблюдается резкий спад на 82,8%, по сравнению с 2012 г. По сравнению с 2010 г. коэффициент абсолютной ликвидности снизился на 72,5%.

Подводя итог анализа показателей ликвидности необходимо отметить, что в 2013 г. существовали трудности в покрытии текущих обязательств, в связи с низким показателем $K_{т.л.}$. В 2010 г. $K_{т.л.}$ находится в норме. $K_{к.л.}$ в период проводимого анализа попадает в диапазон нормы. Что касается $K_{абс.л.}$, можно отметить, что в период проводимого анализа величина $K_{абс.л.}$ находится на допустимом уровне, однако в 2012 г. высокое значение коэффициента говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития компании.

Динамика коэффициента текущей, критической и абсолютной ликвидности предприятия ОАО «Роснефть» представлена на рисунке 1.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость.

Основные показатели, которые позволяют оценить финансовое состояние компании:

— коэффициент концентрации собственного капитала ($K_{к.ск.}$);

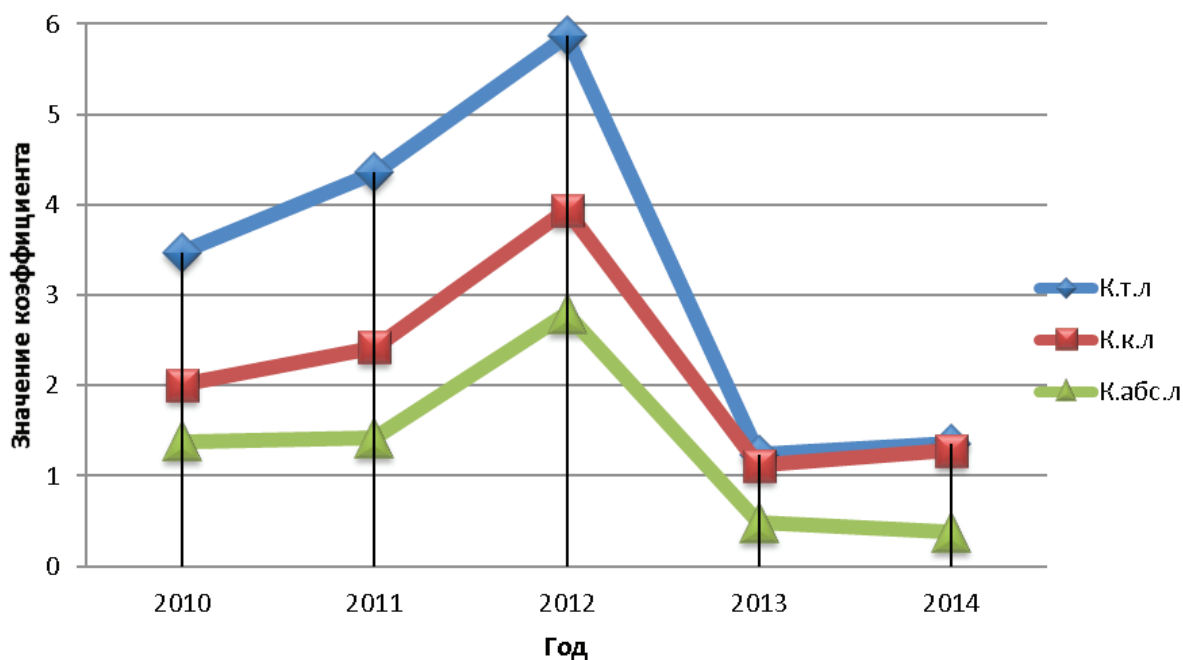


Рис. 1. Динамика коэффициентов ликвидности предприятия ОАО «Роснефть»

- коэффициент финансовой зависимости ($K_{ф.з.}$);
 - коэффициент маневренности собственного капитала ($K_{м.ск.}$);
 - коэффициент концентрации заемного капитала ($K_{к.зк.}$);
 - коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений ($K_{с.п.дв.}$);
 - коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ($K_{д.п.зс.}$);
 - коэффициент соотношения собственных и заемных средств ($K_{с.с.зс.}$).
- Расчет основных показателей финансовой устойчивости приведены в таблице 2.

Таблица 2. Основные показатели финансовой устойчивости ОАО «Роснефть» в динамике 2010–2014 гг. [3]

Год	$K_{к.ск.}$	$K_{ф.з.}$	$K_{м.ск.}$	$K_{к.зк.}$	$K_{с.п.дв.}$	$K_{д.п.зс.}$	$K_{с.с.зс.}$
2010	0,48	2,10	-0,14	0,52	0,58	0,40	0,91
2011	0,53	1,87	-0,05	0,47	0,54	0,36	0,69
2012	0,51	1,96	0,05	0,49	0,76	0,42	0,78
2013	0,28	3,60	-1,42	0,72	0,68	0,62	2,10
2014	0,17	5,75	-2,30	0,83	0,85	0,74	3,36

Согласно данным таблицы можно сделать вывод:

- коэффициент концентрации собственного капитала в 2011–2012 гг. (0,53 и 0,51 соответственно) принимает нормативное значение, следовательно, компания финансово устойчива, стабильна и независима от внешних кредиторов;
- коэффициент финансовой зависимости является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Положительная тенденция наблюдается в 2011–2012 гг. (1,87 и 1,96), а дальнейший рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия;
- на протяжении исследуемого периода коэффициент маневренности собственного капитала падает, это означает, что собственных оборотных источников может быть недостаточно для поддержания необходимого уровня оборотного капитала;
- в 2011–2012 гг. (0,47 и 0,49) коэффициент концентрации заемного капитала находится в предпочтительных рамках, это означает, что финансовое состояние ОАО «Роснефть» является более стойким;
- низкое значение коэффициента структуры покрытия долгосрочных вложений может свидетельствовать о невозможности привлечения долгосрочных кредитов и займов, а слишком высокое о сильной зависимости от сторонних инвесторов. Учитывая специфику компании можно сделать вывод, что коэффициент на протяжении исследуемого периода принимает оптимальное значение;
- рост коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств в динамике на протяжении исследуемого периода означает, что предприятие все сильнее зависит от внешних инвестиций;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия. В 2010 г. (0,91), в 2011 г. (0,69), в 2012 г. (0,78) можно говорить о независимости предприятия от заемного капитала и обязательств. Что касается 2013–2014 гг. (2,10 и 3,36), наблюдается рост коэффициента, это означает, что существует некоторый

риск возникновения недостатка собственных денежных средств.

Рекомендуемое значение коэффициента финансовой устойчивости находится в пределах от 0,75–0,9. Согласно рисунку 2, в эти рамки не вошли 2013 г. со значением 0,74 и 2014 г. значение коэффициента которого составила 0,72, однако это всё же близко к норме, но в эти года ОАО «Роснефть» немного больше зависит от внешних источников финансирования.

Рекомендуемое значение коэффициента финансовой устойчивости находится в пределах от 0,75–0,9. Согласно рисунку 2, в эти рамки не вошли 2013 г. со значением 0,74 и 2014 г. значение коэффициента которого составила 0,72, однако это всё же близко к норме, но в эти года ОАО «Роснефть» немного больше зависит от внешних источников финансирования.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.

Поскольку существует множество показателей эффективности, был выбран один, по мнению аналитиков, наиболее значимый — рентабельность собственного капитала (ROE).

Достаточно эффективным способом оценки является использование жестко детерминированных факторных моделей, один из вариантов подобного анализа как раз и выполняется с помощью модифицированной факторной модели, определяемой по формуле 1:

$$ROE = \frac{P_n}{S} \times \frac{S}{A} \times \frac{A}{E}, \quad (1)$$

где P_n — чистая прибыль;

S — выручка от реализации;

A — сумма активов;

E — собственный капитал.

Из представленной модели видно, что рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов:



Рис. 2. Динамика коэффициента финансовой устойчивости предприятия ОАО «Роснефть»

— рентабельности продаж;
— ресурсоотдачи;
— структуры источников средств, авансированных в данное предприятие.

Результаты вычислений показателя рентабельности собственного капитала представлены в таблице 3.

Для того чтобы выявить за счет чего менялась рентабельность собственного капитала, нами была использована факторная модель рентабельности [2].

На изменение показателя рентабельности собственного капитала влияет ряд факторов:

1) за счет удельного веса чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения, исчисляется по формуле 2:

$$\Delta ROE = \Delta D_{\text{чп}} \times MK_0 \times K_{\text{об0}} \times R_{\text{пр0}}, \quad (2)$$

где $\Delta D_{\text{чп}}$ — разница долей чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения между базисным и отчетным годом;

MK_0 — мультипликатор капитала базисного года;

$K_{\text{об0}}$ — коэффициент оборачиваемости собственного капитала базисного года;

$R_{\text{пр0}}$ — рентабельность продаж базисного года.

1) за счет мультипликатора капитала (формула 3):

$$\Delta ROE = D_{\text{чп1}} \times \Delta MK \times K_{\text{об0}} \times R_{\text{пр0}}, \quad (3)$$

где $D_{\text{чп1}}$ — доля чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения отчетного года;

ΔMK — разница мультипликаторов капитала между базисным и отчетным годом;

$K_{\text{об0}}$ — коэффициент оборачиваемости собственного капитала базисного года;

$R_{\text{пр0}}$ — рентабельность продаж базисного года.

2) за счет оборачиваемости капитала (формула 4):

$$\Delta ROE = D_{\text{чп1}} \times MK_1 \times \Delta K_{\text{об}} \times R_{\text{пр0}}, \quad (4)$$

где $D_{\text{чп1}}$ — доля чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения отчетного года;

MK_1 — мультипликатор капитала отчетного года;

$\Delta K_{\text{об}}$ — разница коэффициентов оборачиваемости собственного капитала между базисным и отчетным годом;

$R_{\text{пр0}}$ — рентабельность продаж базисного года.

3) за счет рентабельности продаж (формула 5):

$$\Delta ROE = D_{\text{чп1}} \times MK_1 \times K_{\text{об1}} \times \Delta R_{\text{пр}}, \quad (5)$$

где $D_{\text{чп1}}$ — доля чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения отчетного года;

MK_1 — мультипликатор капитала отчетного года;

$K_{\text{об1}}$ — коэффициент оборачиваемости собственного капитала отчетного года;

$\Delta R_{\text{пр}}$ — разница рентабельности продаж базисного года между базисным и отчетным годом.

Для удобства расчёта факторов, которые повлияли на изменение ROE, мы представили исходные данные в таблице 4.

Таблица 3. Значения рентабельности собственного капитала ОАО «Роснефть» в динамике 2010–2014 гг. [3]

Год	ROE
2010	20,940
2011	21,157
2012	23,745
2013	9,849
2014	36,988

Таблица 4. Исходные данные для расчета факторов, влияющих на изменение ROE [3]

Год	$D_{\text{чп}}$	МК	$K_{\text{об}}$	$R_{\text{пр}}$
2010	1,235757182	2,233498840	0,295093533	0,223461449
2014	1,009193432	5,745756494	0,336635939	0,117667630

Из таблицы 3 видно, что значение показателя ROE на предприятии ОАО «Роснефть» в 2014 г., по сравнению с 2010 г. увеличилось на 16, это произошло за счет:

- увеличения мультипликатора капитала показатель ROE увеличился на 0,23;
- оборачиваемости капитала показатель ROE увеличился на 0,05;

Отрицательными факторами являются следующие:

- уменьшения удельного веса чистой прибыли в общей сумме прибыли до налогообложения показатель ROE снизился на 0,03;
- снижение рентабельности продаж показатель ROE уменьшился на 0,21.

Подводя итоги проведенного анализа, следует отметить, что наиболее стабильная финансовая деятельность предприятия ОАО «Роснефть» наблюдается в 2011 г. Об этом свидетельствуют вышеперечисленные значения показателей. В общем, компания имеет положительную динамику показателей, поэтому компания успешно реализует стратегию устойчивого роста.

За счет устойчивого финансового положения и ежегодного увеличения объемов нефтедобычи (за последние пять лет они выросли в пять раз) при одних из самых низких операционных расходах в мире, ОАО «Роснефть» занимает лидирующее место в отрасли, как в России, так и в мире. В настоящее время основными конкурентами компании являются ОАО «ЛУКОЙЛ» и ОАО «Газпром нефть». Прямая конкуренция на внешнем рынке отсутствует, т.к. все российские производители имеют экспортный график транспортировки нефти за пределы таможенной территории Российской Федерации, основанный на принципе равнодоступности к системе магистральных нефтепроводов и терминалов в морских портах. ОАО «Роснефть» обладает существенным портфелем новейших проектов для поддержания и улучшения своей позиции среди конкурентов. Также у компании разработана стратегия для минимизации рисков в условиях острой конкуренции.

Объемы производства ОАО «Роснефть» значительно увеличиваются с каждым годом. За исключением 2013 г.

у компании наблюдается положительная динамика значений показателей. Несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в стране, компания наращивает объемы эксплуатационного бурения, и заключает новые выгодные договора на внутреннем рынке.

Позитивно повлиять на финансовую устойчивость и платежеспособность ОАО «Роснефть» можно через изменение денежных потоков и структуры баланса, поэтому необходимыми мероприятиями для финансового роста компании послужат следующие мероприятия:

- проводить ежеквартальные расчеты основных показателей финансовой устойчивости, для своевременного выявления рисков компании;
- сократить производственный цикл до минимума, за счет чего повысится оборачиваемость активов, а с ними и коэффициент текущей ликвидности;
- уменьшить текущую кредиторскую задолженность организации, в том числе за счет изменения источников финансирования в пользу долгосрочных заимствований;
- внедрить современное энергоэффективное технологическое оборудование, за счет чего повысится абсолютная сумма прибыли, что положительно повлияет на показатель рентабельности;
- автоматизировать ручной труд, который приведет к увеличению отдачи основных средств;
- развивать передовые формы торговли нефтью и нефтепродуктами, для повышения доходности;
- улучшить взаимодействие с акционерами и инвесторами, для улучшения стандартов раскрытия информации;
- оптимизировать транспортно-логистический рынок, для снижения дополнительных расходов предприятия.

Перспективный анализ, основанный на расчетах показателей финансовой устойчивости, позволяет выявить взаимосвязь между ними, провести ситуационный анализ. Оценивая данные показатели, можно найти путь сохранения устойчивого положения компании. Рассчитывать вышеперечисленные показатели необходимо как можно чаще, чтобы во время определить слабые стороны предприятия.

Литература:

1. Зайцев, В. Ю. Роль финансового контроллинга в деятельности компании // ФЭН-Наука. № 12. 2012. — 29 с.
2. Кочева, Е. В., Матёв Н. А. и др. Учебное пособие по Финансовой статистике //Издательский дом Дальневосточного федерального университета. 2013. — 43 с.
3. Официальный сайт ОАО «Роснефть» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rosneft.ru> (дата обращения 02.10.2015)
4. Якимова, В. А. Перспективный анализ финансового положения предприятий капиталоемких отраслей на основе модели достижимого роста //Корпоративные финансы. № 25. 2013. — 81 с.

Анализ финансовой несостоятельности российских коммерческих организаций в качестве базы принятия управленческих решений

Дадаян Алина Семеновна, магистрант

Волжский гуманитарный институт (филиал) Волгоградского государственного университета

Под воздействием внешних и внутренних причин вероятность стать банкротом для организаций достаточно высока. Банкротство пришло с развитием капитализма, со становлением частной собственности и ее переделом. Неизбежность и необходимость банкротства очевидна, оно призвано служить оздоровлению экономики, это единственный способ цивилизованного согласования интересов всех участников товарообмена, но из-за отсутствия достаточно надежных и эффективных правовых инструментов регулирования имущественных споров, вследствие глубоко укоренившихся традиций «неэтичного» ведения бизнеса в стране расцвел так называемый особый «рынок заказных банкротств» [1, с. 267]. Поэтому, на наш взгляд, организациям, в том числе тем организациям, которые находятся в устойчивом состоянии, необходимо постоянно проводить анализ финансово-хозяйственного состояния с целью выявления признаков ухудшения положения на каждой стадии и разработки соответствующих мероприятий для предотвращения возникновения банкротства.

Финансовый анализ проводится в целях [2, 3, 4]:

- получения объективной оценки платежеспособности организации, его финансовой устойчивости, деловой и инвестиционной активности, эффективности деятельности, выявления доказательств, очевидно свидетельствующих о достаточности либо недостаточности принадлежащего организации ликвидного имущества для погашения требований кредиторов в период срока, который может быть установлен судом;
- определения возможности либо невозможности восстановления платежеспособности организации;
- определения наличия признаков фиктивного или преднамеренного банкротства;
- определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим.

Анализ финансового состояния неплатежеспособных организаций включает следующие основные этапы:

- 1) сбор и обработка первичной информации;
- 2) предварительный анализ финансового состояния должника и оценка целесообразности дальнейшего исследования;
- 3) сбор дополнительной информации;
- 4) окончательная оценка финансового состояния должника;
- 5) определение признаков наличия (отсутствия) фиктивного и преднамеренного банкротства.

Анализ финансового состояния неплатежеспособных организаций проводится в соответствии с требованиями ст.

62 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» в ходе подготовки к судебному заседанию по рассмотрению дела о несостоятельности (банкротстве) организации. При этом анализ финансового состояния организации основывается на изучении [5]:

- учредительных документов;
- бухгалтерских балансов, а также прилагаемых к ним форм; и расшифровок дебиторской и кредиторской задолженности;
- приказа об утверждении учетной политики организации и приложения к нему;
- сведений об остатках денежных средств на банковских счетах должника;
- договоров организации;
- справки об организационной структуре должника и его внутренних производственно-технологических связях;
- справки об основных направлениях деятельности должника;
- справки о среднесписочной численности работников;
- иных материалов и документов (по необходимости).

Не позднее, чем за месяц до истечения установленного срока финансового оздоровления должник обязан представить административному управляющему отчет о результатах проведения финансового оздоровления.

Система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, утвержденная постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2003 г. № 218 базируется на следующих показателях:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности.

Оценка финансового состояния для определения возможного банкротства и масштабов кризисного состояния проводится в двух аспектах: с точки зрения функционирования организации как хозяйствующего субъекта; с позиции его ликвидации (возможного банкротства, возбуждения процедуры банкротства).

Если имеются основания признать структуру баланса неудовлетворительной, но выявлена реальная возможность у организации восстановить платежеспособность в установленные сроки, принимается решение об отсрочке на 6 месяцев признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятие — банкротом. При

расчете, указанных выше коэффициентов принимается во внимание задолженность государства перед предприятием. Для этого суммарный объем кредиторской задолженности корректируется на величину, равную платежам по обслуживанию задолженности государства перед предприятием, а сумма государственной задолженности вычитается из сумм дебиторской и кредиторской задолженностей. Сумма платежей по обслуживанию задолженности государства перед предприятием дисконтируется по ставке Банка России на момент возникновения задолженности, что является индексацией бюджетного финансирования, учитывающего уровень инфляции через ставку рефинансирования.

При легком кризисе в организации проводят меры по нормализации текущей деятельности, при глубоком —

включают механизм полного использования внутренних резервов финансовой стабилизации, при катастрофическом положении прибегают к санации, реорганизации либо ликвидации организации. Для выбора варианта реорганизации или ликвидации организации проводят оценку ликвидационной стоимости организации и его экономической стоимости.

Вероятность банкротства может быть определена и по другой официальной методике: оценки степени удовлетворительности структуры баланса организации, в основе которой лежат расчеты коэффициентов текущей ликвидности; обеспеченности собственными средствами и коэффициентов восстановления (утраты) платежеспособности.

Методика общей оценки прочности финансового положения организации приведена в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика финансового состояния [5, с. 118]

Оценка финансового состояния	Результат сопоставления	Формула расчета
Абсолютная устойчивость	Запасы меньше суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов	Стр. 1210 (ф. № 1) меньше (стр. 1300 — стр. 1100 + стр. 1510) (ф. № 1)
Нормальная устойчивость	Запасы равны сумме собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов	Стр. 1210 (ф. № 1) = (стр. 1300 — стр. 1100 + стр. 1510) (ф. № 1)
Минимальная устойчивость	Запасы равны сумме собственных оборотных средств краткосрочных кредитов и источников, ослабляющих финансовую напряженность	Стр. 1210 (ф. № 1) = (стр. 1300 — стр. 1100 + стр. 1510 + стр. 1550) + превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью + стр. 1540
Предкризисное состояние	а) запасы больше суммы собственных оборотных средств и кредитов; б) запасы больше суммы собственных оборотных средств, кредитов и источников, ослабляющих финансовую напряженность	а) стр. 1210 (ф. № 1) больше или равно (стр. 1300 — стр. 1100 + стр. 1510) (ф. № 1); б) стр. 1210 (ф. № 1) больше или равно (стр. 1300 — стр. 1100 + стр. 1510 + стр. 1550) + превышение кредиторской задолженности над дебиторской задолженностью + стр. 1540)

В рамках применения процедуры банкротства на этапе наблюдения утвержденный судом временный управляющий должен анализировать финансовое состояние должника, выявлять возможность или невозможность восстановления платежеспособности, а также признаки преднамеренного и фиктивного банкротства в соответствии с Правилами утвержденными Постановлением Правительства РФ № 367 от 25.06.2003 г.

Анализ финансового состояния должника проводится в целях определения стоимости принадлежащего должнику имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также для выявления возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника.

Для анализа используют данные публичной отчетности — баланс организации (форма № 1 ОКУД), отчет

о прибыли и убытках (форма № 2 ОКУД), справку к форме № 2 («Справка к отчету о финансовых результатах и их использовании»), а также управленческую документацию.

В рамках законодательства о банкротстве анализ финансового состояния должника проводится формально, по признакам, утвержденным следующими официальными документами [6]

— «Порядок расчетов системы критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных организаций» (письмо Федерального управления по делам о банкротстве от 15 апреля 2003 г. № 218

— «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» (постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367).

— «Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ» (утвержден Приказом Минфина от 2 января 2003 г. № 10-н).

Предупредить появление финансовых затруднений можно регулярным анализом и прогнозированием денежных потоков — это основная функция финансового менеджмента. Важным рабочим инструментом управления платежеспособностью служит платежный календарь. Задача финансового менеджера-казначея состоит в точном соблюдении сроков платежей — не раньше, но и без просрочек. По потокам денежных средств и платежному календарю можно судить о возможности своевременного осуществления текущих расчетов. Если существует угроза финансовых затруднений, то вырабатывается соответствующая тактика, например, ужесточение нормативов управления финансовым циклом, временные финансовые затруднения требуют соглашений об отсрочке платежей с кредиторами, в случае хронических

финансовых затруднений необходима поддержка бизнеса, реорганизация или ликвидация.

Таким образом, анализ финансового состояния — это комплексная характеристика организации через призму финансовых отношений на основе данных бухгалтерской отчетности. Этот анализ характеризует действенность управленческих решений во взаимосвязи с внешним окружением.

Финансовое состояние это совокупность показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. На основе проведенного финансового анализа, а также анализа целей и интересов собственника и кредиторов, тенденций развития отрасли, в которой действует организация, выбирается стратегия роста организации. Данная стратегия применяется в случае наличия перспектив восстановления платежеспособности и финансового оздоровления организации-должника.

Литература:

1. Бланк, И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. — Киев.: Эль-га; Ника-Центр, 2006. — 430 с.
2. Гаврилова, А. Н. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие / А. Н. Гаврилова, А. А. Попова, — М.: КНОРУС, 2005. — 576 с.
3. Донцова, Л. В. Формирование и оценка показателей промежуточной (квартальной) и годовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М.: издательство «Дело и Сервис», 2008, — 272 с.
4. Жарылгасова, Б. Т. Анализ финансовой отчетности: учебник / Б. Т. Жарылгасова, А. Е. Суглобов. — М.: КНОРУС, 2006. — 312 с.
5. Крейнина, М. М. Финансовое состояние организации. Методы оценки / М. М. Крейнина. — М.: ИКЦ «ДИС», 2005. — 468 с.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» // Справочная правовая система «Гарант» по состоянию на 03.01.2015 г.

Основные подходы к организации системы экономической безопасности ГБУ ВПО (вуза)

Ермишина Оксана Федоровна, старший преподаватель;
Иванчук Андрей Викторович, студент
Ульяновский государственный университет

Общество людей, независимо от уровня развития и политического строя, не может существовать, не удовлетворяя свои материальные потребности. Для этого нужно производить товары и оказывать услуги населению. Этим занимается экономика, с точки зрения участия в создании совокупного общественного продукта и национального дохода подразделяющаяся на две сферы: материальное производство и непродовольственную сферу.

Являясь фундаментом различных подсистем и сфер деятельности, экономика определяет жизнедеятельность и жизнеспособность общества.

Проблема защиты экономических интересов хозяйствующего субъекта является очень актуальной, однако ей уделяется весьма мало внимания со стороны руководителей организаций. Поэтому необходимо уменьшить негативное влияние различных факторов на хозяйствующие (экономические) субъекты, создать благоприятные условия для их работы.

Выявлением причин, которые создают угрозы и риски для функционирования, как для экономических субъектов, так и в целом для всей национальной экономики, занимается экономическая безопасность.

В современных научных публикациях по обеспечению системы экономической безопасности представ-

лены работы академика РАН Л.И. Абалкина, Н.М. Блинова, Ю.Ю. Петрунина, Л.Б. Логуновой, М.Н. Панова, И.Н. Петренко, В.А. Савина, В.К. Сенчагова, В.Ф. Гапоненко, Ю.Г. Галая, С.Ю. Глазьева и др.

Анализ источников, раскрывающих сущность экономической безопасности России, позволяет выделить несколько определений данной категории. Так, академик Абалкин Л.И. рассматривает данную категорию как «совокупность условий и факторов, создаваемых государством, гарантирующих недопущение хозяйству страны непоправимого ущерба, способность к обновлению, самосовершенствованию» [4, с.34].

По определению других авторов, под экономической безопасностью понимается как «состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям».

По мнению Савина В.А., «экономическая безопасность представляет систему защиты жизненных интересов России. В качестве объектов защиты могут выступать: народное хозяйство страны в целом, отдельные регионы страны, отдельные сферы и отрасли хозяйства, юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности» [16, с.43].

С.Ю. Глазьев сформулировал одно из наиболее полных определений экономической безопасности, часто цитируемое в российской литературе: «Экономическая безопасность — состояние экономики и производительных сил общества с точки зрения возможностей самостоятельного обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поддержания необходимого уровня национальной безопасности государства, а также должного уровня конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобальной конкуренции» [6, с.4].

Проведя анализ различных определений, мы приходим к выводу, что экономическая безопасность — уровень жизнеспособности, устойчивости всех отраслей экономики страны, который выражает состояние экономических отношений между производителями и потребителями.

Эта важная экономическая категория непосредственно влияет на уровень благосостояния и качество жизни, на покупательную способность населения, на конкурентные возможности экономических субъектов, объем налогов, собираемых в регионе, на уровень занятости.

В условиях наличия конкуренции и частной собственности в обществе всегда будет актуальна тема обеспечения экономической безопасности.

При рассмотрении вопроса об обеспечении экономической безопасности нельзя обойтись без упоминания категорий субъект и объект экономической безопасности.

Субъектом является лицо, организация, коллектив людей, выступающие как активные деятели в каком-либо процессе. Экономическим же субъектом выступает дей-

ствующее физическое или юридическое лицо, которое принимает экономические решения, самостоятельно разрабатывает хозяйственные планы, получает заказы или задания на производство, или распределение тех или иных продуктов и услуг или выступать в качестве покупателя [4, с.5].

Основными субъектами экономической безопасности, то есть теми фигурантами, которые могут и должны в пределах своих возможностей защищать интересы объектов в экономической сфере, выступают государство и его институты, а именно: министерства, ведомства, налоговые и таможенные органы, биржи, фонды и страховые компании, а также предприятия, общественные организации и физические лица.

Объектами же экономической безопасности могут выступать как экономическая система в целом, так и ее различные составляющие: природные богатства, производственные и непроизводственные фонды, недвижимость, финансовые ресурсы, хозяйственные структуры, образовательные учреждения, а также отдельные граждане, предприятия и даже государство.

Таким образом, основные объекты экономической безопасности в зависимости от конкретных обстоятельств могут выступать в качестве субъектов экономической безопасности.

При обеспечении безопасности экономического субъекта необходимо помнить о системе экономической безопасности. Она включает в себя комплекс мер, направленных на изучение внутренних и внешних неблагоприятных для экономики факторов и рисков.

В РФ система обеспечения экономической безопасности функционирует на основе Конституции РФ, Указа Президента РФ от 12.05.2009 г. № 537 (ред. от 01.07.2014 г.) «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» и др. нормативных документов.

Органы власти и хозяйствующие субъекты разрабатывают стратегию экономической безопасности, отвечающую за реализацию их планов согласно этим основополагающим нормативно-правовым актам.

Стратегия системы экономической безопасности включает в себя установку стратегической цели предприятия, критериев, индикаторов и методов оценки безопасности, рассмотрение реальных и возможных рисков и угроз, мер по их устранению, а также разработку концепции экономической безопасности и план ее обеспечения.

Важной мерой в обеспечении безопасности является разработка алгоритма теоретических и практических действий.

Исследуя такие характеристики, как потенциальные угрозы безопасности, возможный ущерб безопасности можно вывести стратегию обеспечения экономической безопасности предприятия, а также рекомендации по сокращению негативного влияния.

Рассмотрим основные подходы обеспечения экономической безопасности экономического субъекта на при-

мере ГБУ ВПО Ульяновского государственного университета.

Ульяновский государственный университет — классический вуз с большим коллективом преподавателей, сотрудников и студентов, обладающий большой мате-

риальной и технической базой, располагающийся в нескольких учебных корпусах. Имеет много учебного, лабораторного и научного оборудования.

Требования и нормы, регламентирующие особенности вуза, в том числе ГБУ ВПО УлГУ представлены на рис.1.

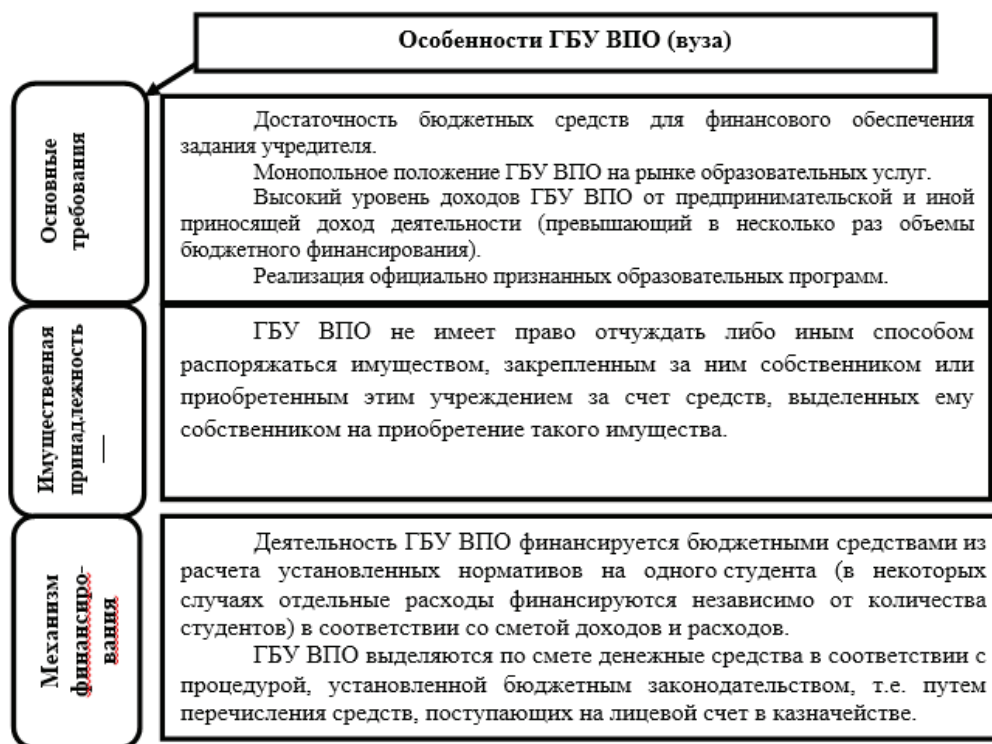


Рис. 1. Требования и нормы, регламентирующие особенности ГБУ ВПО (вуза) [8, с. 67]

ГБУ ВПО (вуз) действует как отлаженный механизм: разделен на службы и управления, которые выполняют и контролируют свой определенный участок работы. При этом объект рассматривается в постоянно меняющихся условиях существования, с присущими ему материальными и духовными ценностями, а также со сформировавшимися жизненно важными экономическими интересами, которые данная система и будет защищать. Система экономической безопасности обеспечит устойчивое развитие, реализацию целей и задач вуза.

По мнению Алимовой Н.К. «Экономическая безопасность общеобразовательного учреждения — это состояние наличия требуемых ресурсов и системы взаимоотношений между агентами ресурсообращения, позволяющими качественно осуществлять функции организации и создающие состояние ее защищенности изменяющихся экономических, социальных, политических условиях» [5, с.7].

Следует обратить внимание также на ресурс управленческих решений и правовой ресурс деятельности вуза.

Таким образом, структура системы обеспечения экономической безопасности университета, определяется наличием следующих компонентов: организационно — управленческая безопасность, правовой ресурс, финан-

совый ресурс, информационный ресурс, кадровый ресурс, технологический ресурс, а так же органы, различные подразделения, предназначенные для обеспечения экономической безопасности.

Для соблюдения экономической безопасности деятельности в ГБУ ВПО УлГУ действует служба проректора по безопасности, которая состоит из управления по защите ресурсов, специального отдела и мобилизационного отдела.

Управление по защите ресурсов состоит из следующих отделов: пожарно — технического отдела, службы охраны и пропускного режима, отдела охраны труда, контрольно — ревизионного отдела.

Целью деятельности всей службы является защита жизни обучающихся и сотрудников, сохранность и эффективное использование финансовых, материально — технических и информационных ресурсов, а также предотвращение ущерба интересам образовательной организации.

Руководители университета: президент, ректор, попечительский совет — лица, которые принимают решения и определяют стратегию, генеральное направление деятельности, механизмы решения задач и достижения целей.

Главная цель любого ГБУ ВПО (вуза) — обеспечение высокого уровня обучения студентов и подготовка хо-

роших специалистов путем осуществления социально — педагогического деятельности. От принятия управленческих решений в области экономической безопасности напрямую зависит выполнение поставленных планов для данного образовательного учреждения.

Потенциальные риски для деятельности организации заключаются в потери конкурентоспособности образовательного учреждения.

Для сохранения независимости ГБУ ВПО УлГУ, обеспечения системы его защиты и жизненно важных интересов руководству вуза следует действовать в следующих направлениях, а именно:

1. Использование новых технологий обучения (интерактивные программы, электронное обучение, тренинги, мастер-классы, case-study и др).
2. Разработка новых основных образовательных программ на основе педагогической компетентности.
3. Проведение научно-исследовательской деятельности в приоритетных направлениях развития экономики.
4. Развитие системы контроля над интеллектуальной собственностью, принадлежащей ГБУ ВПО УлГУ.
5. Совершенствование системы инноваций (технопарк, научно-исследовательский технологический институт, бизнес — инкубатор).
6. Развитие механизма кадрового резерва — увеличение количества студентов, преподавателей.
7. Правильное использование всех ресурсов, мониторинг и анализ результатов деятельности организации, разработка долгосрочной стратегии данного объекта.
8. Разработка концепции экономической безопасности университета, и планирование деятельности по ее обеспечению.

Стратегия инновационного развития России предполагает эффективное использование образовательного и научного потенциала, которое будет способствовать развитию базовых отраслей экономики. Только используя новые технологии в обучении можно сохранить передовые позиции в рейтингах развития образовательных учреждений.

Нормативно — правовое обеспечение образовательной деятельности, а именно соблюдение законодательства, определяющего статус ГБУ ВПО (вуз), является важной частью экономической безопасности, как на федеральном, так и на региональном уровне. Обеспечение нормативно — правовой базы необходимо для обеспечения безопасности данного образовательного учреждения. Такой базой являются законы, указы, постановления, уставы, ведомственные инструкции, нормы здравого смысла и правила ведения дел.

Существуют потенциальные угрозы нарушения требований законодательства, которые могут повлечь лишение университета аккредитации. Студенты могут не получить дипломы о высшем образовании, определенная отрасль экономики не получит необходимых специалистов. Снижению рисков в данной области будет способствовать работа юридического отдела, а именно, повышение

уровня правовой культуры сотрудников, правовое сопровождение всех видов деятельности в рамках образовательной деятельности университета.

Персонал управления по защите безопасности обеспечивает экономическую защиту объекта, используя находящиеся в их распоряжении силы и средства.

Говоря об экономической безопасности образовательного учреждения, необходимо понять, что интересы безопасности должны преобладать над интересами экономической эффективности.

Сотрудники системы безопасности, могут использовать необходимое для своей деятельности финансовое, интеллектуальное, информационное обеспечение. Как показывает практика, существенной характеристикой хорошей работы служит системность и непрерывность сбора данных, контакт со всеми системами и управлениями внутри ГБУ ВПО (вуза).

Сотрудники, осуществляющие безопасность экономических интересов должны стратегически мыслить, эффективно анализировать факты, работать в коллективе, обрабатывать информацию и выдавать рекомендации для руководства.

Показателем экономической стабильности ГБУ ВПО (вуза), является состояние финансового ресурса. Денежный ресурс находится в ведении службы по экономике и финансам. Организация финансируется из федерального бюджета. Управленческие решения определяют направления финансовых потоков внутри образовательного учреждения.

Престижность ГБУ ВПО (вуза) определяет количество бюджетных средств выделяемых из федерального бюджета. Они идут на обеспечение образовательной деятельности, а именно: на заработную плату педагогам, на академические и социальные стипендии студентам, средства на проведение научно-исследовательских работ, использование передовых технологий, закупку оборудования, строительство новых зданий для организации.

Существует прямая зависимость качества и количества образовательных услуг, специализации университетов от объема финансирования.

В настоящее время, выделяемых на образование бюджетных средств недостаточно. Есть данные об отставании средней заработной платы образовательного учреждения от средней заработной платы в промышленности [6, с.7].

В современных условиях ГБУ ВПО (вузам), предоставляют право расширения финансово-хозяйственной самостоятельности, тем самым предлагается самостоятельно увеличить объема денежных поступлений, например, использование инновационных бизнес-проектов.

Риски и угрозы экономической безопасности связаны с неэффективным, нецелевым расходованием денежных средств.

Следует сказать о социальных рисках. Экономический кризис в стране скажется уменьшением платежеспособности населения, за этим последует уменьшение студентов, сокращения педагогов и т.п. Система эконо-

мической безопасности, используя определенный набор инструментов, должна обеспечить необходимый учет и внутренний контроль формирования и движения финансовых потоков на всех этапах осуществления образовательной деятельности.

В ГБУ ВПО (вузе), большое количество сотрудников, принимающих участие в образовательном процессе. Важно создать комфортную в психологическом плане обстановку, а именно защищенное пространство.

В связи с человеческим фактором рассматриваются риски и угрозы, связанные с защитой от посягательства на жизнь, здоровье и имущество персонала и организации. Потенциальные риски, угрозы присутствуют в виде форс-мажорных ситуаций, пожаров, террористических нападений, наводнений.

В целях обеспечения индивидуальной и коллективной безопасности ГБУ ВПО (вуза) необходимы следующие мероприятия:

1) Ознакомление с должностными инструкциями, которые четко определяют права и обязанности вносят организованность и порядок в характер деятельности, «укрепление корпоративного духа», психологические занятия.

2) Физическая защита сотрудников, имущества, благодаря использованию контроля доступа в здания, технических средств слежения и других средств.

3) Повышение образовательного уровня сотрудников, периодическая профессиональная аттестация с целью оценки их компетентности.

4) Поощрение здорового образа жизни.

5) Проведение противопожарных мероприятий и антитеррористических действий, совершенствование системы соблюдения охраны труда.

Для реализации целей и задач бюджетного учреждения имеет большое значение информационный ресурс. В университете информация хранится как на бумажном носителе, так в электронном виде. Обычно информационная безопасность рассматривается в компьютерной среде.

На информационный ресурс воздействуют как внутренние, так и внешние факторы. К внутренним рискам относятся: ошибки пользователей, нарушения сотрудников при обработке материала, ошибки в работе программного обеспечения. Внешние воздействия могут быть следующие: вирусы, вредоносные программы, несанкционированные проникновения, аварии электрооборудования.

Для защиты информации необходимо сочетание законодательных, организационных и программно-техни-

ческих средств. Механизм обеспечения защиты информации включает идентификацию, управление доступом, протоколирование, аудит, криптографию, экранирование [9, с.7].

Для обеспечения конкурентоспособности учебного учреждения следует обеспечить защиту и развитие информационного ресурса, и формирование современной интегрированной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры университета.

Технологический ресурс важен для обеспечения защиты работников и их имущества и имущества организации, защиты от аварийных состояний, отказов оборудования, пожаров и прочих обстоятельств. Он представляет собой технические средства слежения, физическую охрану объектов, контроль автотранспорта, а так же пропускной режим в зданиях. Только комплексный подход к организации системы экономической безопасности поможет обеспечить функционирование университета.

В заключении, отметим, что система экономической безопасности является многогранным явлением, состоящим из множества взаимовлияющих компонентов, обеспечивающих не только безопасность экономического развития, а так же национальную безопасность государства.

Главная цель любого ГБУ ВПО (вуза) — обеспечение высокого уровня образования и подготовка высокопрофессиональных специалистов. От принятия управленческих решений в области экономической безопасности напрямую зависит выполнение поставленных планов для данного образовательного учреждения. Соблюдение законодательства, определяющего статус ГБУ ВПО (вуза), является важной частью экономической безопасности, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Технологический ресурс важен для обеспечения защиты работников и их имущества и имущества организации, защиты от аварийных состояний. Система экономической безопасности, должна обеспечить необходимый учет и внутренний контроль формирования и движения финансовых потоков на всех этапах осуществления образовательной деятельности.

Для обеспечения конкурентоспособности высшего учебного учреждения важна защита информационного ресурса, и формирование современной интегрированной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры университета.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря.1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).
2. Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 (ред. от 01.07.2014 г.) «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года».
3. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 24.07.2015 г.).

4. Абалкин, Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 1998 г. — № 12.
5. Алимova, Н. К. Экономическая безопасность образовательного учреждения в условиях становления инноваций экономики. Дис.. канд. экономических наук. 08.00.05. Москва, 2009 г. — 184 с.
6. Глазьев, С. Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны — альтернативный реформационный курс. // Рос. Экономический журнал. — 2004 г. — № 12 — с. 3–19.
7. Гапоненко, В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Учебник / Под ред. В. Ф. Гапоненко. — М.: 2007.
8. Ермишина, О. Ф. Налоговые показатели ГБУ ВПО как объект учета и внутреннего контроля. // Экономическая наука и практика: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2014 г.). — Чита: Издательство Молодой ученый, 2014. — с. 66–71.
9. Ильина, О. В. Роль права в развитии науки и образования в РФ. Дис.. канд. юрид. наук. — Саратов. 2011 г. — 205 с.
10. Кирсанов, К. А. Экономическая безопасность образования и образовательных учреждений: проблемы периодизации. Вестник ЮРГТУ (НПИ) 2012, № 2.
11. Козаченко, А. В., Пономарев В. П., Лященко А. Н. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения. — К. Либра, — 2003 г.
12. Кондрат, И. Н. Экономическая безопасность производства образовательных услуг и ее обеспечение. — СПб: изд. Санкт-Петербург, 2005. — 136 с.
13. Пилипенко, В. Ф. Обеспечение комплексной безопасности образовательного учреждения: Справочник руководителя. // В помощь руководителю. — Выпуск — М.: Центр школьной книги — 2009 г.
14. Райзберг, Б. А., Лазовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — 5-е изд. — М.; Инфра-М 2007.
15. Романова, И. Б., Ермишина О. Ф. Оценка системы внутреннего контроля. // Поволжский педагогический поиск (научный журнал) № 2 (4), 2013. — с. 140–149.
16. Савин, В. А. Некоторые аспекты экономической безопасности России. // Международный бизнес России. 1995 г. — № 9.

Венчурное финансирование проектов как способ инновационного развития компании

Закиева Айсылу Ириковна, студент;

Емельянова Анастасия Валерьевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова

В статье представлены особенности венчурного финансирования инновационных проектов в компании, рассмотрены преимущества и недостатки, которые присущи данному виду инвестирования. В статье приведен обзор венчурной индустрии за 2014 год. Также рассмотрены некоторые венчурные проекты, а именно их специфика, финансирование и стоимость.

Ключевые слова: инновации, инвестиционный проект, венчурное финансирование, венчурные инвестиции, стартап, венчурные капиталисты.

Динамичное развитие компании в современных условиях неразрывно связано с внедрением инновационных проектов. Под «инновациями» уже давно подразумевают не только материальные изобретения, сейчас это и новые технологии, и бизнес-процессы, способные изменить мир. Для осуществления подобных проектов требуется немало финансовых ресурсов, риск невозврата которых предельно высок. Одним из видов долгосрочного кредитования предприятий является так называемое венчурное финансирование. Согласно определению, данному Национальной ассоциацией венчурного капитала в США, под венчурным капиталом подразумеваются «финансовые ресурсы, предоставляемые профессио-

нальными инвесторами, которые инвестируют в молодые быстро растущие компании, обладающие потенциалом превращения в компании, вносящие значительный вклад в экономику» [2]. Данная точка зрения характерна для недавно образованных компаний, которые готовы представить обществу инновационные продукты или услуги. Для действующих же фирм венчурное финансирование предоставляется на расширение и модернизацию процессов. К основной функциональной задаче венчурного финансирования на предприятии можно отнести способствование её росту путём предоставления денежных средств в обмен либо на долю в уставном капитале, либо на некий пакет акций.

Среди отличительных черт данного вида финансирования от других выделяются следующие [2]:

1) долгосрочный характер финансирования компаний с большим потенциалом (как правило, средства выделяются на 5–7 лет);

2) компании или проекта является опыт управляющего менеджера;

3) денежные средства предоставляются без учёта их возврата в определённый срок и без уплаты процентов по ним (в отличие от кредита, к примеру);

4) не требует имущественного обеспечения в виде залога или вклада;

5) когда организация становится ликвидной, она переходит на другие источники финансирования (через IPO, продажу бизнеса и т.д.);

6) венчурные инвесторы в большинстве случаев ожидают получить доходность в размере 20–50% от вложенных средств к моменту ликвидности фирмы;

7) размер венчурного инвестирования колеблется в пределах от 500 тыс. до 5 миллионов долларов США.

К формам венчурного финансирования относят:

- приобретение обыкновенных акций;
- приобретение привилегированных акций;
- предоставление ссуды с правом их конвертации в акции компании.

За несколько десятилетий существования данного вида финансирования выработались некоторые методы осуществления рискованных вложений. Самая простая из них представляет собой перечисление денежных средств инвестором небольшой инновационной фирме, только вышедшей на рынок. Далее схемы усложняются и приобретают в процессе реализации дополнительные звенья в виде венчурных фондов, организаций и др.

Прямое взаимодействие между компаниями и инвесторами встречается довольно редко, это происходит лишь в случаях, когда крупный венчурный инвестор финансирует фирму на поздних стадиях.

В остальных же случаях возникает новый институт в форме венчурного фонда. В том случае механизм финансирования обретает следующий вид: венчурный фонд покупает часть акций компании-объекта инвестирования [1]. При этом управляющая компания, действующая от лица фонда, пользуется денежными средствами одного или нескольких инвесторов. Получив финансирование, инновационная фирма растёт, развивается и начинает получать доходы. В определённый момент фонд обменивает имеющиеся у него акции на денежные средства и фиксирует прибыль от данной инвестиционной сделки.

Венчурное финансирование обладает рядом преимуществ: привлечение необходимого объёма средств для реализации высоко рискованных, но перспективных проектов, не требует обеспечения, может быть предоставлено в довольно короткие сроки, в большинстве случаев не предусматривает промежуточных выплат в виде процентов и дивидендов. Однако данный вид финансирования имеет некоторые недостатки, такие как сложность привлечения

инвесторов, необходимость выделения доли в капитале, возможность утраты функций управления (при передаче инвестору контрольного пакета акций), жёсткие требования к раскрытию информации и непредсказуемость действий со стороны инвестора [7].

В России венчурное финансирование находится на стадии зарождения, по сравнению с США. Этому способствуют множество факторов: стремление государства перестроиться под новые реалии, немалые усилия со стороны научных кругов и деловой общественности по созданию современного высоко рискованного рынка и развитию IT-сферы в нашей стране. До 2013 года формирование самостоятельно развивающейся венчурной отрасли экономики и стимулирование инновационно-технологического предпринимательства в нашей стране шло быстрыми темпами, инвесторы демонстрировали уверенность в российском венчурном рынке. Однако в 2013 и 2014 годах наблюдался спад. Так, количество венчурных сделок в России в 2014 году составило 149, это на 33% меньше, чем в 2013 год. [5] На фоне нестабильной экономической ситуации в стране фактически свели до минимума активную деятельность около половины венчурных фондов, имеющих более двух стартапов в своём портфеле, инвестировавших минимум в 1 проект в 2014 году [8]. Финансирование государством распространилось лишь на тех, кто готов развивать проект на внутреннем рынке.

Средний размер венчурной сделки в 2014 году составил \$3,3 млн. против \$3,1 млн. [5] Данный факт говорит о взрослении рынка, формировании в инвестиционной политике его игроков определенного постоянства. Но при этом с точки зрения стадий инвестирования тенденция в 2014 году была неоднородной. На ранних стадиях, особенно это касается посевной стадии, средний размер инвестиций вырос на 69% с \$0,55 млн. до \$0,93 млн. [5], в то же время на стадии расширения средний размер сделки уменьшился более чем на 37% с \$16,4 млн. до \$10,2 млн. в 2013 году. [5] В итоге общий объем посевных инвестиций в России за 2014 год вырос на 30% до \$38,1 млн., совокупный объем инвестиций на посевной стадии и на стадии стартапа увеличился до \$141 млн. с \$136 млн. в 2013 году. [5]

Таким образом, несмотря на значительное снижение сделок на 36,6%, общая доля инвестиций в проекты ранних стадий, т.е. в посевные проекты и в стартапы, в денежном выражении приблизилась к 30% от общего объема венчурного рынка [5]. В 2013 году данный показатель был близок к 21%. Удельный вес переходной «ранней» стадии (стадии раннего роста) и поздних стадий («расширение» и «поздняя») уменьшился на 7% и 2% соответственно, несмотря на то, что общее число сделок поздних стадий увеличилось до 20 в 2014 году с 18 в 2013 году. [5]

Венчурными инвесторами обычно являются либо венчурные капиталисты, миллионеры и миллиардеры, либо же венчурные фонды. Одним из крупнейших венчурных капиталистов является Роман Абрамович, который инвестирует в проекты, а именно, в перспек-

тивные стартапы через свой венчурный фонд Millhouse. В мае 2015 году Millhouse инвестировал \$0,5 млн. [6] в российско-израильский стартап телемедицинский сервис Medviser. Причем переговоры по поводу инвестиций начались, когда тестировалась сама идея сервиса. Суть сервиса состоит в предоставлении российским пользователям видео-консультаций врачей зарубежных клиник. Средняя цена консультации \$250–500 [6]. Основные направления — онкология, кардиология, гепатология. Известно, что фонд получил 30% Medviser, пост инвестиционная оценка стартапа составила \$1,7 млн. [6]

20 августа 2015 года был профинансирован проект carbon3d. Инвестиции составили \$100 млн. [8] Инвесторами стали Юрий Мильнер, Google Ventures, Sequola Capital, Northgate Capital. Стартап занимается объемной печатью полимерными материалами, которые затвердевают под действием света. Стартап оценивается в \$1 млрд. [8] Общий объем привлеченных инвестиций в проект достиг \$141 млн. [8] Информация о доли инвесторов в капитале компании не разглашается.

Несмотря на то, что в кризисные периоды риски инновационных проектов компаний возрастают, данный

период предоставляет ещё и ряд возможностей для финансирования перспективных проектов, входной барьер которых снизился в денежном эквиваленте. Также запас прочности венчурного рынка довольно высок в силу того, что он базируется на неиссякаемой интеллектуальной составляющей. Это обстоятельство может стать одним из факторов прорывного роста компаний в ближайшие десятилетия.

Венчурное финансирование является неотъемлемой частью развития экономики и инноваций, а как следствие и компании. На данный момент России уже пришло осознание того, что на нефтяной «игле» долго не продержаться, нужны новые, инновационные источники развития страны. Такими источниками являются стартапы — инновационные проекты. Именно они способны изменить мир к лучшему, а также обозначить Россию как один из центров развития венчурных проектов и инвестиций. Но для того, чтобы реализовать идею, нужны денежные средства и тогда в игру вступают венчурные капиталисты, которые готовы профинансировать подобные рискованные проекты. Так, со временем возникают крупнейшие корпорации, меняющие представления о технологиях современного мира.

Литература:

1. Ковалев, В. В. Инвестиции: учебник для бакалавров / В. В. Ковалев, Иванов В. В., В. А. Лялин. — М.: Проспект, 2015. — 440 с.
2. Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент: учеб. пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель. — М.: Изд. дом ВШЭ, 2011. — 500 с.
3. Ронова, Г. Н. Организация финансового управления инновационной деятельностью на предприятии // Международная научно-практическая конференция «Ценности и интересы современного общества». — 2013. с. 93–97
4. Ронова, Г. Н., Боронин М. С. Методы оценки эффективности финансового управления на предприятии в рамках критерия стоимости // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2013. — № 3. — с. 77–80
5. Семь венчурных проектов российских миллиардеров / Петр Руденко // Финансово-экономический журнал «Forbes». — 2015. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.forbes.ru/kompanii-photogallery/306311-7-proektov-ot-neprofilnykh-venchurnykh-investorov-iz-rossiiskogo-spiska/photo
6. Четвёртый ежегодный обзор венчурной индустрии России «MoneyTree: Навигатор венчурного рынка» за 2014 год. — [Электронный ресурс] URL: www.pwc.ru/ru/technology/assets/money-tree-rus-2015
7. Аналитические сборники Российской ассоциации венчурного инвестирования [Электронный ресурс] URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/>
8. Независимое издание о технологиях и бизнесе «Rusbase» [Электронный ресурс] URL: www.rusbase.com

Особенности предпринимательской деятельности в аптечном бизнесе

Кривошеев Сергей Владимирович, старший преподаватель;

Сатлер Виталий Викторович, аспирант

Донской государственный технический университет

В условиях новой фазы экономического кризиса в РФ, предпринимателям важно находить для вложения своего капитала и творческого потенциала те сферы экономики, которые позволят с выгодой использовать ресурсы, и минимизировать риски их потери, пусть и при более низкой норме прибыли. Одной из таких сфер можно считать аптечный бизнес.

Ключевые слова: формат аптечного бизнеса, торговля лекарственными препаратами (ЛП), торговля парафармацевтикой.

Одним из главных нюансов предпринимательской деятельности в сфере аптечного бизнеса является ее уникальность, заключающаяся в совмещении нескольких функций: медицинской, производственной, маркетинговой, сбытовой и информационной.

Часть лекарств отпускается строго по рецептам врача. Это выполнение медицинской функции, однако, такое ограничение в отпуске сдерживает объем реализации. Лекарственные средства — особый медицинский товар, к его качеству, хранению предъявляются повышенные требования, что увеличивает расходы аптек.

Расходы аптеки, связанные с особенностями выполнения производственной функции, заключаются в следующем:

- приготовление ЛП по индивидуальным прописям и мелкосерийное изготовление,
- особые требования к составу помещений (асептический блок, ассистентская, кабинет провизора),
- трудовые затраты на приготовление лекарственных препаратов.

Маркетинговая функция заключается в том что через аптеки осуществляется продвижение на рынок новой лекарственной продукции, как правило, еще и с помощью консультаций и рекомендаций аптечного персонала.

Другой важной особенностью является то, что лекарственный препарат является уникальным товаром, зачастую товаром первой необходимости для заболевшего человека, что означает большую степень ценовой эластичности ЛП, и возможностью извлечения более стабильных доходов, чем в других областях экономики. Кроме того, лекарства занимают не много места, поэтому для них достаточно небольшой торговой площади, в отличие от традиционного магазина.

Несмотря на всю свою привлекательность, эта сфера имеет целый ряд особенностей, которые обязательно нужно учитывать. Рассмотрим подробнее, как открыть аптечный бизнес. Торговля лекарствами высокодоходна, в силу того, что стоят многие лекарственные препараты очень дорого, но для того, чтобы войти в этот сегмент, мало иметь достаточный начальный капитал — необходимо получить лицензию и во время работы неукоснительно следовать требованиям Минздрава. [1]

Вариантов для начала бизнеса может быть два — открыть аптеку с нуля или приобрести готовый бизнес. Небольшой аптечный пункт обойдется примерно в 20 тысяч долларов, раскрученный бизнес — около 150 тысяч долларов.

При открытии бизнеса с нуля нужно иметь в виду, что управляющим аптекой может быть только человек, имеющий соответствующее профильное образование, и опыт работы от 3 до 5 лет, в зависимости от того является ли он по образованию фармацевтом или провизором. А в случае

открытия аптеки в организационно-правовой форме ИП, а не ООО или ОАО, аналогичное образование и стаж уже должны быть непосредственно у владельца аптеки. Также осуществление предпринимательской деятельности в аптечном бизнесе требует наличие лицензии и ряда разрешительных документов, на оформление которых уходит обычно до 1,5 месяцев.

Решив открыть аптеку с нуля, необходимо определиться с форматом заведения. Это может быть небольшой киоск, традиционная аптека, мини-маркет и многое другое. Формат налагает определенные требования на внешний вид заведения, его планировку, тип помещения, ассортимент предлагаемых лекарственных средств. Так, например, в киоске можно наладить продажу биологически-активных добавок, витаминов, околomedических средств, лекарств, которые могут отпускаться без рецепта. Для того, чтобы продавать лекарства, которые входят в рецептурный список, необходимо открывать полноценную аптеку.

Рассмотрим, какие основные расходы несет предприниматель при открытии небольшой аптеки:

- аренда (200—450 тыс. руб.), обычно на срок до 5 лет, т.к первоначально лицензия на ведение аптечной деятельности дается именно на такой срок;
- приобретение соответствующего оборудования (до 350 тыс. руб.);
- закупка продукции (до 650 тыс. руб.);
- ремонтно-строительные работы в помещении, установка пожарной и охранной сигнализаций (до 110 тыс. руб.);
- заказ рекламы (55—120 тыс. руб.).

Итого получаем минимальную сумму от 1,5 до 2 миллионов рублей.

Основное отличие аптечного бизнеса от других видов предпринимательской деятельности — цены не зависят от уровня спроса, они регулируются государством (на товары, относящиеся к категории ЖВЛС (жизненно важных лекарственных средств)). Торговая наценка не превышает в среднем 30%, оборот аптеки средних размеров не превышает 30 тысяч долларов в месяц, поэтому большую прибыль получить практически невозможно. Если организовать свою аптеку, то войти в рынок достаточно сложно — слишком большой сегмент заняли большие сетевые предприятия, конкурировать с которыми достаточно сложно.

Поэтому правильный выбор времени открытия, помещения и места для торговли повлияет на стабильность дохода в будущем. Аптечный пункт площадью в 100 м², расположенный в людном месте, станет неплохим капиталовложением. Открытие аптеки идеально делать осенью, когда спрос на лекарства из-за сезонного фактора возрастает, летом продажи наоборот падают на 20—25%.

Провизорам в небольшой аптеке необходимо чётко прорабатывать ассортимент, который должен включать как лекарственные препараты, так и парафармацевтическую продукцию (вторая, как правило приносит больше дохода, плюс наценки на нее не регулируются государством). Выполнение этого условия станет стабильным источником дохода. С высоким уровнем обслуживания и организацией консультационного центра в аптечном пункте гарантирована достойная конкуренция на рынке фармацевтики. Предприниматель должен также научиться выстраивать долгосрочные отношения с поставщиками на выгодных условиях. Обязательное табу — продажа просроченной продукции сомнительного производства. На начальном этапе деятельности обычно приходится начинать сотрудничество сразу с несколькими дистрибьюторами (это гарантирует бесперебойное поступление лекарств), но подписывать договора стоит лишь с проверенными бизнесменами и компаниями. Как вариант — можно скооперироваться с иными одиночными аптеками, которые находятся неподалеку, тогда можно добиться существенных скидок. [2]

Для успеха аптеки основным фактором является расчет трафика в предполагаемом месте открытия. Трафик — это количество проходящих вблизи от входа в аптеку прохожих в единицу времени. Наиболее высокий трафик можно наблюдать в районе перекрестков, остановок транспорта, выходов из метро, торговых центров, вблизи якорных арендаторов (крупные продуктовые магазины, банки).

Высоким трафиком считается проходимость не менее 400 человек в час. В идеале нужно провести наблюдение с 10 утра до 20 часов вечера, но это сделать практически очень сложно, поэтому рекомендуется делать два замера по 1 часу с 11 до 12 часов и с 17 до 18 часов. Вычисляем средний показатель = кол-во прохожих за два часа делим на 2.

В спальных районах, где нет высокого проходящего трафика, расчет ведется по количеству живущих в нем людей. В радиусе 500 метров считается количество жилых домов с квартирами. В среднем в одной квартире проживает 2 человека. Из этих параметров вычисляем общее количество проживающих людей, он должно быть не менее 2500 человек.

Если в исследуемых местах находятся другие аптеки, то крайне необходимо изучить своего конкурента, акцентируя внимание на удобстве расположения, длительности работы на рынке, привлекательности вывески, удобства входа, площади помещения, ассортименту (ширина, глубина), ценам, сервису обслуживания и конечно же количеству посетителей. Для того чтобы примерно рассчитать товарооборот аптеки приобретите что-нибудь недорогое в конце рабочего дня и попросите чек, в большинстве случаев на нем указывается порядковый номер за смену (день), смело умножайте это количество на средний чек, примерно 200–250 руб и получите примерную выручку в день. При расчете товарооборота учитывайте выходной день, обычно выручка сокращается на 30%.

Для расчета товарооборота обычно используется формула:

$$ТО \text{ (месячный)} = Тр \text{ (чел/час)} \times Кп \text{ (посещаемость)} \times Кк \text{ (\% купивших)} \times Сч \times 11 \text{ часов} \times 30 \text{ (дн)}$$

где ТО — товарооборот аптеки (аптечного пункта)

Тр (чел/час) — трафик

Кк (% купивших) — посетители купившие что-то в аптеке. Обычно берется коэффициент 0,9.

Сч — средний чек. Обычно берется средний показатель 200–250 руб. В аптеках с закрытой формой выкладки он ниже, у открытой на 30–40% выше.

Если вблизи предполагаемой аптеки находятся конкуренты, то добавьте еще один понижающий коэффициент в формулу = 0,5

Нужно быть готовым к тому, что доход поначалу будет скромным: 100–250 тысяч рублей в зависимости от типа аптеки, региона, сезона. Хотя спрос на медикаменты не снижается, и каждый год открывается множество аптек, сверхприбыльным этот бизнес назвать нельзя. Рентабельность аптечного бизнеса в городах не превышает 15–16%, а в сельской местности этот показатель еще меньше. Начальные вложения окупаются за 2–3 года.

Далее рассмотрим, какие виды аптек может открыть предприниматель.

Аптека может быть производственная (с разрешением на изготовление лекарств), для торговли готовыми препаратами, в виде аптечного киоска или пункта, интернет-аптека. По уровню обслуживания такое предприятие может быть так называемое премиальное или дискаунтерное. Первое предоставляет широкий ассортимент медикаментов (в том числе и очень дорогих) и консультации специалистов, имеет смысл открывать в центре города либо в торговых центрах. Второе нацелено на обычных людей, не обладающих высоким уровнем доходов, обычно такие открывают в спальных районах. [3]

По организации торгового процесса аптека может быть закрытая (товар расположен за прилавком, площадь обычно 60 м²) или открытая (товар расположен на стеллажах, площадь от 100 м²). Открытая приносит на 25–30% больше дохода, но требует дополнительных мер безопасности. По местоположению аптека может быть городская и деревенская. Торговля медикаментами в деревне, по мнению специалистов, не выгодна, т.к. население в деревнях небольшое, а расстояние от аптеки и до аптечного склада может превышать 30 км.

Если у предпринимателя недостаток средств, то ему следует рассмотреть такие варианты как открытие интернет-аптеки или аптеки по франчайзингу.

При открытии интернет-аптеки необходимы помещения для склада, соответствующие всем государственным стандартам, с площадью (как минимум) 60 м². Владелец такой аптеки должен иметь соответствующее образование и трехлетний опыт работы. Требуется так же лицензия на торговлю медикаментами. Сайт должен быть сделан качественно и быть удобным для пользователей.

Доставка в интернет-аптеке чаще всего круглосуточная, зато такая торговая точка не зависит от местоположения.

Большинство новых аптек открывается как раз на условиях франшизы, так как ее владелец берет на себя рекламную поддержку, плюс предоставляет продукцию на реализацию. Правда сумма начальных затрат при этом возрастает.

Условия:

- паушальный взнос — 1000\$;
- начальные инвестиции — 50–100 тысяч долларов;
- окупаемость — 18 месяцев.

Для оформления договора требуется помещение не менее 30 м².

В итоге можно сделать ряд выводов.

1. Правильно организованный аптечный бизнес должен приносить прибыль, но в условиях строгого соблюдения всех норм и требований. При этом норма прибыли для нормально работающей аптеки более низкая чем для обычного торгового предприятия, но она более стабильная.

2. На сегодняшний день рынок лекарственных препаратов характеризуется жесткой конкуренцией. В этих ус-

ловиях для аптечного предприятия актуально изучение таких экономических явлений, как конкуренция и конкурентоспособность хозяйствующих субъектов на фармацевтическом рынке, создание оптимальных механизмов управления, обеспечивающих преимущества перед конкурентами. Так, ценовая конкуренция определяется разбросом цен аптечных операторов локального рынка. Однако, очевидно, что потребитель зачастую руководствуется не ценой, а качеством препарата, расположением (близостью) аптеки и уровнем доверия к ней. В этих условиях операторам следует больше внимания уделять методам неценовой конкуренции (ассортимент, дополнительные услуги, уровень квалификации первостольников и т.д.).

3. Наиболее перспективным является в настоящее время механизм развития сетевых аптек с целью увеличения оборота, снижения цен на лекарства, увеличения ассортимента. Таким образом, достигаются такие цели, как повышение конкурентоспособности товара и максимальное удовлетворение потребителей. Несмотря на то что вход в франшизу на начальном этапе более дорог чем открытие аптеки с нуля, но расходы при этом окупаются в 1,5–2 раза быстрее.

Литература:

1. Аптечный бизнес. Ступени совершенства. //Под ред. А. А. Синичкина. М., 2014. — 296 с.
2. Гришин, А. В. Комплексная оценка эффективности деятельности аптечного предприятия и подходы к ее совершенствованию // методическое руководство // А. В. Гришин, М. В. Малаховская. — Томск, 2011. — 38с.
3. Лидер, М. Б. Конкурентоспособность аптечной организации: оценка, анализ, пути повышения // М. Б. Лидер, Ю. А. Музыра. Томск: СибГМУ. 2011. — 36с.

Внутренний аутсорсинг как корпоративный инструмент инновационного развития

Лихачев Вячеслав Алексеевич, главный инженер;

Арсланов Марат Рашитович, кандидат технических наук, начальник цеха
АО УАП «Гидравлика» (г. Уфа)

Определены основные аспекты по созданию и развитию внутреннего аутсорсинга как корпоративного инструмента инновационного развития. Показаны примеры успешного решения типичных проблем при консолидации ключевых компетенций.

Ключевые слова: *внутренний аутсорсинг; консолидация компетенций; инструментального производство.*

На сегодняшний день для военно-промышленного комплекса стоит важная задача по импортозамещению продукции. Реализация этого проекта требует значительных ресурсов и компетенций от корпораций и организаций. Поставленную задачу решить силами одного исполнителя практически невозможно. В большинстве случаев, банально не хватит ни финансовых ресурсов, ни опыта и знаний в определенных областях. Решение этой проблемы можно добиться только пересмотром основных принципов организации и системы управления предприятием. Необходимо переходить с типичного замкнутого цикла производства, когда внутри предприятия имеются

все виды обработки (литейное, инструментальное, штамповочное, основное производство и т.д.), на концентрацию в ключевых направлениях и передачи непрофильных производств на внешний или внутренний аутсорсинг.

В последнее время большинство отечественных машиностроительных предприятий активно развивалось в направлении использования услуг европейских компаний, таких как Sandvik, Fritz Studer AG и т.д. Однако нередко происходили случаи негативного эффекта санкций, введенных европейскими государствами, распространявшихся и на инжиниринговые компании. Известны примеры закрытия проектов или уменьшения объемов поставок

технологического оснащения. В данной статье будут рассмотрены успешные проекты по созданию внутренних аутсорсинговых компаний на базе отечественных корпораций.

В качестве успешной реализации проекта по созданию внутреннего аутсорсера рассмотрим становление в рамках объединенной двигателестроительной корпорации (ОДК) центра компетенции по инструментальному оснащению — ЗАО «Сатурн — Инструментальный завод» (СатИЗ). Стратегической целью создания центра компетенции является формирование специализированного научно-производственного центра, обеспечивающего полный жизненный цикл технологического оснащения производства, способного реализовать задачи по импортозамещению и изготовлению новых продуктов для всех предприятий ОДК. В рамках этого проекта осуществляются мероприятия по оптимизации инструментальных производств предприятий двигателестроения, снижению расходов предприятий на технологическую подготовку производства, поиск эффективных решений снижения трудоемкости и как следствие, себестоимости конечной продукции. [2]

На сегодняшний день СатИЗ выполняет основную функцию по обеспечению предприятий ОДК технологическим оснащением, а также проводит его сервисное обслуживание. При этом активно ведется работа по оказанию услуг сторонним организациям. По поступившим заказам производится проектирование и изготовление оснастки и инструмента, оказываются консультационные услуги и техническое сопровождение. В настоящее время у компании порядка 100 заказчиков продукции и услуг инструментального производства. Успешное развитие компании подтверждается положительными результатами таких проектов как обеспечение полного жизненного цикла технологического оснащения производства двигателя SaM146 (применяется на самолетах SuhoiSuperJet 100), семейства двигателей АЛ-31Ф/ФП и ГТД 110. В рамках выполнения этих проектов было спроектировано и изготовлено 76937 позиций оснастки. Дальнейшим этапом развития ЗАО «СатИЗ» является передача в управление ЗАО «Инструментальный завод-Пермские моторы» и ЗАО «Новые инструментальные решения».

Подобный опыт используется в объединенной ракетной космической корпорации (ОРК) и Космическом Центре имени М.В. Хруничева. Так, в рамках финансового оздоровления запланировано создание на базе Воронежского механического завода (ВМЗ) — центра компетенций по инструментальному производству. Это специализированное производство будет ориентировано на изготовление приспособлений, механизмов, инструментов для производства, эксплуатации и ремонта оборудования не только для

нужд ВМЗ, но и для всех предприятий-филиалов ГКНПЦ им. М.В. Хруничева. Объем выпуска оснастки на ВМЗ может вырасти с 400 тыс. (более 200 млн. руб.) до 900 тыс. (более 500 млн. руб.) нормо-часов в год, а в перспективе — и до 2,5 млн. (более 1,5 млрд. руб.) нормо-часов в год.

Следующий этап в этом направлении должен быть нацелен на создание консорциумов. Возвращаясь к «СатИЗ», отметим значительные успехи этой компании в совместных проектах с корпорацией «Ракетно-тактическое вооружение», компаниями вертолетной отрасли, в частности, с ОАО «Ступинское машиностроительное производственное предприятие» корпорации «Вертолеты России», с автомобилестроительными предприятиями Ярославской области, в том числе Группы ГАЗ — ОАО «Автодизель», ЯЗДА и другими. Создание консорциума с этими компаниями, а также привлечение зарубежных инжиниринговых компаний позволит объединить усилия в развитии инновационных разработок в области технологической подготовки производства и изготовления инструмента.

Однако, большинство корпораций и концернов до сих пор продолжают работать по старой модели, когда на каждом предприятии располагаются отдельные инструментальные службы. Опыт показывает, что ввиду ограничения ресурсов, в большинстве случаев предприятия инвестируют только в основное производство, при этом финансирование вспомогательных служб и цехов остается практически на нулевом уровне. Отсутствие обновления и развития в этих направлениях приводит к ухудшению качества обслуживания основного производства, что непременно сказывается на конечном продукте и как следствие потере его конкурентоспособности.

Важным фактором является сопротивление операционного менеджмента предприятий к передаче непрофильных компетенций на внешний или внутренний аутсорсинг. В основном это связано с неудачным опытом работы с предыдущими поставщиками или аутсорсерами. Для решения этой проблемы необходимо наладить жесткую систему мониторинга за сроками и качеством исполнения заказов, а также разработать план мероприятий по предотвращению и снижению рисков, связанных со срывами оказания услуг.

Таким образом, поставленные задачи по импортозамещению требуют от организаций исполнителей изменения подходов к системе управления и производства. Успешный опыт ряда крупнейших отечественных корпораций показал положительный результат применения таких корпоративных инструментов как консолидация ключевых компетенций в едином центре — создание внутренней аутсорсинговой компании.

Литература:

1. Центр компетенций: новый виток развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vnzvrn.ru/press-tsentr/gazeta-impuls/aprель%202015.pdf>
2. Глава представительства группы «Safran»: «Партнёрство с «Сатурном» — правильный выбор». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://superjet100.info/wiki:glava-predstavitelstva-gruppy-safran:partnerstvo-s-satu>

3. Владимир Крылов: перспективы развития инструментальных производств безусловны. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.up-pro.ru/library/strategy/management/krylov-satiz.html>
4. Сатурн — Инструментальный Завод: История компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.satiz.ru/company/company_history.php.

Формирование интегрированной структуры на основании анализа потенциальной устойчивости кооперационных связей

Непринцева Елена Викторовна, кандидат экономических наук, профессор
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 корпоративной совместимости. В качестве одного из возможных вариантов решения указанного недостатка предлагается проведение анализа потенциальной устойчивости кооперационных связей предполагаемых для включения в вертикально интегрированную структуру предприятий.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, оценка потенциальной эффективности интеграции.

Анализ потенциальной устойчивости кооперационных связей предлагается проводить на основе расчета следующих показателей: показателя производственной мощности; коэффициента возможного участия в едином технологическом процессе; показателя, отражающего степень существующей кооперации между предприятиями — потенциальными участниками интегрированной структуры.

Показатель производственной мощности и коэффициент избыточности (недостаточности) производственных мощностей

Одним из основных показателей, характеризующих возможность предприятия или группы предприятий обеспечить непрерывность производственного цикла, является производственная мощность (M), сопоставление которой с требуемым объемом производства позволяет оценить целесообразность включения рассматриваемых предприятий в состав группы. [3; 4]

Следует отметить важное условие применения данного показателя — отбор предприятий необходимо осуществлять таким образом, чтобы совокупная производственная мощность предприятий одного передела была больше или равна объему продукции, который необходим для загрузки всех производственных мощностей предприятий следующего передела.

Это ограничение обусловлено тем фактом, что в ряде отраслей промышленности, в особенности в высокотехнологических сферах экономики, наблюдается олигополистическая структура рынков факторов производства. В таких условиях необходимость приобретения факторов производства у сторонних фирм приводит к зависимости

от поставщиков, которые могут быть участниками конкурирующих интегрированных структур. В этой связи при интеграции необходимо стремиться к достижению следующего неравенства:

$$M_j = \sum_{i=1}^n c_{ij+1} Q_{ij} \geq \sum_{i=1}^m Q_{ij+1}, \quad (1)$$

где:

M_j — совокупная производственная мощность предприятий j -го передела;

Q_{ij} — объем производства (производственная мощность) i -го предприятия j -го передела;

c_{ij+1} — расходный коэффициент производства i -го предприятия передела $j+1$;

Q_{ij+1} — объем производства (производственная мощность) i -го предприятия передела $j+1$.

При этом коэффициент $k_{M_j} = \sum_{i=1}^n c_{ij+1} Q_{ij} / \sum_{i=1}^m Q_{ij+1}$ характеризует степень избыточности, либо недостаточности производственной мощности j -го передела технологической цепочки.

Коэффициент избыточности (недостаточности) производственных мощностей, превышающий единицу ($k_{M_j} > 1$), отражает наличие избыточных производственных мощностей у j -го передела технологической цепочки; если данный коэффициент меньше единицы ($k_{M_j} < 1$), то производственные мощности j -го передела характеризуется как недостаточные для загрузки производственных мощностей передела $j+1$; равенство коэффициента избыточ-

ности (недостаточности) производственных мощностей единицы ($k_{M_j} = 1$) отражает сбалансированность j -го передела технологической цепочки с переделом $j+1$ по производственным мощностям.

В качестве показателей, отражающих степень сбалансированности технологической цепочки вертикально интегрированной структуры, также могут использоваться и другие коэффициенты.

Американскими нефтяными компаниями при оценке степени сбалансированности нефтедобычи и нефтепереработки используется коэффициент интеграции нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих мощностей, который определяется как отношение объемов собственной нефтедобычи к объемам ее переработки внутри интегрированной структуры. Федеральная комиссия по регулированию энергетики (FERC) относит к интегрированным структурам фирмы, которые имеют коэффициент интеграции нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих мощностей больше 0,3.

Также используются коэффициент интеграции нефтяных компаний в трубопроводный транспорт, определяемый как соотношение объемов транспортировки нефти и нефтепродуктов по принадлежащим и не принадлежащим компании трубопроводам, и коэффициент интеграции в маркетинг, определяющий долю прямых продаж нефтяных компаний (минуя независимых дилеров) в общем объеме продаж. [2; 5]

Коэффициент потенциально возможного участия в едином технологическом процессе

Степень потенциально возможного участия i -того предприятия j -го передела вертикальной цепочки в едином технологическом процессе может быть рассчитана с помощью следующего показателя:

$$k_{ij} = \frac{D_{ij} \times Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n (D_{ij} \times Q_{ij})}, \quad (2)$$

где:

D_{ij} — добавленная стоимость, приращенная i -тым предприятием j -го передела^{1*};

Q_{ij} — объем выпуска продукции i -тым предприятием j -го передела.

Степень потенциально возможного участия i -того предприятия j -го передела вертикальной цепочки в едином технологическом процессе считается высокой, а предприятие заинтересованным во включении в интегрированную структуру, если указанный показатель равен либо превышает 70%. Низким считается уровень менее 20%, а включение в вертикально интегрированную структуру предприятия с таким показателем является нецелесообразным. [1]

Коэффициент потенциально возможного участия в едином технологическом процессе позволяет оценить

степень заинтересованности потенциального участника вертикально интегрированной структуры в эффективном функционировании всей технологической цепочки и существенно снизить вероятность того, что интересы участников объединения придут в противоречие с интересами всей интегрированной структуры, в том числе и на этапе ее формирования.

Аналогичным образом может быть определена целесообразность включения в вертикально интегрированную структуру того или иного передела технологической цепочки. Для этого необходимо определить степень потенциального участия j -го передела в выпуске конечной продукции предполагаемой вертикально интегрированной структуры при помощи следующей формулы:

$$k_j = \frac{\sum_{i=1}^n D_{ij} \times Q_{ij}}{\sum_{k=1}^h \sum_{i=1}^m D_{ik} \times Q_{ik}}, \quad (3)$$

где:

D_{ij} — добавленная стоимость, приращенная i -тым предприятием j -го передела;

Q_{ij} — объем выпуска продукции i -тым предприятием j -го передела;

D_{ik} — добавленная стоимость, приращенная i -тым предприятием k -го передела;

Q_{ik} — объем выпуска продукции i -тым предприятием k -го передела.

Если значение данного показателя будет находиться на уровне ниже 10%, то включение в формируемую вертикально интегрированную структуру предприятий соответствующего передела технологической цепочки в большинстве случаев представляется нецелесообразным при одновременном выполнении следующих условий: конкурентное состояние рынка продукта, производимого предприятиями рассматриваемого передела, может быть классифицировано как развитое; на рынке отсутствуют тенденции вертикальной интеграции. При невыполнении указанных условий для определения целесообразности включения предприятий рассматриваемого передела должен быть проведен дополнительный анализ.

Анализ степени существующей кооперации между предприятиями

Способствовать выявлению предприятий, которые будут заинтересованы в эффективном функционировании формирующейся вертикально интегрированной структуры, также должен анализ существующей кооперации между предприятиями, предполагаемыми к включению в формирующуюся структуру. [5; 6; 2]

Коэффициенты, характеризующие степень существующей кооперации между предприятиями, предлагается рассчитывать следующим образом:

¹ В случае, если рассматривается добывающая компания, то берутся затраты на добычу соответствующего ресурса.

$$k_{\text{кооп.}}^1 = \frac{V}{\sum_{i=1}^n V_i}, \quad (4)$$

где:

V — объем промежуточного продукта, необходимый для производственного процесса формируемой вертикально интегрированной цепочки;

V_i — объем поставляемого промежуточного продукта i -м потенциальным участником формируемой интегрированной структуры.

$$k_{\text{кооп.}}^2 = \frac{M_{\text{кооп.}}}{\sum_{i=1}^n M_i}, \quad (5)$$

где:

$M_{\text{кооп.}}$ — размер производственных мощностей, используемых в рамках кооперации с потенциальными участниками интегрированной структуры;

M_i — производственная мощность i -го предприятия — потенциального участника интегрированной структуры.

$$k_{\text{кооп.}}^3 = \frac{Q_{\text{потреб.}}}{Q_{\text{предпр.}}}, \quad (6)$$

где:

$Q_{\text{потреб.}}$ — количество предприятий — потенциальных участников интегрированной структуры, потребляющих товары (работы, услуги), произведенные предприятиями — потенциальными участниками объединения;

$Q_{\text{предпр.}}$ — общее количество предприятий — потенциальных участников интегрированной структуры.

Итоговый показатель существующей кооперации между предприятиями, предполагаемыми к включению в формируемую вертикально интегрированную структуру, предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$k_{\text{кооп.}} = \sqrt{(\alpha_1 k_{\text{кооп.}}^1)^2 + (\alpha_2 k_{\text{кооп.}}^2)^2 + (\alpha_3 k_{\text{кооп.}}^3)^2}, \quad (7)$$

где:

α — веса коэффициентов, характеризующие степень значимости той или иной формы кооперации.

Предлагаемый анализ потенциальной устойчивости кооперационных связей позволяет оценить степень развитости кооперации между предполагаемыми участниками вертикально интегрированной структуры и выявить такие предприятия, для которых объединение в единую производственную цепочку является естественным продолжением установившихся взаимоотношений.

Литература:

1. Аушев, М. Вертикальная интеграция в зарубежной нефтяной промышленности // МЭиМО, 1995, № 11.
2. Гальперин, С. Б., Дороднева М. В., Мишин Ю. В., Пухова Е. В. Экономическое обоснование и оценка эффективности проектов создания корпоративных структур / Под ред. д.э.н. С. Б. Гальперина. — М.: «Издательский дом «НОВЫЙ ВЕК», Институт микроэкономики, 2001. — 51 с.
3. Масленников, В. Организация производственно-сбытовой цепочки на рынке // Маркетинг. Спецвыпуск, 1998, № 5.
4. Сергеев, И. Логистика и ее применение на предприятии // Российский экономический журнал, 1994, № 9.
5. Якутин, Ю. Еще раз к анализу эффективности становящихся российских корпораций // Российский экономический журнал, 1998, № 9—10.
6. Якутин, Ю. Корпоративные структуры: варианты типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал, 1998, № 4.

Нестабильность, неопределенность и риск в предпринимательской деятельности

Омарова Зимфира Насрутдиновна, декан

Северный филиал Московского гуманитарно-экономического института

В статье рассматривается взаимосвязь и природа неопределенности, нестабильности и рисков при осуществлении предпринимательской деятельности. Перечислены базовые факторы, вызывающие неопределенность в предпринимательстве. Даны различные интерпретации содержания понятий «риск» и «неопределенность».

Ключевые слова: риск; неопределенность; нестабильность; факторы неопределенности.

Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с риском. Предприниматель — это человек, который не боится рисковать в условиях неопределенности. Любое действие предпринимателя является рискованным и несет в себе возможность ущерба, убытков и потерь. Мощным сти-

мулом, вынуждающим предпринимателя идти на риск, является возможность вероятного получения определенного вознаграждения в виде прибыли и дохода. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях непредсказуемых факторов и изменчивости со-

циально-экономической среды, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов, осуществление которых сложно предсказать, следовательно, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата. Поэтому, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь.

В современной отечественной хозяйственной практике понятия «риск», «нестабильность», «неопределенность», «анализ рисков», «управление рисками» появились недавно и в большей степени в приложении к финансовому рынку. Лишь последние несколько лет эти понятия, объединив накопленный международный опыт и российскую теоретическую базу, законодательно закреплены и стали обязательной составляющей любого бизнес-плана инвестиционного проекта¹.

Неопределенность сопряжена с риском планирования, принятия решений, осуществления действий на всех уровнях экономической системы» [3]. Фрэнк Найт под неопределенностью понимает «невозможность предвидения будущих перспектив развития, как с точки зрения случайных отклонений, так и возможных кардинальных сдвигов в сфере производства и обращения» [4]. Данное определение, на наш взгляд, наиболее точно раскрывает сущность неопределенности. Определение Ф. Найта ставит априорный барьер на точные предсказания развития рыночных процессов. Любой объем собранной маркетинговой информации не гарантирует предприятие от провалов на рынке.

Нестабильность усиливает как общий уровень предпринимательского риска, так и неуверенность предпринимателя в успешности результатов деятельности.

Причинами нестабильности является неестественное поведение или изменение некоторых элементов предпринимательской среды. Нестабильность может привести к потере устойчивости предпринимательской структуры

и ухудшить количественные значения показателей управляемости предпринимательской единицы.

Нестабильность изменяет структуру и качественный состав предпринимательской единицы и преобразует предпринимательскую организацию в новую предпринимательскую структуру [1]. Предпринимательская среда потенциально несет в себе нестабильность и неопределенность в отношении будущих событий и, соответственно, риск.

Неопределенность относительно будущего — неотъемлемая черта каждого дня. Проблема неопределенности широко рассматривается в экономической теории. Поскольку никто не может однозначно предсказать, что случится в будущем (так как действует в условиях дефицита информации), приходится определять вероятности осуществления тех или иных событий на основании имеющейся в распоряжении исследователя информации. Неопределенность в отличие от риска не измеряется, поэтому определяется наличием факторов случайности, которые невозможно предусмотреть и спрогнозировать даже в вероятностной реализации. Неопределенность возникает в условиях, которые не могут быть проанализированы и предполагает наличие нестабильности, при которой результаты действий не обусловлены, а степень возможного влияния этих факторов на результаты неизвестна.

В отечественной литературе по-разному рассматривается понятие «неопределенность» (таб.1). В словаре С. И. Ожегова [2] «неопределённость» рассматривается как «неопределённое положение» или «точно неустановленное», «не вполне отчётливое, уклончивое». Современные экономические словари трактуют «неопределенность» как «недостаточность сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкая степень предсказуемости, предвидения

Таблица 1. Характеристики понятия «неопределенность» Источник: [составлено автором]

Понятие	Автор [источник]
Неопределенность — это невозможность предвидения будущих перспектив развития, как с точки зрения случайных отклонений, так и возможных кардинальных сдвигов в сфере производства и обращения.	Найт Ф.Н [4]
Неопределённость — состояние, при котором невозможно проводить какие-либо исследования с целью получения каких-либо количественных или качественных характеристик и/или конкретных результатов.	Уткин Э. А., Фролов Д. А. [8]
Неопределенность — это недостаточность сведений об условиях, в которых будет протекать экономическая деятельность, низкая степень предсказуемости, предвидения этих условий.	Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е [3]
Неопределенность — это неопределённое положение или точно неустановленное, не вполне отчётливое, уклончивое.	Ожегов с. И., Шведова Н. Ю. [2]
Неопределённость — это неполнота и неточность информации об условиях деятельности предприятия, реализации проекта.	Орлова Е. Р. [6, с. 64]

¹ «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» утверждено: Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК 477 от 21.06.1999 г.

Среди базовых факторов, порождающих неопределенность в предпринимательской деятельности можно выделить:

- нестабильность внешней среды;
- финансовая нестабильность;
- глобализация экономики;
- политическая обстановка в стране;
- ценовая неопределенность;
- изменчивость и непостоянство большинства социально-экономических процессов и явлений;
- неточность и низкое качество информации об изучаемом объекте.

Перечисленные факторы неопределенности откладывают свой отпечаток на ведение предпринимательской деятельности. Факторы неопределенности приводят к отсутствию или недостатку информации о возможных последствиях нового события, а, следовательно, к возможности строгой оценки и однозначного выбора и решения.

Таким образом, неопределенность в предпринимательской деятельности связана с недостоверностью, неточностью, туманностью, неполнотой и низким качеством информации, а так же с невозможностью предвидения будущих перспектив развития, которые не позволяют предпринимателю правильно оценить ситуацию и однозначно выявить сценарий развития событий и вероятность их наступления. При принятии экономических решений, осуществляя предпринимательскую деятельность, надо учитывать неопределенность как ключевой и значимый фактор. Для того чтобы понять функционирование экономической системы, следует осмыслить суть и значимость фактора неопределенности как существенного элемента в экономических отношениях.

Существование неопределенности непосредственно связано с предпринимательским риском и играет важную роль в организации финансовой среды предпринимательства. Риск — неизбежный фактор пред-

принимательской деятельности. Поскольку с точностью предсказать, что произойдет в будущем невозможно, в предпринимательской деятельности приходится всегда учитывать фактор неопределенности исходов хозяйственной деятельности.

В экономической литературе часто не делается различий между понятиями «риск» и «неопределенность». В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе — когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно. Существует много определений понятия «риск» (таб.2). В частности, под риском в экономической теории понимается опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами [3]. Многие отечественные экономисты под риском понимают неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели [5]. В словаре русского языка риск определяется, во-первых, как возможная опасность чего-либо, и, во-вторых, как действие наудачу, требующее смелости, бесстрашия, в надежде на счастливый исход [2]. Помимо этого, риск трактуется как отклонение от желаемого результата, непредсказуемость результатов или просто возможность потерь. Однако во всех этих определениях внимание обращается только на то, что риск — это возможность опасности, неудач, но не отмечается, что риск — это, прежде всего, характеристика неопределенности. Дело в том, что и в условиях определенности возможны неблагоприятные исходы, но поскольку они предопределены и неизбежны, то риск в таких «заведомо проигрышных» ситуациях отсутствует. Поэтому более точным является определение, согласно которому риск понимается как возможность неблагоприятного исхода в условиях неопределенности.

Таблица 2. Характеристики понятия «риск» Источник: [составлено автором]

Понятие	Автор [источник]
Риск — это неопределенность в отношении возможных потерь на пути к цели.	Гамза В. А [5]
Риск — это уровень финансовой потери, выражающийся в возможности не достичь поставленной цели, в неопределенности прогнозируемого результата, в субъективности оценки прогнозируемого результата.	Уткин Э. А., Фролов Д. А. [8]
Риск — это опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.	Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е [3]
Риск — 1) возможная опасность чего-либо; 2) действие наудачу, требующее смелости, бесстрашия, в надежде на счастливый исход.	Ожегов с. И., Шведова Н. Ю. [2]
Риск — это опасность потери запланированной доходности за счет нереализации на практике прогноза получения выручки.	Румянцева Е.Е [7]

Таким образом, риск связан с нестабильностью и неопределенностью, то есть с отдельными элементами предпринимательской среды, неблагоприятными обстоятельствами экономической деятельности, получением

непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия. Взаимосвязь между нестабильностью, неопределенностью и риском можно показать следующим образом (рис.1).

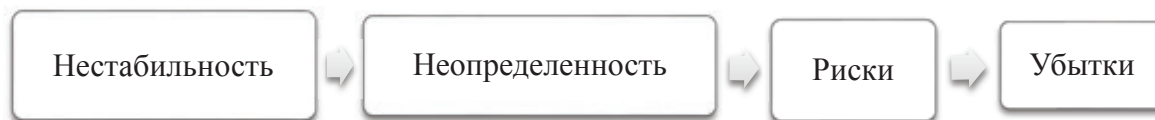


Рис.1 Структура взаимосвязи «нестабильность — риск». Источник: [составлено автором]

Риск — потенциальная, численно измеримая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, вплоть до банкротства и ликвидации предпринимательской единицы из-за нестабильности и неопределенности.

Подводя итог, можно заключить следующее:

1. Нестабильность — это неестественное поведение или изменение некоторых элементов предпринимательской среды;

2. Неопределенность — это невозможность предвидения будущих перспектив развития, как с точки зрения случайных отклонений, так и возможных кардинальных сдвигов в сфере производства и обращения;

3. Риск — это возможность неблагоприятного исхода и потерь в условиях нестабильности и неопределенности;

4. Убытки — это ущерб, потери, в связи с наступлением рискового события.

Риск является неотъемлемой составляющей любого бизнеса. 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 [9]. Предпринимательская деятельность несет в себе нестабильность и неопределенность в отношении будущих событий и, соответственно, риск. Таким образом, предпринимательская деятельность проходит в условиях нестабильности, неопределенности и рисков, и эти категории взаимосвязаны.

Литература:

1. Асаул, А. Н., Войнаренко М. П., Ерофеев П. Ю. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. Под ред. д.э.н., проф. А. Н. Асаула. — СПб.: «Гуманистика», 2004. — 448 с.
2. Ожегов, С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка — М., 2011. — 736 с.
3. Райзберг, Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. — 6-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, — 2013. — с. 189
4. Найт, Ф. Н. Риск, неопределенность и прибыль. — М.: Инфра-М, 2005. — 360 с.
5. Гамза, В. А., Екатеринославский Ю. Ю. Рисковый спектр коммерческих организаций. М.: Экономика, 2002. — 108 с.
6. Орлова, Е. Р. Инвестиции: Курс лекций. 2-е изд., доп. и пер. — М.: Омега-Ё, 2003.
7. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: Инфра-М, 2005. — 722 с.
8. Уткин, Э. А., Фролов Д. А. Управление рисками предприятия: Учебно-практическое пособие. — М.: ТЕИС, 2003. — 247 с.
9. Омарова, З. Н. Риск как неизбежный фактор предпринимательской деятельности // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 5—2 (58—2). — с. 892—894

Системное управление качеством образования

Райцева Евгения Владимировна, зам. директора по учебно-воспитательной работе
МБОУ «Гатчинская СОШ № 4 с углублённым изучением отдельных предметов» (Ленинградская область)

Развитие системы образования в России сегодня характеризуется поиском новых форм и методов функционирования системы, ростом вариативности видов школ и образовательных программ. Положительные процессы

в развитии образования нашли свое отражение в децентрализации управления общеобразовательными учреждениями и предоставления им значительной автономии, новом содержании и технологиях общего образования;

предоставлении учащимся, их родителям возможности выбора образовательных предметов, учреждений; формировании рынка образовательных услуг; возможности многоканального и многоуровневого финансирования образовательных учреждений.

Современная общеобразовательная школа превратилась из замкнутой системы в развивающуюся открытую систему, которая создается обществом для выполнения социально задаваемых функций и не может существовать независимо от общества. Закон РФ «Об образовании» ставит перед школой конечные цели, регламентирует ее деятельность, но способы достижения этих целей школа выбирает самостоятельно на основании всестороннего анализа государственного и социального заказа на образовательные услуги, готовности педагогического коллектива решать эти задачи, способности администрации управлять саморазвитием школы в современных условиях, наличием материальной и технической базы.

Совершенствование образовательной системы во многом определяется организацией ее управления. От того, как будет решаться проблема управления, зависит судьба образования и развития российского общества в целом.

Главной задачей российской образовательной политики является «обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства».

На сегодняшний день существуют различные направления повышения эффективности управления качеством образования в образовательном учреждении. К ним относятся: аккредитация образовательного учреждения, школьная система оценки качества образования, мониторинг образовательного процесса, внутришкольный контроль и др. В данной работе мы хотели более подробно остановиться на системе внутришкольного контроля, как одном из способов системного управления качеством образования.

Внутришкольный контроль является одной из важнейших управленческих функций, которая непосредственно связана с функциями анализа и целеполагания: по мнению Ю. А. Конаржевского данные без анализа мертвы, а при отсутствии цели нечего контролировать. [1, с.56]

«Современное представление о внутришкольном контроле базируется на диагностическом подходе, то есть на таком подходе, при котором осуществляется выявление состояния системы или процесса в его целостном виде путем изучения частей, элементов, сторон и всей системы в целом» [2, с.124].

Поскольку современная общеобразовательная школа — это сложное, высокоорганизованное учреждение, то для решения поставленных задач контроль должен быть:

1) Многоцелевой — то есть, направлен на проверку различных вопросов (учебно-воспитательная, методическая, экспериментальная и инновационная деятельность,

совершенствование учебно-материальной базы школы, выполнение санитарно-гигиенических требований, соблюдение техники безопасности и др.);

2) Многосторонний — означает применение различных форм и методов контроля к одному и тому же объекту (фронтальный, тематический, персональный контроль деятельности учителя и т.д.);

3) Многоступенчатый — контроль одного и того же объекта различными уровнями органов управления (работу учителя в ходе образовательного процесса контролируют директор, заместители директора, председатели методических объединений, представители Управления образования округа и т.д.).

Сущность и назначение внутришкольного контроля состоят в следующем:

1) оказание методической помощи педагогам в целях совершенствования и развития профессионального мастерства;

2) взаимодействие администрации и педагогического коллектива, ориентированное на повышение эффективности педагогического процесса;

3) система взаимоотношений, целей, принципов, мер, средств и форм в их взаимосвязи;

4) вид деятельности руководителей совместно с представителями общественных организаций по установлению соответствия функционирования и развития системы учебно-воспитательной работы на диагностической основе общегосударственным требованиям.

Структура внутришкольного контроля образовательным процессом в школе состоит из следующих элементов:

1) Цели контроля:

- компетентная проверка выполнения решений руководящих органов в области образования и нормативных документов;

- сбор и обработка информации о состоянии учебно-воспитательного процесса;

- обеспечение обратной связи в реализации всех управленческих решений;

- умелое, корректное и оперативное исправление недочетов в деятельности исполнителей;

- совершенствование управленческой деятельности руководителей образовательного учреждения на основе развития их аналитических умений и навыков;

- выявление и обобщение передового педагогического опыта.

2) Задачи контроля:

- создать благоприятные условия развития образовательного учреждения;

- обеспечить взаимодействие управляющей и управляемой систем;

- создать информационный банк данных о работе каждого педагога, состояния учебно-воспитательного процесса, уровня воспитанности, развития учащихся;

- побуждать к устранению существующих недостатков и использованию новых возможностей;

— мотивировать педагогов на улучшение результатов труда.

Таким образом, выбор форм и методов внутришкольного контроля определяется его целями, задачами, осо-

бенностями объекта и субъекта контроля, наличием времени. Исходя из выше сказанного, структуру процессов контроля (рисунок 1, рисунок 2, рисунок 3) можно представить следующим образом [3, с.45]:

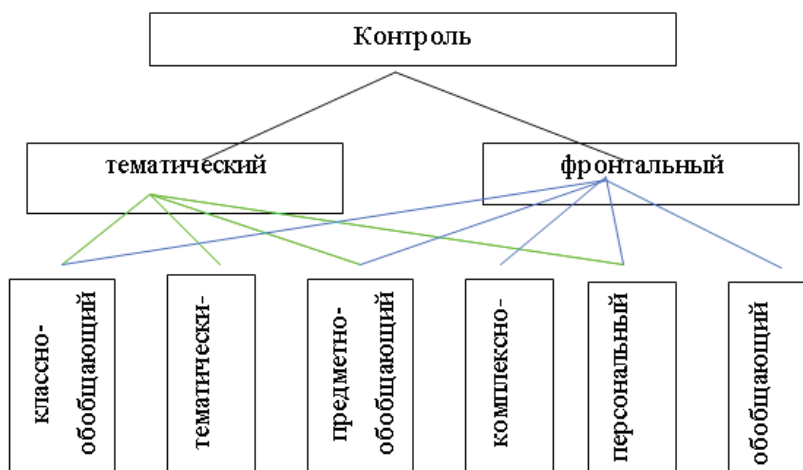


Рис. 1. Классификация контроля по видам



Рис. 2. Классификация контроля по методам

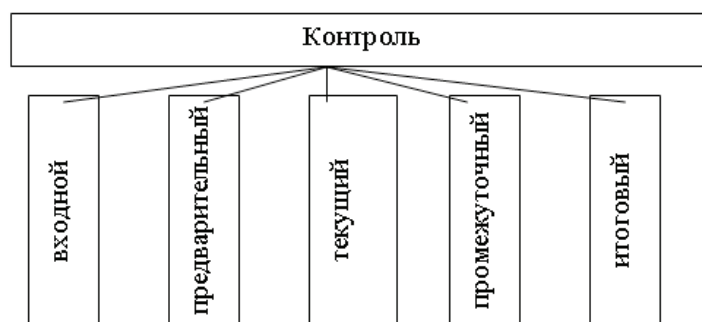


Рис. 3. Классификация контроля по периодам

Все виды контроля завершаются разработкой предложений по устранению выявленных недостатков. Эти предложения должны быть направлены на улучшение образовательной деятельности, и соответствовать реальным возможностям образовательного учреждения.

3) Итоги контроля могут быть подведены:

- на совещании при директоре или его заместителях;
- на заседании методического объединения учителей;

— на педагогическом совете.

Способы подведения итогов: справка, справка-отчет, собеседование, накопление методического материала и т.д. По итогам внутришкольного контроля в зависимости от его формы, целей и задач с учетом реального положения дел:

4) Объектами внутришкольного контроля являются следующие виды образовательной деятельности (рис. 4) [3, с.25]:

- учебный, воспитательный процесс;
- методическая работа, экспериментальная и инновационная деятельность;
- психологическое состояние учащихся и учителей;
- обеспеченность учебно-воспитательного процесса необходимыми условиями (соблюдение требований охраны труда, санитарно-гигиенического состояния, обеспеченность учебной и методической литературой, учебно-техническим оборудованием).

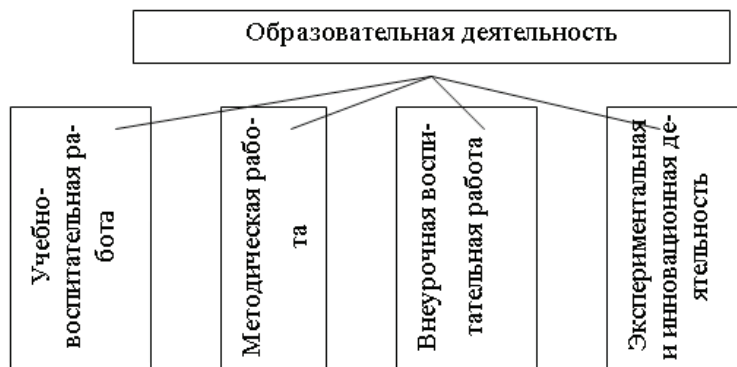


Рис. 4. Объекты внутришкольного контроля

Успешной реализации внутришкольного контроля в школе способствует создание стимулов к активной творческой деятельности путем совместного поиска оптимальных вариантов организации образовательного процесса и предоставление учителю возможности апробировать их на практике, а также распространение передового опыта и творческих находок, изюминок учителей.

Таким образом, функция контроля связана с принятием решений о том, что, когда и как контролировать, какие виды и формы контроля использовать, как анализировать полученную информацию, а также решения по осуществлению корректирующих действий. Поэтому необходимо выяснить какое влияние оказывает внутришкольный контроль на процесс управления образовательным учреждением.

Литература:

1. Коджаспирова, Г.М., Коджаспиров, А. Ю. Педагогический словарь: 2008 г.
2. Крахмалев, А.Л. Качество образования как актуальная проблема управления. Омск, 2001. С.15—16
3. Макарова, Т.Н. Учебный процесс: планирование, организация и контроль / Т.Н. Макарова. — М.: Глобус, 2001. — 160 с.
4. Татьянченко, В.С. Планирование внутришкольного контроля / В.С. Татьянченко. — Волгоград: Учитель, 2002. — 169 с.

Основные направления и резервы повышения эффективности производства сахарной свеклы (на примере ООО «Славяне» Сальского района Ростовской области)

Старченко Инна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Азово-Черноморский инженерный институт Донского государственного аграрного университета
(г. Зерноград, Ростовская область)

Сахарная свекла является важнейшей технической культурой, выращиваемой как сырье для свеклосахарной промышленности. Сахаристость ее в среднем составляет 16—18%. Ботва и отходы переработки свеклы — жом, патока — являются ценным кормом для животных, патока также широко используется в пищевой, кондитерской, спиртовой промышленности, производстве глицерина и другой продукции.

Основными зонами свеклосеяния и производства сахара являются Центрально-Черноземный и Северо-Кав-

казский экономический регионы, где сосредоточено почти 70% всех посевных площадей свеклы, и около 80% мощностей по выработке из нее сахара.

Для России проблема обеспечения сахаром особенно актуальна, так как потребность населения в нем за счет собственного производства удовлетворяется лишь на одну треть. Стоимость сахара-сырца и белого сахара, ежегодно импортируемого в Россию, составляет около 1,5 млрд. долларов США.

Производство сахарной свёклы испытывает постоянную конкуренцию не только со стороны импортного сахара-сырца, но и сельскохозяйственных культур, особенно, зерновых и масличных. Учитывая, что свекловодство — одна из наиболее трудоемких, энергоемких и материально-затратных отраслей сельского хозяйства, для повышения ее конкурентоспособности, превращения в инвестиционно-привлекательную отрасль, необходимо повышать уровень эффективности производства сахарной свёклы и сахара.

Несмотря на определенные успехи, свекловодческая отрасль испытывает значительные трудности, препятствующие ее дальнейшему росту. Они связаны с сохраняющимся низким уровнем ее технической базы, недостаточными объемами внесения удобрений, средств защиты растений, слабым состоянием семеноводства, недостатком средств для расширения воспроизводства, другими факторами.

Сахарная свекла — единственная сельскохозяйственная культура в нашей стране, дающая сырье для производства сахара. Также большое значение в качестве кормовых добавок в животноводстве имеют побочные продукты переработки сахарной свеклы — жом и патока. Большим резервом пополнения кормовых ресурсов служит ботва сахарной свеклы. Как в свежем, так и в силосованном виде она представляет собой самый дешевый корм, попутный продукт свекловодства.

Сахарная свекла имеет также очень большое агротехническое значение. Повышая продуктивность севооборота в целом, она может быть ценным предшественником для многих культур. В хозяйствах, достигших высокой культуры возделывания сахарной свеклы, она занимает ведущее место в экономике.

В таблице 1 рассмотрено место сахарной свеклы в экономике ООО «Славяне» за 2010–2014 гг.

Таблица 1. Посевные площади, валовой сбор, урожайность и товарность сахарной свёклы в ООО «Славяне»

Показатели	Годы					2014 г. в % к 2010 г.
	2010	2011	2012	2013	2014	
Посевная площадь, га.	1100	1090	835	770	811	73,73
Валовой сбор продукции, ц.	334000	282318	266500	406184	247791	74,19
Удельный вес посевной площади в структуре посевов, %	13,5	12,8	9,2	8,2	8,6	63,70
Урожайность, ц./га	303,6	259,0	319,2	527,5	305,5	100,63
Себестоимость: всей произведенной продукции, тыс. руб.	39529	37799	31572	45497	35459	89,70
1 ц. продукции, руб.	118	134	118	112	143	121,18
Затраты труда на производство: всей продукции, тыс. чел. — ч.	53	52	45	49	47	88,67
на 1 ц. продукции, чел. — ч.	0,16	0,18	0,17	0,12	0,19	118,75
Количество проданной продукции, ц.	98004	77257	176595	127035	73821	75,32
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	12838	10275	22587	16323	12620	98,30
Выручка от реализации, тыс. руб.	13208	12168	24632	25157	15112	114,42
Прибыль, тыс. руб.	370	1893	2045	8834	2492	673,51
Уровень товарности, %	29,3	27,4	66,3	31,3	29,8	101,71
Уровень рентабельности, %	2,9	18,4	9,0	54,1	19,7	679,31

Себестоимость производства 1 ц сахарной свёклы составляет 143 руб., что при цене реализации 1 центнера сахарной свеклы (с учетом НДС) 204,7 руб.

Количество проданной продукции снизилось на 25%. При этом себестоимость реализованной сахарной свёклы почти не изменяется. Товарность сахарной свёклы в хозяйстве около 30%, а в 2012 году она составила 66,3%, это сви-

детельствует о том, что существенная часть произведенной сахарной свёклы реализуется на сторону. Рентабельность продукции растёт, особенно высокая она была в 2013 году.

Анализ структуры себестоимости позволяет выявить основные резервы ее снижения [1, с.42]. Структура затрат на производства сахарной свёклы в ООО «Славяне» приведена в таблице 2.

Таблица 2. Структура затрат на производство сахарной свеклы в ООО «Славяне»

Наименование	2010г	2011г	2012г	2013г	2014г	2014г В% к 2010г
Затраты всего, тыс. руб.	39529	37799	31572	45497	35459	89,70
из них:						
Оплата труда с отчислениями на социальные нужды	1953	2115	3196	5455	2147	109,93
Семена и посадочный материал	6047	5224	4543	4990	5194	85,89
Удобрения						
минеральные	8680	8393	9843	11279	7661	88,26
органические	-	-	-	-	-	-
Химические средства защиты растений	7666	11050	8260	6772	11037	143,97
Нефтепродукты	3786	3364	3462	4908	4221	111,48
Содержание основных средств	9811	7316	2268	10551	4942	50,37
Посеянная площадь, га	1100	1090	835	770	811	73,72
Затраты на 1 га, тыс.руб.	35,94	34,68	37,81	59,09	43,75	121,73

Основная составляющая себестоимости сахарной свёклы в ООО «Славяне» материальные затраты (79,2%) (таблица 3), значительная часть которых приходится на средства защиты растений (31,1%) и удобрения (21,6).

Таблица 3. Удельный вес затрат на производство сахарной свёклы в ООО «Славяне» за 2014 год

Наименование статей затрат	Затраты на 1 га, руб.	Удельный вес, %
Семена и посадочный материал	6404	14,6
Удобрения		
минеральные	9446	21,6
органические	-	-
Химические средства защиты растений	13609	31,1
Нефтепродукты	5205	11,9
Материальные затраты, всего	34664	79,2
Амортизация	6094	13,9
Эксплуатационные расходы (без заработной платы), всего	40758	93,1
Заработная плата с начислениями	2647	6,1
Накладные расходы	345	0,8
Итого:	43750	100

Для товаропроизводителя важно, чтобы цены реализации позволяли получать прибыль и вести расширенное воспроизводство. Однако ныне на многие виды сельскохозяйственной продукции действуют цены, которые не

обеспечивают должного уровня рентабельности аграрного производства, а нередко не позволяют даже оплатить вложенный труд и возместить материальные затраты [2, с.62].

Таблица 4. Динамика реализации сахарной свеклы в ООО «Славяне»

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в% к 2010
Выручка от реализации, тыс. руб.	13208	12168	24632	25157	15112	114,42
Количество проданной продукции, ц.	98004	77257	176595	127035	73821	75,32
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	12838	10275	22587	16323	12620	98,30
Себестоимость 1 ц. продукции, руб.	118	134	118	112	143	121,18
Цена реализации 1 ц, руб.	135	158	139	198	205	151,85
Прибыль, тыс. руб.	370	1893	2045	8834	2492	673,51
Уровень рентабельности, %	2,9	18,4	9,0	54,1	19,7	679,31

Цены реализации сахарной свёклы в ООО «Славяне» за рассматриваемый период выросли в полтора раза, тогда как цены на ресурсы и промышленную продукцию за тот же период увеличились более чем в 8 раз.

Стоимость производственных ресурсов в 2014г по сравнению с 1991г увеличилась в среднем 30800 раз, тогда как стоимость сахарной свеклы лишь в 10500 раз, сахара — в 7500 раз. То есть уровень диспаритета цен возрос соответственно в 3 и 4 раза. В этих условиях свекловодство не может быть высоко рентабельным.

Таким образом, без решения вопросов экономически обоснованного ценообразования на сахарную свеклу и сахар восстановить в нашей стране эффективность данной отрасли невозможно.

Основными показателями экономической эффективности в свекловодстве являются: урожайность сахарной свеклы, трудоемкость, себестоимость, рентабельность производства [3, с.101]. Экономическая эффектив-

ность производства сахарной свеклы в ООО «Славяне» в 2014 году снизилась.

Наиболее важным показателем экономической эффективности в свекловодстве является урожайность. Низкая урожайность — следствие не только неблагоприятных погодных условий в отдельные годы, но и плохой организации, недостаточной специализации, концентрации производства. В сложившихся условиях не соблюдается технология возделывания сахарной свеклы, не обеспечивается оптимальная густота насаждений, затягиваются работы по борьбе с сорняками, не уделяется должного внимания применению удобрений. Из-за нарушения паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию хозяйство практически не в состоянии приобретать дорогостоящую специализированную технику, минеральные удобрения, гербициды.

Применение интенсивной технологии позволит повысить урожайность до 419 ц/га [4, с.54].

Таблица 5. Экономическая эффективность производства сахарной свеклы по различным технологиям возделывания в ООО «Славяне»

Показатели	Традиционная технология (2014 год)	Интенсивная технология	% к 2014г
Площадь посева, га	811	811	100,0
Урожайность, ц/га	306	419	136,9
Валовой сбор, ц	247791	339809	137,1
Производственные затраты, тыс. руб.	35459	37480	105,7
— на 1 га, тыс. руб.	43,7	46,2	105,7
— на 1 ц, руб.	143	110	76,9
Цена реализации 1 ц, руб.	205	205	100,0
Уровень товарности, %	29,8	29,8	100,0
Количество проданной продукции, ц	73821	101263	137,1
Выручка от реализации сахарной свёклы, тыс. руб.	15112	20759	137,4
Себестоимость проданной продукции, тыс. руб.	10556	11139	105,5
Чистый доход, тыс. руб.	4556	9620	211,1
Уровень рентабельности, %	43,1	86,3	200,2
Годовой экономический эффект, тыс. руб.	-	5064	-
— на 1 га	-	6,24	-

В соответствии с предложенными мероприятиями по повышению экономической эффективности производства сахарной свёклы необходимые затраты с учётом прогнозируемого уровня инфляции будут на 5,7% выше, чем в 2014 г.

Применение интенсивной технологии позволит сократить себестоимость 1 ц продукции на 23,1%. При цене реализации и уровне товарности сахарной свёклы как и в 2014 году ООО «Славяне» сможет получить годовой экономический эффект за счет увеличения прибыли в сумме 5064 тыс. руб.

В результате перехода хозяйств на новую усовершенствованную технологию возделывания сахарной свеклы

закладываются основы для роста урожайности данной культуры.

Повышение эффективности производства и переработки сахарной свеклы в значительной степени определяется согласованностью действий и экономических интересов сельскохозяйственных предприятий и сахарных заводов, их взаимной заинтересованностью в увеличении урожайности и повышении сахаристости свеклы, обеспечении сохранности выращенного урожая, сокращения потерь сахара на всех стадиях технологического процесса, хранения и переработки сахарной свеклы.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достичь различными способами.

Наиболее важные — механизация и автоматизации производства, применение прогрессивных технологий [5, с.50].

Большую роль в снижении себестоимости играют социально — экономические факторы, в частности материальная заинтересованность работников в результатах своего труда.

Резервом снижения себестоимости является прежде всего ликвидация неоправданного перерасхода средств. Чтобы установить сумму неоправданных расходов, необходимо проанализировать структуру себестоимости каждого вида продукции по каждой статье калькуляции по

сравнению с планом и уровнем прошлого года. Важно установить, сколько средств затрачивает по одноименной калькуляционной статье на 1 ц продукции передовое хозяйство, находящееся в той же почвенно-климатической зоне и имеющее одинаковое с анализируемым хозяйством производственное направление.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достичь различными способами. Наиболее важные — механизация и автоматизации производства, применение прогрессивных технологий.

Литература:

1. Пыркин, В. И., Синченко В. Н., Опанасенко Г. П. и др. Способы оптимизации производственных затрат в свекловодстве // Сахарная свекла. — 2014. — № 10. — С.42–48.
2. Старченко, И. В. Журнал «Вопросы экономики и управления», 2015, № 1 (1). Хозяйственный расчет как фактор ускорения развития рыночной экономики АПК России.
3. Старченко, И. В. Теоретические основы и показатели эффективности сельскохозяйственного производства / И. В. Старченко, А. А. Чабанный. — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — vi, 158 с.
4. Фетюхин, И. В. Адаптивная технология возделывания сахарной свеклы. — п. Персиановский, Донской ГАУ, 2007. — 234 с.
5. Тютюнов, С. И., Шаповалов Н. К., Солнцев П. И. Эффективность интенсификации технологий возделывания сахарной свеклы // Сахарная свекла. — 2014. — № 9. — С.48–55.

Проблемы формирования системы управления информационным обеспечением промышленного предприятия

Широкова Александра Станиславовна, магистрант

Научный руководитель Александров Сергей Юрьевич, кандидат экономических наук, доцент, профессор

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

На сегодняшний день информация является важным стратегическим ресурсом для большинства компаний наравне с сырьевыми, финансовыми, человеческими и другими видами ресурсов. В статье рассмотрены основные проблемы формирования системы управления информационным обеспечением предприятий, а также рассмотрено современное состояние IT-отрасли в России.

Ключевые слова: информация, информационное обеспечение, корпоративная информационная система, предприятие.

В современном мире информация является одним из основных наиболее важных факторов успешного развития для любого предприятия. Всесторонняя, объективная, качественная информация является на сегодняшний день ключевым стратегическим ресурсом компаний. Усиление интеграционных процессов в бизнес-среде приводит к тому, что эффективное взаимодействие со всеми участниками бизнеса является важнейшим конкурентным преимуществом. Поскольку современный мир представляет собой обширное информационное пространство, состоящее из множества коммуникативных связей, отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся и одной из наиболее перспективных для развития.

Предприятия могут повысить эффективность своего производства и минимизировать издержки, прежде всего, за счет эффективного управления производством, которое основано на качественном и своевременном принятии управленческих решений, основанных, в свою очередь, на объективной, всесторонней, достоверной, своевременной информации. Вследствие этого внедрение современных передовых технологий является на сегодняшний день насущной потребностью для большинства предприятий.

На рынке программных продуктов присутствует большое количество различных информационных систем, которые способны поддержать практически любой бизнес любого размера. Перед руководством компаний встает только вопрос о правильном выборе системы, ведь от

этого будет зависеть результат, а также то, насколько эффективно будет работать корпоративная информационная система (КИС) и какую же пользу в конце она принесет их бизнесу.

Однако, эффективность от внедрения информационных технологий похожа на миф — все о ней слышали, все имеют какое-либо представление о том, какой она должна быть, но реально подсчитать ее никому не под силу. В ходе изучения материалов по данной теме нами не было найдено ни одного проекта внедрения КИС, для которого был бы рассчитан плановый экономический эффект, а по завершении проекта был бы проанализирован и подсчитан фактический эффект, а затем были бы рассчитаны отклонения фактического результата от планового.

В отличие от туманных выгод от вложения инвестиций в информационные технологии, проблемы, встающие перед предприятиями, решившимися на их внедрение, более чем существенны и ощутимы.

Основными проблемами, встающими перед предприятиями при внедрении КИС являются:

1. Отсутствие четкой стратегии построения КИС.

Стратегия развития предприятия в области ИТ является частью общей бизнес-стратегии предприятия. Данная стратегия должна быть построена таким образом, чтобы способствовала реализации общей стратегии компании. Для правильного развития стратегии информационного развития предприятия необходимо правильно распределять имеющиеся у предприятия ресурсы между поддержкой и развитием ИТ-технологий. Для этого необходимо рассматривать эти понятия раздельно. К поддержке информационных технологий относятся работы по поддержанию в рабочем состоянии установленных систем (сетей, компьютеров и т.д.), интеграция внедряемых систем с уже существующими на предприятии системами. Ко второму направлению относятся работы по внедрению новых систем, а также другие проекты, связанные с информационной поддержкой бизнеса (описание бизнес-процессов, общее обновление компьютерного парка и т.п.).

Ошибки, вызванные отсутствием четкой стратегии, могут привести к следующим последствиям:

- потеря денежных средств и времени на внедрение системы, которая не подходит для данного предприятия и не может решить его проблемы;
- приобретенное как запас программное обеспечение, которое впоследствии простаивает и устаревает (большинство технологий начинает устаревать еще в процессе производства, а в данном случае такие необдуманные вложения инвестиций будут как минимум бесполезны).

2. Руководство компании, решившееся на внедрение КИС, не всегда принимает верные решения в процессе внедрения, поскольку оно не обладает достаточным багажом знаний в данной области. Планированием ИТ-развития предприятия должен заниматься топ-менеджмент компании лишь в связке с ИТ-директором, поскольку

только в данном случае можно добиться развития компании в области ИТ с учетом требований бизнеса в целом.

3. Для российских предприятий западные, хорошо себя зарекомендовавшие, решения не всегда подходят. Это происходит в силу различных причин, например, таких как:

- принципиальное отличие западных организационных моделей от российских;
- данные решения рассчитаны на стабильные условия социально-экономического и правового пространства в течение долгих временных промежутков. Данные условия в России обеспечить довольно проблематично;
- большая часть западных КИС, используемых на западных предприятиях, используются ими лишь как базовые платформы. На данные платформы впоследствии разрабатываются специализированные под конкретный бизнес решения, устанавливается специализированное ПО, которое будет решать задачи и проблемы данной компании. Доработка универсальных решений до специализированных обходится компаниям десятки, и даже сотни миллионов долларов, и естественно, данные инструменты управления производством впоследствии уже никому не продаются.

4. Широкому кругу потенциальных пользователей КИС довольно трудно учитывать чужие ошибки при их внедрении, поскольку данная информация в прессе практически отсутствует, а если и присутствует, то описание ведется в общих чертах, что не позволяет компаниям избегать ошибок.

5. Многие компании рассматривают КИС как некую не единую систему, а систему, состоящую из отдельных частей, таких как:

- база данных для хранения информации;
- набор прикладных программ (модули системы);
- менеджмент. Без его четкой постановки невозможно управление предприятием. Эта составляющая при внедрении КИС чаще всего является обособленным компонентом и для системного интегратора выступает удобным аргументом оправдания отсутствия отдачи от КИС.

Последствием такого подхода как результат предприятие получает набор совершенно не связанных между собой компонентов со всеми вытекающими последствиями.

Развитие информационных технологий на предприятии очень зависит от степени развития ИТ-отрасли в стране. Если в Германии данной отрасли уделяется большое внимание и ежегодно выделяются большие средства на ее развитие, то в ФРГ данная отрасль процветает. Подобные выводы позволяет сделать одна только корпорация SAP AG, программные продукты которой являются бесспорными лидерами на рынке западных корпоративных информационных систем, а также довольно распространенными и среди крупных российских предприятий, таких как Газпром, Лукойл, Северсталь.

На сегодняшний день в России на государственном уровне отсутствует практика формирования, накопления и использования информационных ресурсов как стратегического компонента развития государства, отсутствуют основополагающие принципы построения КИС. Начиная примерно с 90-х годов, российская ИТ-отрасль создавалась исключительно на основе западных продуктов, что создало опасную зависимость: практически все жизненно важные сферы жизни страны (производство, наука, оборона) оказались в ловушке западных технологий, являющихся их базой. Помимо крупных российских предприятий той же компании SAP позволили решать свои проблемы в той или иной мере такие ведомства страны как: Минобороны РФ, Пенсионный фонд России, Управление делами президента, Федеральная налоговая служба, Аналитический центр при правительстве РФ. [1]

Осознать опасную зависимость от импортных технологий позволили недавние санкции Европы и США, толкнувшие Россию к процессу импортозамещения и поиску новых решений и создания собственных новых разработок в различных отраслях, начиная от сельского хозяйства, заканчивая высокоинтеллектуальными отраслями. Ощутить острую необходимость в разработке собственных программных продуктов позволили, например, международные платежные системы Visa и MasterCard, которые, следуя указаниям правительств некоторых стран, в один миг приостановили обслуживание пластиковых карт на территории автономной республики Крым.

В свете событий последнего времени не осталось никаких сомнений в том, что в стране находится немало отраслей, требующих реорганизации. В большинстве случаев правительство делает упор на процесс импортозамещения. Однако, этот процесс не может безболезненно протекать в большинстве отраслей, и, особенно, в ИТ-отрасли. В России практически нет отечественных информационных систем, а те, что есть подобны иностранным локализованным производствам: в их основе лежат платформы ведущих мировых разработчиков в ИТ-области. И в данном случае возникает вопрос: а остаются ли те немногие российские информационные системы российскими, если их основу, а также комплектующие детали являются импортными?

Многие российские компании в связи с политической и экономической ситуацией рассматривают возможность

замещения иностранных информационных систем отечественными. Однако, слишком непонятная перспектива складывается перед ними. Руководство компаний интересуется в данной ситуации множество вопросов, основной среди которых звучит следующим образом: насколько экономически обосновано полное импортозамещение в области корпоративных систем и программного обеспечения? Многие компании уже установили западные различные системы, вложив в них свои денежные средства, поэтому отказ от них и переход на отечественные означает потерю данных средств. Готовы ли компании пойти на это? Большинство компаний, установившие ту же систему R/3, немецкой компании SAP, вряд сделают подобный шаг, поскольку слишком большие средства были в нее инвестированы.

О процессе импортозамещения на высших уровнях было сказано немало, однако, конкретные правительственные решения в области ИТ до сих пор представлены так не были. Тем не менее, в сегодняшней ситуации процесс импортозамещения актуален не столько из-за политической ситуации, сколько из-за экономической: стоимость западных ИТ-продуктов стала слишком завышенной и неприемлемой для большинства компаний, что позволяет российским компаниям создать более дешевые аналоги и стать востребованными. Однако, объективный анализ российского рынка программного обеспечения приводит к не слишком приятным и обнадеживающим выводам: многие технологии, например, все те же решения компании SAP, полностью заменить российскими просто невозможно. На разработку подобных отечественных инструментов могут потребоваться десятки лет, а заданный уровень эффективности может быть и не достигнут.

Подводя итог всего вышесказанного можно сделать следующий вывод: полностью отказаться от западных программных продуктов не выгодно экономически в данный момент, поскольку отказ от западных технологий и уход в «никуда» ставят под угрозу деятельность многих компаний, но и продолжать сохранять опасную зависимость не менее опасно. Вследствие этого остается только пользоваться западными технологиями, параллельно ведя разработки собственных отечественных программных продуктов и технологий.

Литература:

1. Официальное интернет-представительство Управления делами Президента Российской Федерации — Свободный доступ из сети Интернет. URL: <http://www.udprf.ru/press-center/soobsch-smi/2012-06-04> (дата обращения: 19.11.2015)

Особенности антикризисного управления предприятиями малого бизнеса

Шкапова Ольга Вячеславовна, магистрант

Государственный университет управления

Успешное развитие предприятий малого бизнеса зависит от множества факторов. Компетентный руководитель стабильно развивающейся организации должен оценивать и предполагать возможность возникновения риска несостоятельности подопечной ему организации. Учитывая шаткость экономического ландшафта (на территории города, области, округа или страны), менеджмент предприятий малого бизнеса должен предусмотреть для успешного ведения бизнеса так называемый «барьер», который не позволит внутренним и внешним воздействиям привести к несостоятельности бизнеса.

Ключевые слова: антикризисное управление, малый бизнес, банкротство.

The features of crisis management by the enterprises of small business

Shkapova O.V.

State University of Management

Successful development of small business enterprises depends on a set of factors. The competent head of steadily developing organization has to estimate and assume possibility of risk of insolvency of the ward to it the organizations. Considering unsteadiness of an economic landscape (in the territory of the city, area, the district or the country), management of small business enterprises has to provide so-called «barrier» which won't allow internal and external influences to result in insolvency of business for successful business.

Keywords: crisis management, small business, bankruptcy.

Для эффективного управления коммерческими организациями, ведущими хозяйственную деятельность в условиях современной экономики, необходим комплекс мер по предупреждению банкротства организации. Наступление банкротства зачастую приводит к полному прекращению производственной деятельности и массовым увольнениям работников. С целью предупреждения таких последствий банкротства предприятия вынуждены участвовать в антикризисных мерах [5, с 98].

Стратегию финансового оздоровления (то есть санацию) предприятия рассмотрим как комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, его жизнестойкости, предупреждению банкротства или повышения конкурентоспособности. Основными направлениями антикризисного управления на уровне хозяйствующего субъекта считаются: постоянный мониторинг финансово-экономического состояния предприятия, разработка новых управленческой, финансовой и маркетинговой стратегий, сокращение постоянных и переменных издержек, повышение эффективности труда, привлечение средств учредителей, усиление мотивации персонала [6, с 33].

Специфической особенностью стратегического планирования в кризисных условиях является его прогнозный, индикативный, нежесткий характер [3, 156]. «В той или иной степени проблема оздоровления рано или поздно возникает практически перед каждой организацией, так как это напрямую связано с теорией цикличности рождения, развития и умирания организации, что на прак-

тике означает действия законов рыночной экономики». [2, с 15]. Таким образом, антикризисное управление — это [6, с 46]: — анализ состояния макро- и микросреды и выбор предпочтительной миссии компании. Рассмотрим четыре технологии проведения преобразования, используемые при предупреждении банкротства предприятия: — подход быстрых изменений; — системная технология вмешательства; — организационное развитие; — метод логических приращений.

Подход быстрых изменений (подход Слэттера) применяется при наличии жестких ограничений по времени (как правило, не более недели). Ситуация характеризуется наличием ярко выраженного кризиса. Целесообразно, когда в условиях дефицита времени нужно «потушить пожар» [1, с 189]. Для решения проблемы рекомендуется применять авторитарный стиль управления.

Системная технология вмешательства (СТВ) рекомендуется к применению при решении широкого круга задач с четкими границами. Метод СТВ может эффективно применяться при условии обеспечения хорошей вовлеченности персонала в процесс преобразований.

Технология организационного развития применяется для решения задач с нечеткими границами. Здесь в основном используются методы поведенческих наук, а вовлеченность персонала в процесс преобразований является основополагающим фактором для успешного развития.

Метод логических приращений (подход Куина) применяется на практике достаточно широко. Суть метода заключается в том, что даже при нечетко сформулированной стратегии развития можно достаточно четко определить

для организации важнейшую из ближайших целей и направить усилия на ее достижение. Иногда данный подход называется «текучкой» или «методом решения слоновых задач» [6, с 104].

Вызывает интерес теория внедрения антикризисного финансового менеджмента, разработанная М. В. Каменевой [2, с 14]. Автор делит управление на несколько этапов. Первый этап внедрения антикризисного финансового менеджмента заключается в проведении комплексной диагностики финансового состояния предприятия. Она включает максимально полный анализ внешней и внутренней среды, в которой функционирует компания. Второй этап заключается в разработке стратегических и тактических мер, направленных на преодоление проявившихся негативных тенденций и поддержание устойчивого развития предприятия в долгосрочной перспективе. К стратегическим мероприятиям относятся [4, с 267]: — повышение доли предприятия на рынке (достижение лидерства); — географическая, вертикальная и горизонтальная диверсификация производства; — модернизация производства на качественно новой технологической основе; и др. В ходе финансового анализа коммерческих организаций выявлено, что предприятия находятся в предкризисном состоянии, которое характеризуется разной степенью. Но при этом имеет место ряд общих проблем: — высокая доля заемных средств в структуре источников предприятия; — значительный износ основных средств и низкий уровень коэффициента обновления; и т.д.

Механизмы предупреждения банкротства предприятия. В рассмотренных случаях антикризисного управления бюджетирование выступает одним из инструментов

повышения гибкости планирования. Сущность бюджета понимается как количественный план, подготовленный и принятый для определенного периода, показывающий ожидаемые доходы и расходы [1, с 72]. В отличие от других планов, бюджет обладает высокой степенью детализированности и привязкой к коротким временным периодам. Таким образом, бюджетирование целесообразно использовать как инструмент предбанкротного управления. В период обострения кризиса, как правило, возможна лишь реализация малорисковых проектов с небольшим бюджетом и сроками реализации. Вместе с тем, если предприятие находится на грани банкротства, возникает необходимость во внешней финансовой помощи. Для этого дано использовать такой инструмент, как бизнес-план.

Особенностью бизнес-плана финансового оздоровления является значительная роль маркетингового анализа и возможностей фирмы по выходу из кризиса. Для более целостного представления необходим комплексный документ — антикризисная программа, формирование которой позволяет сбалансировать систему антикризисных мер по содержанию, срокам, ресурсам и исполнителям работ [1, с 49]. Для успешной реализации антикризисной программы необходима координация действий менеджеров, контроль над ходом выполнения мероприятий и их корректировка. На основе проведенных исследований нами предлагаются следующие принципы успешного предупреждения банкротства организаций малого бизнеса: 1. Мониторинг. 2. Тактическое реагирование. 3. Адаптированность к условиям региона. 4. Системность мониторинга и реагирования. 5. Компетентностный подход к производимым затратам.

Литература:

1. Бобылева, А. З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика / А. З. Бобылева. — М.: Дело, 2014—256 с.
2. Каменева, М. В. Система антикризисного финансового менеджмента неплатежеспособных коммерческих организаций / М. В. Каменева / Российское предпринимательство. — 2013. — № 9, вып. 1 (166). — с. 51.
3. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учебник / Э. М. Коротков. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 620 с.
4. Кравцова, Н. И. Трансформация технологий стратегического и тактического финансового менеджмента коммерческих организаций в России: монография / Н. И. Кравцова. — Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2014. — 304 с.
5. Овсянников, С. В. Антикризисная плановость как основа использования механизма предупреждения банкротства промышленных предприятий / С. В. Овсянников // Российское предпринимательство. — 2012. — № 09 (207). — с. 153.
6. Попов, В. Л. Стратегия оздоровления предприятия: учеб. пособие / В. Л. Попов. — Пермь: Из-во ПГТУ, 2012. — 117 с.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Безработица — глобальная проблема современности.

Меры по снижению ее уровня в Чеченской Республике

Научный руководитель: Абдулазизова Элиза Аптиевна, ассистент;
Джентамиров Магомед Хизраевич, студент
Чеченский государственный университет

Unemployment — global problems.

Measures to reduce its level in the Chechen Republic

... В XXI веке труд человека уже не может восприниматься как некий механический производственный фактор. Необходимо переосмыслить фундаментальную роль, оценку труда. Позволю себе сказать больше: и современное общество, и экономика просто не в состоянии нормально, устойчиво развиваться, если на 1-е место не будет поставлен человеческий капитал, если не будут созданы условия для максимального раскрытия творческого потенциала каждой личности...

Путин В.В.

Последние десятилетия безработица является одной из важнейших проблем современной России и Чеченской Республики в частности. Кризисные ситуации 90-х годов оставили ощутимый отпечаток в истории социально-экономического развития. Безработица выступает как сложное и противоречивое макроэкономическое явление экономической жизни, непрерывно связанное с людьми и их профессиональной деятельностью. На основе информации Министерства труда, занятости и социального развития Российской Федерации и Чеченской Республики, а также по сведениям информационных и рекрутинговых агентств изучена крайне актуальная для нашего времени проблема занятости и безработицы. В статье представлены определения терминов «безработица» и «занятость». Сделаны выводы о мерах по снижению уровня безработицы, а также использованы отчеты Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по ЧР, рассмотрены действия Главы Чеченской республики Кадырова Р.А. в этом направлении.

Ключевые слова: безработица, занятость, рынок труда, инвестиции, работа.

The last decade, unemployment is one of the most important problems of modern Russia and the Chechen Republic in particular. Crises 90s left a tangible mark in the history of social and economic development. It acts as a complex and contradictory macroeconomic phenomena of economic life, is continuously connected with the people and their work. On the basis of information from the Ministry of Labor Employment and Social Development of the Russian Federation and Chechen Republic, as well as according to the information and recruitment agencies studied very appropriate for our time, the problem of employment and unemployment. The article presents the definitions of «unemployment» and «employment». Conclusions are drawn on measures to reduce unemployment, and to use the reports of the Territorial Department of the Federal State Statistics Service of Chechen Republic, examined actions of the Head of the Chechen Republic Kadyrov R. A. in this direction.

Keywords: unemployment, employment, labor market, investments, job.

Безработица — глобальная проблема в виде социально-экономического явления, при котором в определенной стране есть люди, составляющие часть эконо-

мически активного населения, способного и желающего трудиться по найму, но не могут найти работу. Относится к проблемам макроэкономического типа, оказывая

прямое и весьма сильное воздействие на каждого человека. Для большинства людей потеря работы сулит снижение жизненного уровня и наносит опасную психологическую травму. [3, с.48]

Выбранная тема весьма актуальна в наше время, поскольку занятость населения представляет собой весьма важный сектор социально-экономического развития общества, соединяющий в себе экономические и социальные результаты функционирования всей экономической системы.

Цель данного исследования — рассмотреть изменения уровня безработицы в России и Чеченской Республике.

Борьба с безработицей — это совокупность мер по снижению ее уровня. Каждый регион сам определяет методы такой борьбы. Для эффективной их реализации требуется выявление факторов, детерминирующих соотношение спроса и предложения рабочей силы. Уменьшение уровня безработицы является трудной задачей, ибо существуют различные ее типы. В связи с этим правительству приходится применять различные методы для решения данной проблемы.

Занятость — термин, определяющий состояние человека, который выполняет общественно полезную деятельность, связанную с удовлетворением его личных и общественных потребностей, не нарушая законодательство страны и принося, как правило, заработок. К занятым относят лиц обоих полов старше 16 лет, а также младших

возрастов, выполняющих работу по найму за вознаграждение. Важнейшими принципами в сфере занятости являются следующие: за гражданами признается исключительное право самим распоряжаться своим трудом в свободно избранном его виде; не допускается принуждение к труду в любой форме, за исключением случаев, установленных законодательством; государство несет ответственность за политику занятости. [6, с.2]

Проблема занятости и безработицы, являясь одной из важнейших в экономическом развитии республики, требует тщательного анализа и применения мер по ее минимизации.

От повышения уровня безработицы зависит многое, и прежде всего такие факторы, как:

- демографическая ситуация,
- этапы экономических циклов,
- производительность труда,
- темпы роста экономики,
- спрос на тот или иной вид занятости
- социальные причины (отсутствие образования, алкогольная/наркотическая зависимость и т.д.).

Кризис в России, начавшийся в 2014 году, обострил множество важных проблем, особенно в сфере занятости. В связи с ростом безработицы в начале 2015 года, Правительство начало разрабатывать планы по борьбе с безработицей, основой которых стала поддержка программ профпереподготовки [7].

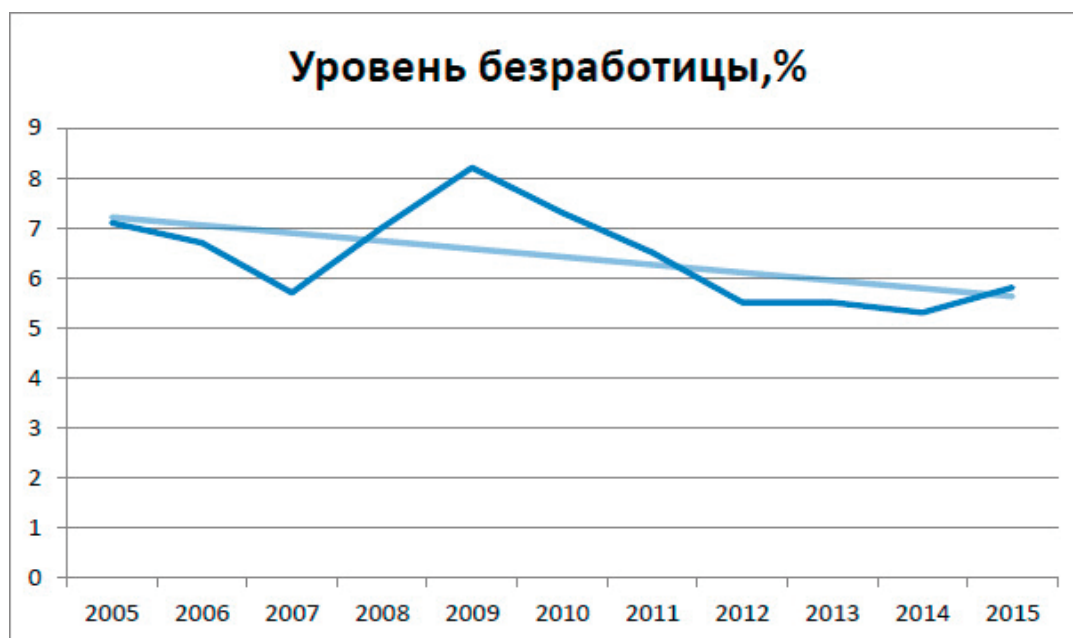


Рис. 1. Динамика уровня безработицы по данным Росстата, 2015 год — за январь-апрель

Исходя из выше изложенного, можно выделить следующие негативные социально-экономические последствия безработицы:

- недоиспользование экономического потенциала общества, когда реальный ВВП существенно меньше потенциального;

- снижение уровня жизни населения, потребительского спроса, уровня сбережений;
- потеря профессиональных знаний и навыков;
- сокращение налоговых и пенсионных поступлений;
- рост алкоголизма, наркомании, самоубийств;
- обострение криминогенной ситуации;

— увеличение социальной дифференциации.

Поскольку для населения трудовая деятельность является источником существования, отсутствие работы негативным образом сказывается не только на конкретном человеке, но и на государстве в целом. Не стоит забывать, что социальная сфера, экономика, демография, политика тесно взаимосвязаны. Нарушение баланса процессов ведет к большим потерям во всех сферах общественной жизни. Именно поэтому так важно найти пути решения и разработать ряд мер, направленных на сокращение безработицы или хотя бы поддержания ее на сегодняшнем уровне.

Для решения проблемы занятости и безработицы мы выделяем несколько путей:

- срочное усиление работы по созданию и сохранению рабочих мест путем оказания службой занятости финансовой помощи субъектам хозяйствования,
- выделение безработным более весомых ссуд и субсидий на организацию самостоятельной занятости;
- оказание содействия занятости особых категорий граждан, сталкивающихся с наибольшими трудностями при трудоустройстве,
- повышение качества обучения, расширить перечень конкурентоспособных на рынке труда профессий и специальностей для подготовки специалистов из числа безработных по заказу нанимателей под гарантированные рабочие места.

В Чеченской республике по поручению Р. Кадырова проводится ряд мероприятий, направленных на улучшение ситуации на рынке труда. В связи с этим задачей республики выступает применение следующих мер:

- минимизация уровня безработицы;
- повышение качества образовательной системы, которая соответствует современным требованиям рынка труда;
- создание плодотворных условий для развития малого и среднего бизнеса и т.п.

Хочется отметить, что были достигнуты эффективные результаты по решению поставленных задач по ЧР (что более полно показывает таблица 1):

- реализация инвестиционных и коммерческих проектов до конца 2016 года, в которых запланировано создание свыше 10 тысяч рабочих мест.
- поддержка малого и среднего бизнеса путем обеспечения их ссудами и микрозаймами. (Хочется отметить, что всего за предыдущий 2014 год Россельхозбанком предоставлены кредиты на общую сумму 247.4 млн. руб. в поддержку субъектов малого предпринимательства.)
- также уже созданы и планируется создание более 30 тыс. рабочих мест в рамках реализации 16 государственных программ в регионе с 2014 года и в плановом периоде 2015–2016 годов.

Таблица 1. **Экономическая активность населения в возрасте 15–72 лет (в среднем за ноябрь 2014 г. — январь 2015 г. [5])**

Регионы СКФО	Экономически активное население, тыс. чел.	В том числе		Уровень Экономической активности населения, в %	Уровень занятости, в %	Уровень безработицы, в %
		занятые	безработные			
СКФО	4503,8	4021,2	482,6	65,5	58,5	10,7
Республика Дагестан	1325,0	1182,9	142,0	63,0	56,3	10,7
Республика Ингушетия	222,0	186,3	35,6	73,2	61,4	16,1
Кабардино-Балкарская Республика	419,1	373,2	45,9	65,7	58,5	11,0
Карачаево-Черкесская Республика	225,4	193,7	31,7	64,9	55,8	14,0
Республика Северная Осетия — Алания	336,9	302,0	34,9	65,4	58,7	10,3
Чеченская Республика	608,7	500,5	108,2	70,7	58,1	17,8
Ставропольский край	1366,8	1282,5	84,3	64,8	60,8	6,2

Решение проблем безработицы и занятости населения является одной из приоритетных направлений развития экономики Чеченской Республики. Несмотря на то, что безработица как явление обусловлено действием рыночных механизмов (предложение труда не должно превышать спрос на труд), это одна из острейших социальных проблем общества. Борьба с безработицей проводится полномасштабно и по сравнению с предыдущими периодами регион значительно сделал скачок вперед. Продолжа-

ется развитие рыночной системы, образования, создание рабочих мест строительством множества предприятий и учреждений. Поддержание минимального уровня безработицы и достижение реальной занятости населения, выступающее как соцгарантии человека — вот основная задача государства в социально-экономической сфере.

По распоряжению Правительства Чеченской Республики от 09.06.2015г № 144 был составлен перечень Инвестиционных проектов ЧР [1]:

Таблица 2. Инвестпроекты

Строительство нефтеперерабатывающего завода,
Строительство завода по производству литий-ионных аккумуляторов,
Развитие производства автомобилей в Чеченской Республике,
Строительство завода по производству автокомпонентов
Реконструкция Грозненской экспериментальной мебельной фабрики,
Строительство лесоперерабатывающего завода,
Строительство 1-й очереди каскада гидроэлектростанций на р. Аргун
Строительство Грозненской ТЭС
Организация производства светодиодных осветительных приборов
Строительство завода по производству несъемной щепо-цементной опалубки «ГМ PGSTROM»
Строительство и эксплуатация камнеобрабатывающего завода,
Строительство и запуск завода по выпуску быстромонтируемых опор на композитных стойках,
Создание инновационного строительного технопарка Казбек,
Строительство цементного завода
Строительство комплекса технологических теплиц под производство высококачественных овощей
Восстановление и реконструкция макаронной фабрики
Производство и реализация пищевых продуктов
Закладка многолетних насаждений суперинтенсивного типа с капельным орошением площадью 305,5 га и строительство хранилища плодовой продукции на 5000 тонн
Сады, теплицы и хранилища
Строительство молочного комплекса на 1200 дойных коров и кормового центра на 4000 голов КРС
Организация производства мясных консервов и колбас за счет строительства и оснащения комплекса мясопереработки
Комплексный инвестиционный проект «Развитие птицеводства в Чеченской Республике»
Организация производства детского питания и восточных сладостей
Строительство, оснащение фрукто-овощехранилища и организация производства, переработка, хранение и глубокая заморозка фруктов, ягод и овощей
Строительство торгового оптово-розничного комплекса (Чеченская Республика, г. Гудермес)
Строительство комплекса по глубокой переработке кукурузы мощностью 100 тонн в сутки
Глубокая переработка сельскохозяйственной продукции (Чеченская Республика, Шелковской район)
Строительство крахмалопаточного завода
Строительство птицефабрики яичного направления»
Организация производства риса сырца и его переработки на промышленной основе
Строительство комплекса высокотехнологичных теплиц
ООО «Первый хлебозавод»
Цех по производству комбикорма
Строительство тепличного комплекса
Строительство «Всесезонного горнолыжного курорта «Ведучи»
Торгово-развлекательный центр (ТРЦ) в г. Грозном
Курорт «Серноводск-Кавказский»
Комплексная застройка спортивно-оздоровительного, туристического комплекса «Грозненское море»

В результате реализации инвестиционных и коммерческих проектов до конца 2016 года запланировано создание свыше десяти тысяч рабочих мест, некоторые проекты уже начали функционировать, обеспечив более тысячи рабочих мест.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Чеченской Республики от 09.06.2015г № 144
2. Адамчук, В. В. Экономика труда /В. В. Адамчук — М: ИНФРА — М, 2014. — 415 с.
3. Бабашкина, А. М. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие/А. М. Бабушкина. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 48 с.
4. Джентамиров, М. Х. Положительные сдвиги в борьбе с безработицей в Чеченской Республике [Текст] / М. Х. Джентамиров // Молодой ученый. — 2015. — № 7. — с. 384–387.
5. <http://chechenstat.gks.ru/> — Чеченстат.
6. <https://ru.wikipedia.org>. — Энциклопедия Вики.
7. <http://www.gks.ru/> — Росстат.

Возможности сотрудничества Краснодарского края со странами Латинской Америки

Арканников Антон Андреевич, кандидат исторических наук
Волгоградский государственный университет

Латинская Америка с каждым годом набирает вес, как в мировой политике, так и в мировой экономике. Российская Федерация активно наращивает контакты с регионом в целом, и с отдельными его представителями. Данное направление особенно актуализировалось после событий 2014 года в отношениях РФ со странами Западного Мира, и объявления Правительством России курса на импортозамещение. Страны латиноамериканского региона заменили на продовольственном рынке РФ компании из ЕС и США, а также способствуют локализации производственных мощностей, в особенности в сельском хозяйстве, на территории РФ. Не малую роль в этом играют и субъекты РФ. Так сотрудничество Краснодарского края со странами Латинской Америки регулируется договорами, соглашениями, заключенными Российской Федерацией с государствами данного региона. В силу удаленности стран латиноамериканского региона от Краснодарского края преобладающей формой сотрудничества являются торгово-экономические отношения. Официальные правительственные делегации из стран Латинской Америки Краснодарский край, в отличие от ближайших соседей, Волгоградской и Ростовской областей, не посещали, и также официальные делегации Краснодарского края в страны Латинской Америки не направлялись. Однако экономическое сотрудничество развивается достаточно прогрессивно. Так, например, краевые машиностроительные предприятия и фермерские хозяйства Кубани осуществляют сотрудничества со странами Латинской Америки. Кропоткинский машиностроительный завод «Радуга» и Краснодарский компрессорный завод имеют многолетний опыт сотрудничества с фирмами Латинской Америки. Кубанское предприятие сельскохозяйственного машиностроения ООО ГК «Подшипник» активно взаимодействует с аналогичными компаниями Латинской Америки. Предприятие осуществляет дилерские функции по продвижению сеялок и посевных комплексов из Аргентины и Бразилии, а также приобретает высеивающие аппараты для комплектации сеялок собственного производства. Кроме того, ООО «Агро-строительные технологии», являясь официальным дилером компании «Джон Дир», осуществляет поставки сельскохозяйственной техники с завода компании, расположенного в Бразилии [1].

В первой декаде февраля 2012 года сельхозмашиностроители и владельцы фермерских хозяйств Кубани, представители регионального Минсельхоза посетили Республику Бразилия, а также Аргентинскую Республику и Республику Парагвай, для изучения опыта развития сельского хозяйства. В ходе визита представители делегации Краснодарского края ознакомились с технологиями прямого посева, изучили современные образцы сельскохозяйственной тех-

ники и способы организации экономики сельхоз производства. Руководители и специалисты фермерских хозяйств, представители ассоциаций и фермерских кооперативов Кубани обменялись опытом в вопросах организации сельскохозяйственного производства со своими иностранными коллегами. Особый интерес вызвал опыт южноамериканских стран в выращивании важных для края культур таких, как соя, кукуруза и подсолнечник [2][3].

Краевые предприятия алкогольной промышленности тесно сотрудничают со странами региона. Так, ОАО АПФ «Фанагория» сотрудничают с государствами Чили и Аргентина по направлению производства и поставок бочек для выдержки вин емкостью 225 литров. Сотрудничество ведется через эксклюзивного представителя Фернандо Беллони — торгового атташе посольства Чили в РФ. Осенью 2012 года ОАО АПФ «Фанагория» осуществила первую поставку бочек в количестве 30 штук для передачи на винодельческие предприятия Чили и Аргентины. Ожидается подписание контрактов на дальнейшие поставки [4].

ЗАО РПК «Славянский» в 2012 году подписало контракт с винодельческой компанией из Аргентины на поставку 10 млн. литров виноматериалов. В 2013 году контракт был продлен, а также подписан контракт с чилийским производителем на поставку 10 млн. литров виноматериала в 1 квартале 2014 года. ООО ПКФ ППК «Северский» в 2011 году завез для своего производства виноматериал из Аргентины и Чили объемом 995 тыс. литров. В 2012 году — 504 тыс. литров из Чили, в 2013 году — 480 тыс. литров из Уругвая. ООО «Олимп» импортировало виноматериал из Аргентины объемом 95 тыс. литров в 2011 году и 6,65 млн. литров в 2013 году. По данным таможенной статистики Южного таможенного управления совокупный товарооборот края со странами региона в 2012 году составил около 600 млн. долларов США. При этом сумма экспорта составила порядка 240 млн. долларов США, а импорта около 350 млн. долларов США. В первом полугодии 2013 года товарооборот составил около 276 млн. долларов США, при этом большую часть товарооборота составил импорт из стран Латинской Америки — 222 млн. долларов США, в то время как стоимостной объем экспорта — 54 млн. долларов США. По данным ЮТУ ФТС РФ крупнейшими экспортерами в страны Латинской Америки являются следующие предприятия:

- ООО «Еврохим-БМУ» — Колумбия;
- ООО «Южное авиационно-техническое агентство» — Перу;
- ООО «Лактан» — Панама [4].

А крупнейшими импортерами следующие:

- ЗАО «Тандер» — Эквадор, Чили, Аргентина, Мексика
- ООО «Интерагросистемы» — Бразилия
- ЗАО «Орехпром» — Чили, Аргентина
- ОАО «Филип Моррис Кубань» — Бразилия, Колумбия, Аргентина
- ООО «Кубанский сахар» — Бразилия, Куба
- ООО «Агро-строительные технологии» — Мексика
- ООО «Клаас» — Мексика
- ОАО «Новоросцемент» — Мексика
- ООО «Агроимпэкс» — Эквадор
- ООО «Роял Фреш» — Аргентина
- ООО «Новолоджик» — Аргентина
- ООО «Агротех» — Аргентина
- ООО «Торговый дом «Аверс» — Чили, Аргентина
- ООО «Нестле Кубань» — Бразилия, Перу, Гондурас, Гватемала, Никарагуа, Эль-Сальвадор, Мексика

Основу экспорта в данные страны составляют такие группы товаров, как нефть и нефтепродукты, минеральные удобрения, летательные аппараты, металлы и изделия из них. Импортятся из этих стран преимущественно сельскохозяйственные продукты и продукты перерабатывающей промышленности (цитрусовые, яблоки, груши, айва, бананы, апельсины, лимоны, лаймы, сухофрукты, кофе, тростниковый сахар, злаки), табачное сырье, алкогольные и безалкогольные напитки. При этом Аргентина, Бразилия и Эквадор традиционно входят в состав основных стран-партнеров края во внешней торговле.

Основные статьи импорта из стран Латинской Америки в Краснодарский край [5]:

- фрукты (134 млн. долл. США), страны-импортеры: Аргентина, Бразилия, Чили, Эквадор;
- кофе (27 млн. долл. США), страны-импортеры: Бразилия, Гватемала, Гондурас, Куба, Никарагуа, Перу, Эль-Сальвадор;
- сахар-сырец (34 млн. долл. США), страны-импортеры: Бразилия, Куба;
- табак (10 млн. долл. США), страны-импортеры: Бразилия.

Основные статьи экспорта в страны Латинской Америки из Краснодарского края [5]:

- дизельное топливо (50 млн. долл. США), страны: Аргентина;
- удобрения (0,5 млн. долл. США), страны: Колумбия;
- летательные аппараты (0,5 млн. долл. США), страны: Перу.

По данным территориального органа федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю из Стран Латинской Америки инвесторами в край выступали компании из Содружества Багамских Островов и Федеративной Республики Бразилия. Так, в период 2011–2012 годы в совокупности привлечено 17,7 млн. долларов США иностранных инвестиций, в том числе:

- 2011 год — Бразилия (7,9 млн. долларов США). Следует отметить, что Бразилия заняла 13 место из 40 среди иностранных государств, инвестировавших в экономику региона в указанный период.

- 2012 год — Бразилия (6,5 млн. долларов США) и Багамы (3,2 млн. долларов США). Следует отметить, что данные государства заняли 14 и 20 места соответственно из 28 среди иностранных государств, инвестировавших в экономику региона в указанный период.

По итогам 1-го полугодия 2013 года бразильскими партнерами было произведено инвестиционных вложений на сумму 5,3 млн. долларов США. Бразилия, таким образом, заняла 11 место из 39 среди иностранных государств, инвестировавших в экономику региона в указанный период.

Администрация Краснодарского края рассматривает отношения со странами Латинской Америки как немало-важное направление диверсификации своих внешних связей.

Для Краснодарского края представляется целесообразным развивать и укреплять взаимодействие с Бразилией, Мексикой, Аргентиной, Чили, Венесуэлой, Кубой, а также развивать контакты на многосторонней основе — в первую очередь с МЕРКОСУР, Организацией американских государств, Группой Рио, Центральноамериканской интеграционной системой, Карибским сообществом по следующим направлениям:

1. Организация на паритетной основе обмена информацией о спросе и предложении товаров потребительской сферы, продукции, выпускаемой предприятиями сторон (по каналам Посольств и торговых представительств обеих сторон).
2. Сотрудничество в области сельского хозяйства:
 - изучение бразильских агротехнологий и аргентинских методов хозяйствования и возможности применения их на территории Краснодарского края.
3. Сотрудничество в области строительства:
 - в целях развития курортных территорий Черноморского побережья Краснодарского края налаживание контактов с проектными и подрядными компаниями, которые осуществляют свою деятельность в области проектирования и строительства сооружений на воде.
4. Осуществление совместных инвестиционных проектов в различных отраслях, в том числе строительство производств.
5. Заключение контрактов на поставки в Краснодарский край древесины тропических пород деревьев.
6. В области торговли и потребительской сферы:
 - способствовать организации встреч представителей малого и среднего бизнеса Краснодарского края с представителями бизнес-сообщества стран Латинской Америки по обмену опытом в вопросах привлечения инвестиций в потребительскую сферу Краснодарского края;
 - оказание содействия в осуществлении взаимных поставок продовольственных и непродовольственных товаров на взаимовыгодных условиях.
7. Обмен информацией в области производства и применения современных вспомогательных материалов для виноделия и новых технологий производства вин и коньяков.
8. В сфере защиты окружающей среды:
 - обмен технологиями очистки сточных вод и отработанных газов;

— обмен опытом в области использования «чистой» энергии солнца, ветра и биомассы.

9. Сотрудничество в гуманитарной сфере:

— установление побратимских связей между агропромышленными центрами Краснодарского края и аналогичными центрами стран Латинской Америки;

— заключение соглашения о культурном сотрудничестве, содержащее взаимную заинтересованность сторон в развитии двусторонних связей в сфере культуры;

10. Обмен информацией о проведении презентационно-выставочных мероприятий.

11. В санаторно-курортной сфере:

— изучения опыта в сфере развития туристической инфраструктуры, опыта ведущих компаний стран Латинской

Америки, специализирующихся на реализации проектов планирования, благоустройства и застройки туристических зон, а так же оказании услуг;

— изучение опыта иностранных государств в организации событийных мероприятий, привлекающих дополнительное количество туристов;

— установление взаимных контактов между органами государственной власти Краснодарского края и стран Латинской Америки с сфере туристской индустрии.

12. В сфере экологии и биоресурсов:

— обмен опытом в вопросах технологии выращивания аква и марикультуры;

— организация и функционирование особо охраняемых природных территорий.

Литература:

1. Информация о сотрудничестве Краснодарского края со странами Латинской Америки // Архив Министерства стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края. 08.XI.2013.
2. Кубанские аграрии путешествуют по Южной Америке / Кубанские Ведомости. Режим доступа: [http://www.kubved.ru/news/biznes/kubanskie_agrarii_puteshhestvuyut_po_yuzhnoy_amerike/] Дата обращения: 25.02.2013.
3. Кубанские фермеры ездили за секретами урожая кукурузы в Южную Америку / РИА «ФедералПресс». Режим доступа: [<http://fedpress.ru/news/econom/agricult/1361852265-kubanskie-fermery-ezdili-za-sekretami-urozhaya-kukuruzy-v-yuzhnuyu-ameriku/>] Дата обращения: 26.02.2013
4. Представительство бондарни Фанагории в Южной Америке / Винодельческое имение «Фанагория». Режим доступа: [http://rusbarrel.ru/ru/news/?ELEMENT_ID=27] Дата обращения: 01.02.2014.
5. Статистика внешней торговли 2013 год / Федеральная таможенная служба Южное таможенное управление. Режим доступа: http://yutu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=category&id=179&Itemid=192] Дата обращения: 10.01.2014.

О сущности и классификации моногородов

Верещагина Татьяна Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Трушкина Карина Александровна, студент

Челябинский государственный педагогический университет

Города — великое творение ума и рук человеческих. Им принадлежит решающая роль в территориальной организации общества. Они служат зеркалом своих стран и районов... Но будучи средством решения многих проблем общественного развития, они также — источник и арена их наиболее острого проявления.

Г.М. Ланно

На современном этапе экономического развития города служат необходимым ареалом концентрации экономического и социокультурного потенциала общества, обеспечивая оптимальное функционирование экономики территорий различного уровня.

В экономическом смысле город, городское поселение — это прежде всего населенный пункт, не связанный по преобладающему роду занятий жителей с сельским хозяйством.

В мире не существует единых критериев выделения городов. Так, в США к городам относят поселения с численностью населения свыше 2,5 тысяч человек, в Исландии — 200 человек. В некоторых странах, кроме численности населения, учитывается плотность населения, уровень развития инфраструктуры и структура занятости. В России городом считается населённый пункт с численностью населения не менее 12 тысяч человек, в котором не менее 85% населения занято вне сельского хозяйства.

Главные детерминанты города — величина и градообразующая функция. Эти признаки положены в основу научной классификации и типологии городских поселений [3]. Классификация городов по величине и функциональному профилю представлена на Рисунке 1.

При подразделении городов на малые, средние, большие, крупные и крупнейшие применяется критерий численности населения (величина города). Градообразующие функции определяют функциональный профиль города, его место в системе хозяйственных взаимосвязей, сложившихся в регионе.

Разнообразие градообразующих функций определяет численность населения города, то есть его величину. Следует отметить, что многофункциональные города, как правило, являются крупными; города, имеющие одну специализацию — малыми или средними. Несмотря на существующие крупные города, в которых сохраняется тенденция моноспециализации (Тольятти, Магнитогорск, Березники, Набережные Челны), наибольшее количество моногородов являются малыми.

Под понятием «моногород» (гр. monos — один, единственный), как правило, понимается такое поселение, жизнь которого протекает вокруг одного градообразующего предприятия. Феномен моноспециализации заключается в существовании жесткой зависимости всех элементов современной городской системы от финансово-экономического состояния и развития одного или нескольких градообразующих предприятий. [1]

Министерством регионального развития России определены следующие критерии «моногорода»:

1. Доля крупнейшего или нескольких предприятий одной и той же отрасли либо группы взаимосвязанных (или работающих на один и тот же рынок) превышает 25% численности занятых в данном населенном пункте;
2. Доля одной отрасли составляет более 50% общего производства в населенном пункте;
3. Наличие в поселении городского типа предприятий определенного отраслевого профиля, как правило, создающих ситуацию экономической монопрофильности [4].

Известно, что моногорода наиболее распространены в странах с большой территорией, обладающих природными ресурсами. Наибольшим количеством моногородов отличается Россия (319 моногородов, в которых сосредоточено 25% населения страны по данным на 2015 год [6]), так как нет другой страны, равной ей по площади территории и ресурсообеспеченности. Моногород — очень специфичная форма городского расселения, определяющая как положительное, так и отрицательное воздействие на показатели социально-экономического развития (таблица 1).

Таким образом, данные таблицы 1 указывают на значительное воздействие моноспециализации города на уровень жизни населения и экономическое развитие. И, несмотря на негативное влияние на уровень жизни населения и проблемы развития экономики, необходимость существования моногородов становится очевидной.

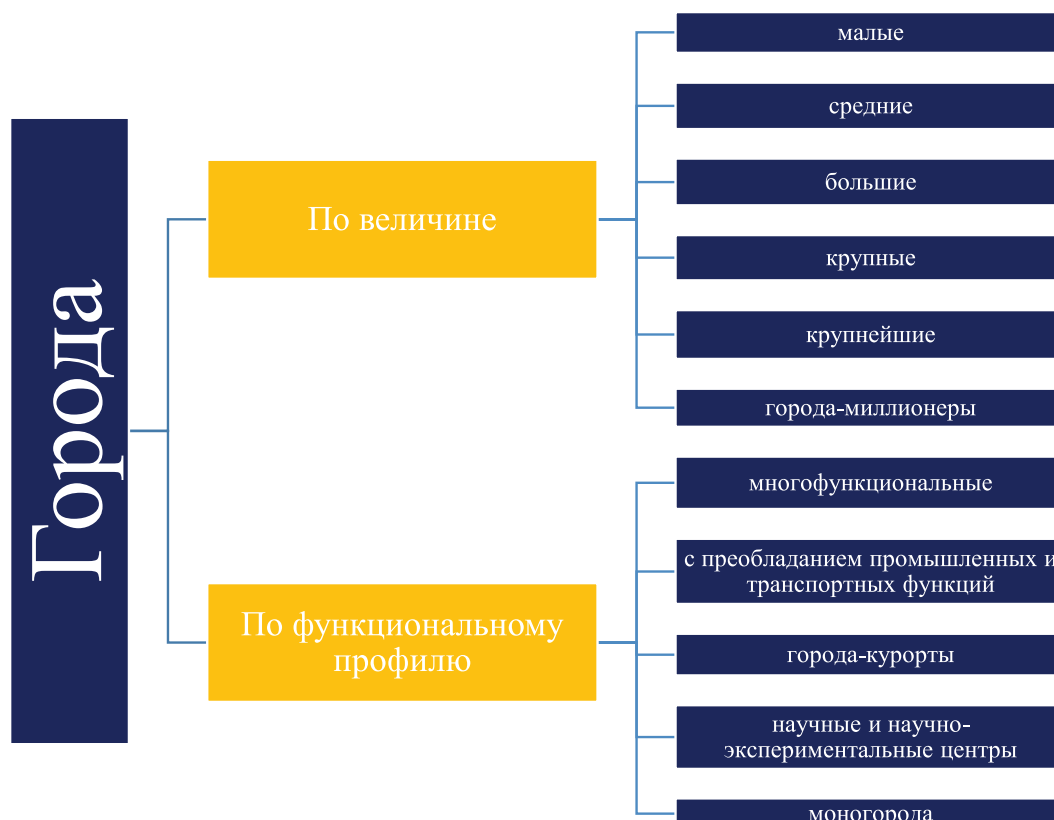


Рис. 1. Классификация городов по величине и функциональному профилю

Таблица 1. Преимущества и недостатки моногородов

Преимущества моногородов	Недостатки моногородов
С позиции экономики страны	
Значительный вклад в ВВП страны (20–40%)	Зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного или нескольких крупных предприятий
Наличие определённой базы для создания особых экономических зон (технополисов, технопарков, наукоградов, бизнес-инкубаторов и т.п.)	Дефицит средств для социально-экономического развития в связи с малопривлекательным инвестиционным климатом
Значительный вклад моногородов в добычу и переработку минеральных ресурсов	Ограниченные возможности привлечения высококвалифицированных кадров
С позиции населения	
Благоприятный для ряда жителей психологический климат	Как правило, более низкий уровень заработной платы и высокий уровень безработицы
Большая возможность для ряда жителей раскрыть свой человеческий потенциал	Ограниченные возможности для саморазвития
	Недостаточный уровень развития инфраструктуры

Чрезвычайное разнообразие городов как по численности населения, так и по географическому положению не позволяет разработать и представить единую стратегию развития для всех моногородов. Однако выявить общность определенных городов по тем или иным основаниям возможно. С этой целью необходимо провести классификацию моногородов. В качестве критериев классификации предлагается выделить время возникновения, особенность происхождения и стадии жизненного цикла моногорода.

Классификация моногородов по времени возникновения представляет собой структурированное описание истории появления монопрофильных муниципальных образований и позволяет оценить влияние происходивших социально-экономических процессов на развитие городов. Эта классификация представлена в таблице 2.

Классификация моногородов России по времени и условиям возникновения позволяет выявить социально-экономические причины образования моногородов, которые необходимо учитывать при проведении региональной политики. Однако данной классификации недостаточно для результативных изменений социально-экономической среды монопрофильных городов, так как на современном этапе развития экономики моногорода находятся на разных стадиях своего развития. Стадии развития моногорода рассматриваются в рамках его жизненного цикла и представлены в таблице 3.

Анализ статистических данных Минэкономразвития [6] позволяет сделать вывод, что на современном этапе развития для России характерно отсутствие зарождающихся и активно развивающихся моногородов, так как наибольшее количество моногородов образовалось в пе-

Таблица 2. Классификация моногородов России по времени возникновения [5]

Время возникновения	Социально-экономический процесс, способствующий образованию моногородов	Виды моногородов	Район преимущественного распространения	Примеры
Начало XVIII — конец XIX века	Индустриальные преобразования Петра I	Заводы-посёлки тяжёлой промышленности	Уральский экономический район	Аша, Ирбит*, Кыштым, Карабаш
Конец XIX века — 20-е года XX века	«Ситцевый капитализм», развитие легкой промышленности	Моногорода на базе укрупнения деревенских промыслов	Центральный экономический район	Шуя*, Орехово-Зуево*, Красновинский
	Строительство Транссибирской магистрали	Шахтерские города-посёлки вдоль магистрали	Районы Кузнецкого и Донецкого угольных бассейнов	Ленинск-Кузнецкий, Анжеро-Судженск, Салаир, Юрга, Гурьев, Шахты*
1930-е года	Индустриальные преобразования	Моногорода как часть территориально-производственных комплексов	Уральский и Восточно-Сибирский экономические районы	Магнитогорск, Новокузнецк, Апатиты*, Воркута, Норильск

1939–1945 годы	Вторая мировая война	Монопоселения на базе эвакуированных предприятий	Поволжье	Безымянка
После 1950-х годов	Рассредоточение производства из крупных городов, специализация отдельных монопоселений	Города энергетиков	Северный экономический район	Кировск
		Центры добычи нефти и газа	Уральский и Западно-Сибирский экономические районы	Нефтекамск, Нефтегорск, Отрадный
		Узкоспециализированные центры начальной стадии производства	Центрально-Черноземный экономический район	Суджа*, Золотуха*, Шумиха*
		Закрытые административно-территориальные образования (ЗАО)	Уральский экономический район	Снежинск, Озерск, Железногорск, Серов

*города, не имеющие статус монопрофильного муниципального образования на 2015 год.

Таблица 3. Классификация моногородов по стадии жизненного цикла [2]

Вид моногородов	Характеристика моногородов
Зарождающиеся	Интенсивное строительство; значительный механический прирост населения; низкая доля в экономике города градообслуживающего сектора; товары, обеспечивающие реализацию специализации, находятся на стадии роста спроса
Активно развивающиеся	Развитие сферы обслуживания; развитие производственной инфраструктуры
Зрелые	Стабилизация демографических процессов; развитие социальной сферы; максимальный уровень качества жизни и бюджетной обеспеченности
Ослабевающие	Снижение активности градообразующих предприятий; социальная сфера, качество жизни и демографическая ситуация могут оставаться на высоком уровне
Стагнационные	Распространение экономического спада градообразующего предприятия на экономику города в целом; резкое ухудшение качества жизни населения
Возрождающиеся	Смена функциональной специализации; остальные характеристики частично или в полной мере соответствуют зарождающимся моногородам

риоды наиболее интенсивного экономического развития в XIX и XX веках. Таким образом, преобладающее количество монопоселений России являются зрелыми, ослабевающими и стагнационными; а также появляются возрождающиеся моногорода.

Принимая во внимание рассмотренные классификации моногородов, становится возможным прогнозирование их дальнейшего развития. В зависимости от того, на какой стадии цикла находится моногород, необходимо подходящим образом регулировать направление региональной политики по его развитию. Так, в отношении стагнационных городов должны быть приняты управлен-

ческие решения, обеспечивающие поиск новой функциональной специализации.

Таким образом, для наиболее эффективного решения проблем развития того или иного монопрофильного поселения, очень важно учитывать не только причины его образования, но и стадию жизненного цикла, на которой он находится. При этом нельзя не обращать внимание на современные социально-экономические процессы, так как моногорода, имеющие свои недостатки и преимущества, оказывают значительное влияние на экономическую, социальную и экологическую обстановку территорий разного масштаба — от соседних поселений до мира в целом.

Литература:

1. Дугарова, Г. Б. Географический подход к исследованию моноспециализированных городов Байкальского региона, 2012.
2. Тургель, И. Д. Теоретико-методологические аспекты исследования жизненного цикла города. Журнал «Вопросы управления», 2008.
3. Передерий, А. А. Классификация и типология городов / Научно-техническая конференция МГТУ, 2000

4. Официальный сайт Министерства регионального развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.minregion.ru](http://minregion.ru) (дата обращения: 29.10.2015)
5. Аналитический доклад «Союз инвесторов. Регион и город. Монопрофильные города и градообразующие предприятия» [электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.unioninvest.ru/city_mong.html (дата обращения: 29.10.2015)
6. Официальный сайт Правительства России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://government.ru/govworks/468/events> (дата обращения: 11.11.2015)

Применение бенчмаркинга на региональном уровне¹

Верлуп Евгений Валерьевич, аспирант

Омский государственный университет имени Ф.М. Достоевского

В статье рассматриваются вопросы применения бенчмаркинга в сфере государственного управления. Особое внимание автор уделяет возможности организации бенчмаркинга на региональном уровне с помощью сетевого взаимодействия основных участников территориального развития: власти, бизнеса, профессиональных сообществ и местного населения. В заключении представлено авторское видение методологического обеспечения бенчмаркинга.

Ключевые слова: бенчмаркинг, стратегическое планирование, региональное развитие, маркетинг территорий, разработка и реализации стратегии.

Для решения непростой задачи выхода регионов Российской Федерации на путь устойчивого развития требуется разработка и эффективное функционирование системы стратегического планирования, которая представляет собой «механизм обеспечения согласованного взаимодействия участников стратегического планирования на основе принципов стратегического планирования при осуществлении разработки и реализации документов стратегического планирования, а также мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования в рамках целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования с использованием нормативно-правового, информационного, научно-методического, финансового и иного ресурсного обеспечения» [1].

Такой механизм взаимодействия участников стратегического планирования как на уровне муниципалитетов, так и на уровне регионов может быть построен на основе так называемых сетей повышения эффективности, функционирующих на принципах бенчмаркинга [2, с. 91].

Проведенный анализ подходов зарубежных и отечественных ученых к процессу стратегического планирования на территориальном уровне показал, что в существующей литературе отсутствует детальная проработка методологии применения бенчмаркинга в данном направлении. В основном все научные источники в области территориального маркетинга и регионального развития ограничиваются допущением о возможности применения бенчмаркинга в стратегическом планировании без должного методологического обеспечения [3, с. 114].

Бенчмаркинг фокусирует внимание на «извлечении уроков из опыта других» и определяется как «выявление, адаптация и внедрение методов, которые дают лучшие результаты» [4, с. 791]. Таким образом, бенчмаркинг ориентирован на совершенствование какого-либо объекта (в том числе территорий) или процессов (в частности стратегического управления), которое осуществляется на базе признанных и лучших практик.

Согласно Перани Дж. и Сирилли С., бенчмаркинг служит «отправной точкой» в процессе стратегического планирования и позволяет определить будущее не столько от текущего положения региона, сколько от желаемого на основе лучшей практики [5, с. 15]. В этом случае бенчмаркинг выступает инструментом перспективного планирования, которое непосредственно влияет на процесс целеполагания (см. рис. 1)

Бенчмаркинг позволяет формировать видение желаемого будущего региона (которое, согласно федеральному закону от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», прописывается в стратегии социально-экономического развития) и наметить цели достижения данного будущего, а при реализации стратегии — выделить лучшие практики, анализировать и распространять их.

Следует отметить, что бенчмаркинг не способен заменить традиционные инструменты стратегического анализа, его назначение — дополнять и уточнять информацию для принятия более качественных управленческих решений в условиях нестабильности внешней

¹ Статья выполнена при финансовой поддержке гранта для молодых ученых ОмГУ им. Ф.М. Достоевского.

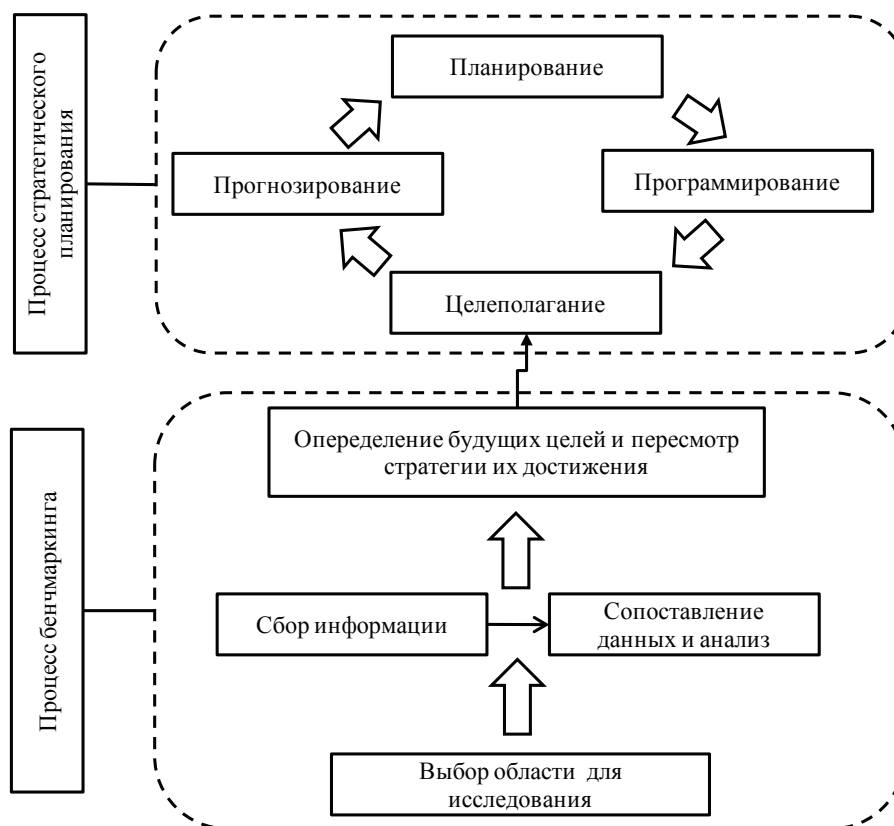


Рис. 1. Взаимосвязь процессов бенчмаркинга и стратегического планирования

среды и усложнения взаимодействия между участниками рынка.

Для внедрения и реализации бенчмаркинга на территориальном уровне используются специально создаваемые сети, которые в различных странах могут иметь разные наименования: например, в Германии они называются круги сравнения, в Норвегии — сети повышения качества, в Польше — группы обмена опытом. Основная цель таких бенчмаркинговых сетей в сфере государственного управления — изучать, перенимать успешный опыт и лучшую практику управления территориями путем взаимодействия ее основных участников. Как показывает опыт западных стран, такие сети создаются и функционируют при государственных учреждениях и зачастую выполняют функции институтов регионального развития. Концептуальная модель взаимодействия основных участников стратегического планирования в рамках бенчмаркинговой сети представлена на рис. 2.

При разработке и реализации региональной стратегии социально-экономического развития представители государства не просто устанавливают «правила игры», но и выступают как партнеры, катализаторы и помощники, стимулирующие и дополняющие деятельность частного бизнеса и отдельных лиц.

При разработке региональной стратегии социально-экономического развития в бенчмаркинговой сети задействуются различные механизмы взаимодействия ее участников, в том числе круглые столы, общественные

площадки для обсуждения региональных вопросов развития, маркетинговые и социологические исследования.

Бенчмаркинговые сети могут способствовать более эффективной реализации региональных стратегий социально-экономического развития с помощью государственно-частного партнерства, отраслевых контрактов и общественных соглашений.

В рамках сети все участники имеют возможность обмениваться информацией (в пределах и в рамках, предварительно установленных при вступлении в сеть). При этом участники сети могут быть как внутренними, так и внешними по отношению к территории.

В заключении хотелось бы отметить, что успешному внедрению бенчмаркинга в сфере государственного управления во многом препятствует отсутствие четкого методологического обеспечения его реализации (нет единого мнения о том, как его проводить, как отбирать лучшие практики, как адаптировать передовой опыт). Таким образом, требуется соответствующее методологическое обеспечение бенчмаркинга, которое, на взгляд автора, должно содержать три взаимосвязанных элемента: модели, технологии и инструментарий бенчмаркинга (см. таблицу 1).

Модели бенчмаркинга позволяют задавать последовательность шагов и общие принципы его реализации. Технологии обеспечивают возможность проведения каждого конкретного этапа реализации бенчмаркинга. Инструментарий применяется для сбора, анализа, а также подготовки выводов и рекомендаций по исследуемому объекту.

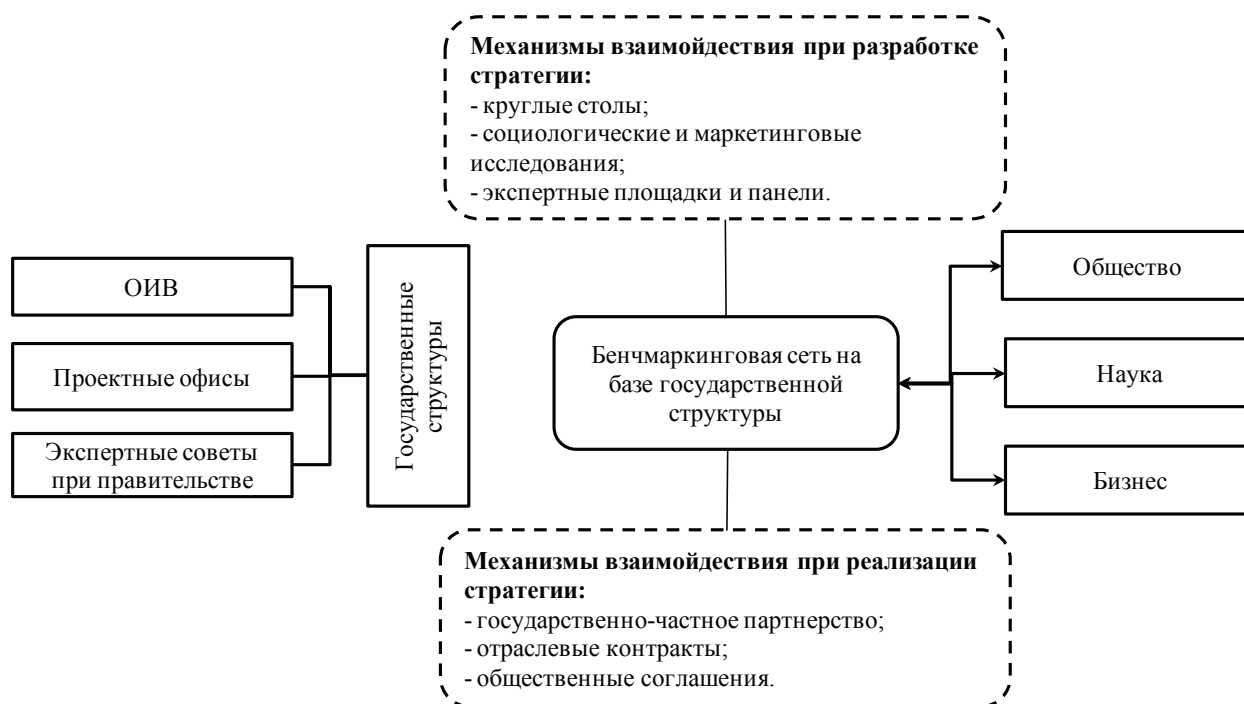


Рис. 2. Модель регионального взаимодействия участников стратегического планирования в рамках бенчмаркинговой сети

Таблица 1. Методологическое обеспечение бенчмаркинга

Элементы методологии бенчмаркинга	Описание
Модели бенчмаркинга	Модели из частного сектора: «Колесо бенчмаркинга», цикл Деминга-Шухарта, «20 ключей» Кабоаяси, модель Роберта Кэмпбелла (Хегах), пятифазная модель компании IBM, 33-хступенчатая модель компании Weyerhaeuser и пр. Модели из государственного сектора: общая схема оценки (CAF), модель EFQM для государственных учреждений, российская система ЭПУС (аналог CAF).
Технологии бенчмаркинга	По типу организации: самостоятельные, коллективные (сети, круги сравнения, группы обмена опытом). Статистические методы: ранжирование показателей, корреляционный и кластерный анализ. Управленческие методы: фокус-группы, опросы, экспертное интервью/панели, круглые столы и пр.
Инструментарий бенчмаркинга	Оценочные листы Анкеты Матрицы

Таким образом, применение проработанной методологии бенчмаркинга в перспективе может привести к изменению подхода к стратегическому управлению регионами за счет получения более качественной информации,

необходимой для принятия важных решений, оптимальной структуры координации выработки решений среди участников разработки и реализации территориальных стратегий развития на основе сетевого взаимодействия.

Литература:

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
2. Лыска, А. Г. Опыт внедрения норвежской модели сетей повышения эффективности местного самоуправления в Восточной Европе // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2014. — № 3. — с. 90–102.
3. Фролов, Д. П. Маркетинговая парадигма регионального развития: монография. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013. — 157 с.

4. Ленкова, О. В. Подходы к пониманию сущности бенчмаркинга // Фундаментальные исследования. — 2014. — № 3–4. — с. 790–794.
5. Перани Дж., Сирилли С. Бенчмаркинг инновационной деятельности европейских стран // Форсайт. — 2008. — № 1 (5). — с. 4–15.

Сопоставительный анализ особенностей, тенденций и перспектив развития малого и среднего предпринимательства в РФ (на примере Республики Татарстан)

Ельшин Леонид Алексеевич, кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Прыгунова Мария Игоревна, научный сотрудник
Центр перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан (г. Казань)

В статье проводится сравнительная оценка и анализ развития деловой активности малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (на примере Республики Татарстан) по сравнению с эталонными значениями развитых стран. Результатом исследования стало определение основных характерных особенностей развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан и оценка их влияния на структурные сдвиги в экономике.

Ключевые слова: деловая активность, малое и среднее предпринимательство, индикаторы эффективности

Для оценки уровня развития малого и среднего предпринимательства в регионе, необходимо выделить критерии оценки, опираясь на зарубежную и отечественную практику. Исходя из анализа зарубежной практики, показатель «Доля малого предпринимательства в общем количестве предприятий региона» должен быть больше либо равен 60%, так как в наиболее развитых странах США и Европейском Союзе доля малого предпринимательства составляет 60–70%. Такие показатели, как «Доля занятых на предприятиях малого предпринимательства в общей численности занятых в регионе» и «Доля оборота малого предпринимательства в общем обороте предприятий региона», в развитых странах составляют 50–60%. Показатель «Доля среднемесячной начисленной заработной платы работников малого предпринимательства

в среднемесячной начисленной заработной платы в регионе» должен быть не менее 90%, так как заработная плата работников малых предприятий не должна быть ниже, чем на остальных предприятиях региона. Значение показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого предпринимательства в основном капитале предприятий региона» необходимо увеличить до 40%. Например, как показывает зарубежная практика, около 60% всех инновационных разработок в США приходится на сектор малого предпринимательства.

Изменение динамики количественных показателей, характеризующих эффективность развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан, в том числе и относительно международных стандартов качества, представлено в таблице 1.

Таблица 1. Индикаторы эффективности развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан на основе количественных показателей

	2009	2010	2011	2012	2013	*
Демографические показатели субъектов малого и среднего предпринимательства						
1. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в общем количестве предприятий региона, %	43,5	40,4	44,9	44,8	43,7	
средние предприятия	0,44	0,73	0,54	0,44	0,39	
малые предприятия	43,0	39,7	44,4	44,4	43,3	≥60
Социальная эффективность малого бизнеса						
2. Доля занятых на предприятиях малого и среднего предпринимательства в общей численности занятых в регионе, %	21,1		22,8	23,1	23,1	
средние предприятия	3,5		3,8	3,5	3,4	
малые предприятия	17,6		19,1	19,6	19,7	≥50

	2009	2010	2011	2012	2013	*
3. Соотношение уровня заработной платы на предприятиях малого и среднего предпринимательства к уровню заработной платы в РТ	94,8	0,0	97,9	95,5	90,3	
средние предприятия	85,7		87,3	81,3	82,3	
малые предприятия	103,9		108,5	109,7	98,4	≥90
4. Среднее число занятых на одном субъекте малого и среднего предпринимательства, чел	8,5		8,9	8,7	8,4	
средние предприятия	138,5		123,4	132,8	140,1	
малые предприятия	7,1		7,6	7,4	7,2	≥15
Эффективность функционирования малых предприятий						
5. Доля оборота малого и среднего предпринимательства в общем обороте предприятий региона, %	25,6	31,6	26,4	25,4	26,3	
средние предприятия	5,9	12,2	8,9	5,9	5,6	
малые предприятия	19,7	19,3	17,5	19,5	20,6	≥50
6. Производительность труда на предприятиях малого и среднего предпринимательства (на одного занятого), млн. руб.	1,22		1,83	1,94	2,15	
средние предприятия	1,68		3,70	2,99	3,12	
малые предприятия	1,13		1,45	1,75	1,98	≥1
Инвестиционная эффективность деятельности малых предприятий						
7. Средний объем инвестиций в основной капитал на предприятиях малого и среднего предпринимательства в расчете на одно малое и среднее предприятие, млн. руб.	1,2		0,6	0,6	0,7	
средние предприятия	85,3		20,5	21,2	33,8	
малые предприятия	0,33		0,3	0,4	0,4	
8. Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона, %	20		7	5,8	6,3	
средние предприятия	14,6		2,9	2,2	2,9	
малые предприятия	5,4		4	3,7	3,4	≥40
Индикативные значения определены исходя из сравнительного анализа уровня развития малого и среднего предпринимательства в развитых странах (страны Западной Европы, США)						

Как видно из таблицы, значения только двух показателей («Соотношение уровня заработной платы на предприятиях малого и среднего предпринимательства к уровню заработной платы в Республике Татарстан» и «Производительность труда на предприятиях малого предпринимательства (на одного занятого)») превышают размер порогового значения. Все остальные показатели демонстрируют значительное отставание от значений, характеризующих эффективность развития малого предпринимательства в развитых странах.

Вместе с тем необходимо заметить, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост значений рассматриваемых показателей. Это свидетельствует об эффективности мер государственного воздействия на развитие малого предпринимательства. Однако наблюдаемая динамика носит в ряде случаев неустойчивый характер и явно недостаточна для ускоренного выхода сектора малого предпринимательства Республики Татарстан на уровень развитых стран. К примеру, оценивая сложившуюся динамику развития малого предпринимательства в регионе и экстраполируя ее на будущие

периоды можно спрогнозировать количество лет, необходимое для выхода малого предпринимательства Республики Татарстан на пороговые значения, отличающие эффективность развития развитых стран Западной Европы (Таблица 2).

Представленные данные демонстрируют значительное отставание по уровню развития малого предпринимательства в Республике Татарстан относительно «эталонных» значений. Однако, справедливости ради, необходимо заметить, что подобные тенденции характерны для абсолютного большинства регионов России. Особое волнение вызывает значение показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона» равное по итогам 2013 года 3,4%. При этом динамика значения рассматриваемого показателя имеет «затухающий» тренд (рисунок 1). И это несмотря на значительную активность в сфере субсидирования малого бизнеса со стороны органов государственной власти Республики Татарстан.

Таблица 2. Прогноз количества лет, необходимого для выхода малого предпринимательства Республики Татарстан на пороговые значения

Наименование показателя	Число лет, необходимое для достижения порогового значения
Доля малого предпринимательства в общем количестве предприятий региона, %	13 лет (2028 год)
Доля занятых на предприятиях малого и среднего предпринимательства в общей численности занятых в регионе, %	45 лет (2060 год)
Доля оборота малого и среднего предпринимательства в общем обороте предприятий региона, %	15 лет (2030 год)

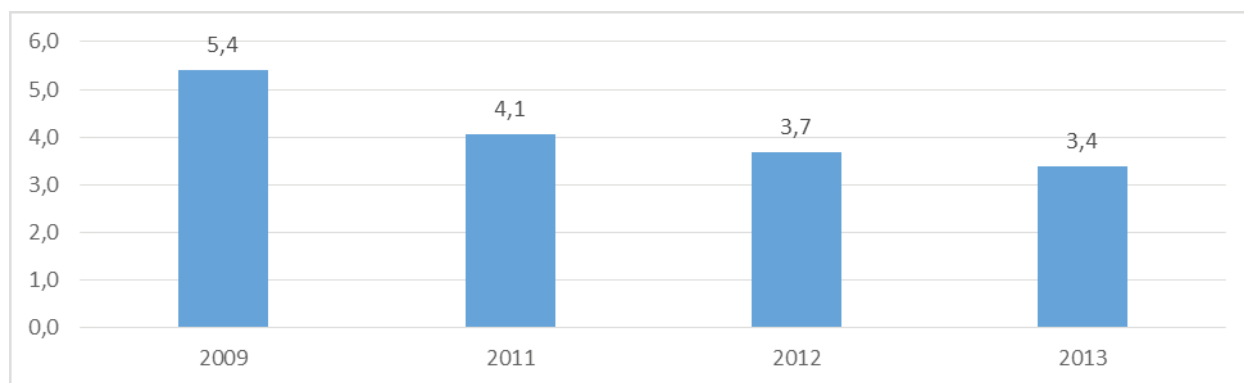


Рис. 1. Динамика показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона» в Республике Татарстан, %

Несмотря на ряд выявленных негативных тенденций в сфере развития малого и среднего предпринимательства крайне важным является то, что наблюдается рост эффективности реализации программ поддержки предпринимательства в сфере повышения инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства. Учитывая, что по итогам анализируемого периода динамика показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона» в Республике

Татарстан демонстрирует «затухающий» тренд (Рисунок 1) особую актуальность представляет вопрос роста инвестиций в основной капитал в сфере малого и среднего предпринимательства. При этом реализация программ субсидирования и поддержки бизнеса во многом этому способствует.

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной Казанскому федеральному университету для выполнения государственного задания в сфере научной деятельности.

Литература:

1. Ельшин, Л. А., Прыгунова М. И., Смольникова Е. В. Разработка интегрального индекса деловой активности в системе эконометрического моделирования региональных видов экономической деятельности В сборнике: О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Инновационный центр развития образования и науки. г. Красноярск, 2014. с. 274–277. Второй источник.
2. Ельшин, Л. А., Прыгунова М. И. Деловая активность в региональном туристском комплексе РФ (на примере регионов Приволжского федерального округа) В сборнике: Наука и образование в современном обществе. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции в 2 частях. Смоленск, 2015. с. 78–79.
3. Safiullin, Marat R., Safiullin, Azat R., Elshin Leonid A. & Prygunova Maria I. Matrix Approach to Assessing Competitiveness of Regions: From Methodology to Practice. Asian Social Science; Vol. 10, No. 20; 2014.
4. Safiullin, M R., Elshin L. A., Prygunova M. I. Assessment of the Sustainable Development Prospects and Competitiveness of Industrial Production of a Region under External Shock "Impulses": The Case of the Republic of Tatarstan / Procedia Economics and Finance (2015), pp. 574–582 DOI information: 10.1016/S2212–5671 (15) 00638–3

Разработка программного комплекса для оценки и прогнозирования состояния регионов

Казаковцева Екатерина Васильевна, аспирант, преподаватель;
Самутин Андрей Кириллович, студент
Кубанский государственный университет

Как известно, инвесторы могут вкладывать деньги в развитие регионов только при наличии адекватной оценки их состояния. Таким образом, анализ экономической и финансовой деятельности региона, оценка и диагностика его состояния, его инвестиционной привлекательности и кредитоспособности с помощью современных математических методов, моделей, инструментальных средств и интеллектуальных систем, являются своевременными и актуальными проблемами и задачами. В работе Узденова У. А. [2] разработана методика проведения подобного анализа на основе статистических методов и нечетких продукционных систем (НПС). Данная статья посвящена построению гибридной (нейро-нечеткой) сети для прогнозирования кредитоспособности регионов на основе разработанных Узденовым НПС.

Для начала определим круг показателей, характеризующих экономическое, финансовое и социальное положение региона.

Рассмотрим основные показатели результатов экономической деятельности региона, предлагаемые рейтинговым агентством «АК&М», разбитые на 2 группы критериев [1]:

- критерии, определяющие финансовое состояние региона;
- критерии, определяющие уровень экономического развития региона и создающие предпосылки формирования доходной части бюджета.

В группу критериев, определяющих финансовое состояние региона, входят:

x_1 — отношение объема государственного долга к объему доходов бюджета без учета объема безвозмездных поступлений. Объем государственного долга по отношению к доходам бюджета без учета безвозмездных поступлений является наиболее значимым критерием, определяющим долговую нагрузку на бюджет и соответственно, кредитоспособность региона. Очевидно, что чем больше долг субъекта РФ, тем выше риск неисполнения обязательств

x_2 — отношение объема доходов без учета безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ к общему объему доходов. Уровень доходов без учета безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ определяет степень независимости бюджета субъекта РФ от федерального центра. С ростом доли безвозмездных поступлений повышается опасность неисполнения обязательств из-за риска их несвоевременного поступления. Кроме того, недостаток доходов без учета безвозмездных поступлений говорит

о слабости источников формирования доходной базы региона, что также приводит к увеличению вероятности невозврата долгов.

x_3 — объем доходов без учета безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ. Объем доходов без учета безвозмездных поступлений от других бюджетов бюджетной системы РФ в абсолютном выражении характеризует объем собственной доходной базы бюджета субъекта РФ, а следовательно, позволяет оценить возможности региона выполнять свои обязательства по долгам.

x_4 — отношение дефицита бюджета к доходам бюджета. Бюджетный дефицит определяет уровень превышения расходов над доходами регионального бюджета. Большой дефицит бюджета свидетельствует о несоответствии уровня доходов инвестиционным потребностям региона.

Увеличение дефицита бюджета в настоящем исследовании рассматривается как повышение кредитного риска.

В группу критериев, определяющих уровень экономического развития региона, входят:

x_5 — объем производства товаров и услуг на душу населения. Объем производства товаров и услуг на душу населения является показателем, характеризующим уровень экономического развития субъекта РФ, что в свою очередь определяет предпосылки формирования регионального бюджета. Более экономически развитые субъекты РФ обладают большей ресурсной базой для формирования доходов бюджета, а значит лучшими возможностями для погашения долговых обязательств, что является существенным позитивным фактором при оценке кредитоспособности. Объем производства товаров и услуг в регионе рассчитывается как сумма объемов производства по трем базовым видам экономической деятельности («добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды»), объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство» и объема платных услуг населению.

x_6 — отношение задолженности по налогам к объему налоговых платежей. Отношение задолженности по налогам к общему объему налоговых платежей является одним из наиболее важных факторов, определяющих качество функционирования налоговой системы региона, что, в свою очередь, напрямую связано с формированием налоговых доходов регионального бюджета. Налоговые доходы — это основа доходов бюджета субъекта РФ, поэтому рост долгов по налогам нарушает механизм форми-

рования денежных потоков, что в конечном итоге отрицательно влияет на кредитоспособность региона.

x_7 — доля прибыльных предприятий в общем количестве, зарегистрированных на территории региона. Доля прибыльных предприятий на территории региона качественно определяет уровень поступления налога на прибыль в доходную часть регионального бюджета. На долю налога на прибыль предприятий приходится значительная доля суммарных доходов бюджетов. Ухудшение финансового положения предприятий неминуемо приведет к снижению налоговых поступлений, что обусловит рост кредитного риска.

x_8 — сальдо прибылей и убытков крупных и средних предприятий определяет уровень поступлений налога на прибыль в региональный бюджет. Этот показатель дополняет предыдущий и определяет абсолютную величину поступления налога на прибыль.

x_9 — среднедушевые денежные доходы населения. Денежные доходы населения косвенно определяют уровень поступлений налога на доходы физических лиц, которые занимают значительную долю в доходах бюджета. Снижение денежных доходов ведет к уменьшению поступления соответствующего налога, что в конечном итоге увеличивает кредитный риск региона.

x_{10} — инвестиции в основной капитал на душу населения. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения характеризует инвестиционный климат и уровень инвестиционной активности в регионе. Другими словами, данный показатель характеризует предпосылки экономического развития субъекта РФ, т.е. предпосылки формирования доходной части бюджета.

Для исследования социально-экономического состояния субъектов РФ использовались показатели российских регионов, информация по которым ежегодно публикуется Росстатом РФ:

a_1 — Плотность населения в чел./км², рассчитывается как отношение численности населения региона (на 1 января 2009 г.) в тыс. человек к его площади территории тыс. км².

a_2 — Отношение занятых в экономике людей к общей численности населения (занятость населения региона). Это безразмерный показатель, который вычисляется как отношение среднегодовой численности занятых в экономике ко всей численности населения региона.

a_3 — Чистый подушевой доход в тыс. руб. в мес. рассчитывается как разность среднедушевых денежных доходов и потребительских расходов.

a_4 — ВРП на душу населения в млн. руб. на человека. Этот показатель рассчитывается как отношение валового регионального продукта, выраженного в млн. руб., к численности населения региона.

a_5 — Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности на душу населения в млн. руб. на человека. Рассчитывается как отношение суммарного объема отгруженных товаров

собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по таким видам экономической деятельности как добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа, воды, к численности населения региона.

a_6 — Объем продукции сельского хозяйства на душу населения в тыс. руб./чел. — отношение объема продукции сельского хозяйства в млн. руб. к численности населения региона.

a_7 — Ввод общей жилой площади на душу населения в м²/чел.

a_8 — Объем розничной торговли на душу населения в тыс. руб./чел.

a_9 — Инвестиции в основной капитал на душу населения в млн. руб./чел.

С результатами проведения многомерного статистического анализа можно ознакомиться в работе [2]. Для адекватного и эффективного исследования состояния конкретно взятого региона модели многомерного статистического анализа необходимо дополнять (т.к. эти модели дают недостоверный результат при исследовании одного, конкретно взятого региона) и использовать их в комплексе с другими моделями оценки состояния региона, такими как, нечеткие продукционные системы, т.е. составить репрезентативную группу методов [2].

На основании всех полученных результатов были построены нечеткие продукционные системы «REGION-FS-01» — для оценки финансовой устойчивости региона, «REGION-ES-01», для оценки экономического развития региона, «REGION-01» — для оценки кредитоспособности региона, «REGION-02» — для оценки социально — экономического состояния региона и «REGION-12» — для оценки инвестиционной привлекательности региона. Иерархическая взаимосвязь между которыми представлена на рисунке 1.

Далее на основе созданных нечетких продукционных систем (подробное их описание в работе [2]), нами была разработана гибридная (нейро-нечеткая) сеть, прогнозирующая кредитоспособность. Нечеткие нейронные сети или гибридные сети по замыслу их разработчиков призваны объединить в себе достоинства нейронных сетей и систем нечеткого вывода. С одной стороны, они позволяют разрабатывать и представлять модели систем в форме правил нечетких продукций, которые обладают наглядностью и простотой содержательной интерпретации. С другой стороны, для построения правил нечетких продукций используются методы нейронных сетей, что является более удобным и менее трудоемким процессом для системных аналитиков. В последнее время аппарат гибридных сетей повсеместно признается специалистами как один из наиболее перспективных для решения слабо или плохо структурированных задач прикладного системного анализа.

Основная идея, положенная в основу модели гибридных сетей, заключается в том, чтобы использовать



Рис. 1. Взаимосвязь созданных нечетких продукционных систем

существующую выборку данных для определения параметров функций принадлежности, которые лучше всего соответствуют некоторой системе нечеткого вывода. При этом для нахождения параметров функций принадлежности используются известные процедуры обучения нейронных сетей.

Обучающими данными для разработанной гибридной сети послужили результаты работы созданной НПС «REGION-01» (оценивает кредитоспособность). Далее эти показатели были помещены в файл с расширением .dat (рис. 2) и загружены в редактор ANFIS среды MATLAB в качестве обучающей выборки.

Файл	Правка	Формат	Вид	Справка
0.325	0.425	0.425		
0.325	0.325	0.425		
0.325	0.4116	0.425		
0.3518	0.325	0.33345		
0.425	0.5412	0.54203		
0.21	0.325	0.325		
0.425	0.4454	0.48462		
0.425	0.4743	0.58944		
0.5477	0.6636	0.65883		
0.325	0.425	0.425		
0.425	0.425	0.425		
0.425	0.325	0.23926		
0.425	0.4705	0.47529		
0.425	0.2548	0.24124		
0.3696	0.3952	0.38422		
0.425	0.4581	0.51752		
0.3315	0.21	0.24917		
0.1394	0.21	0.21		
0.425	0.542	0.54193		
0.325	0.425	0.425		
0.21	0.21	0.325		
0.5418	0.6591	0.65351		
0.4919	0.66	0.58159		
0.325	0.425	0.325		
0.325	0.3983	0.425		
0.4441	0.542	0.56992		
0.5418	0.5806	0.57775		
0.2063	0.2099	0.325		

Рис. 2. Обучающие данные

Здесь первые два столбца — входные данные, а третий — выходная переменная. Входными данными для обучающей выборки послужили данные о кредитоспособности за 2006 г. и 2007 г. по 78 регионам (рис. 3), а выходными — за 2008 г. Для входных переменных было задано по восемь термов и, таким образом, в результате была сформирована гибридная сеть, содержащая 64 правила. Далее был выбран метод обучения гибридной сети — обратного распространения, уровень ошибки — 0, количество циклов обучения — 50000.

В итоге ошибка обучения составила 0,06554. Полученная гибридная сеть имеет достаточно сложную структуру (рис. 4).

Далее на основе НПС и гибридной сети был разработан программный продукт. В качестве сред разработки программного продукта нами были выбраны Matlab R2010b и Microsoft Visual Studio 2008. Построение нечетких продукционных систем и гибридной сети осуществлялось в Matlab-e, в пакетах Fuzzy Logic Toolbox и Anfis соответственно. Далее нами были написаны m-файлы

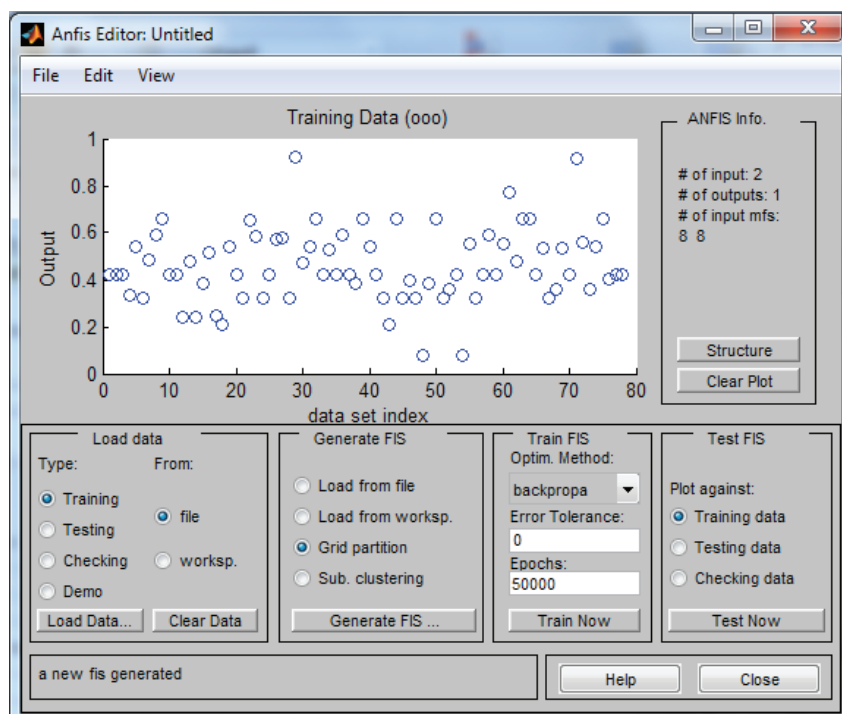


Рис. 3. Загруженная обучающая выборка

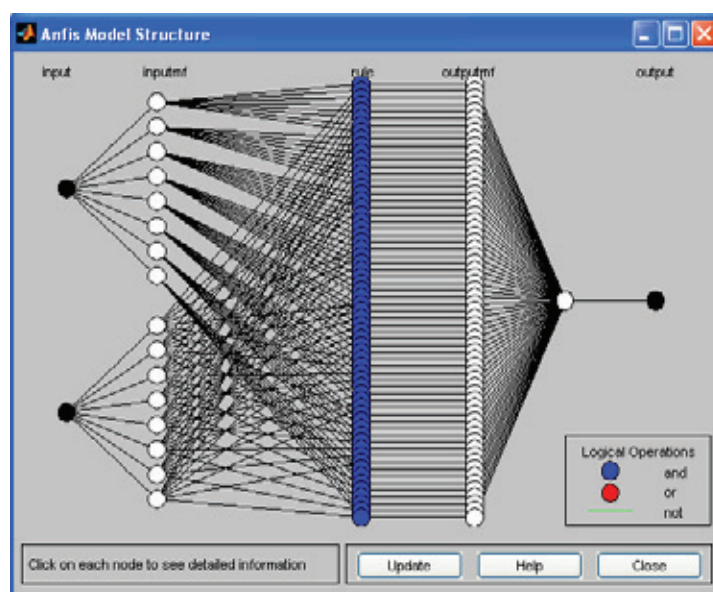


Рис. 4. Структура гибридной сети

на языке Matlab, которые позволяют считывать показатели x_1, \dots, x_8 и a_2, a_4, a_6, a_7, a_8 из файла с расширением .xls и запускать нечеткие продукционные системы на выполнение с данными параметрами, а также записывать результат в ячейку xls-файла. Затем из данных m-файлов с помощью команды deploytool были созданы dll-библиотеки, которые далее были подключены к C++, и дальнейшая работа велась в среде Microsoft Visual Studio 2008 на языке C++. На этом языке мы создали простой и удобный интерфейс программного комплекса (рис. 5), так как язык программирования C++ легко интегрируется с Matlab-ом, а также работали с помощью

ODBC с xls-таблицей как с базой данных, считывая и записывая ячейки таблицы.

База данных регионов на данный момент содержит 81 регион РФ и хранится в файле excel с возможностью дальнейшего её расширения (рис. 6). Для этого пользователю достаточно открыть xls-файл с регионами и внести туда необходимый регион. Как только это будет сделано и пользователь откроет программу, список регионов автоматически обновится. Этот автоматизм достигается посредством SQL-запроса к таблице excel.

Далее в соответствии с тем, что мы рассчитываем, управление передается в один из трех m-файлов, рассчи-

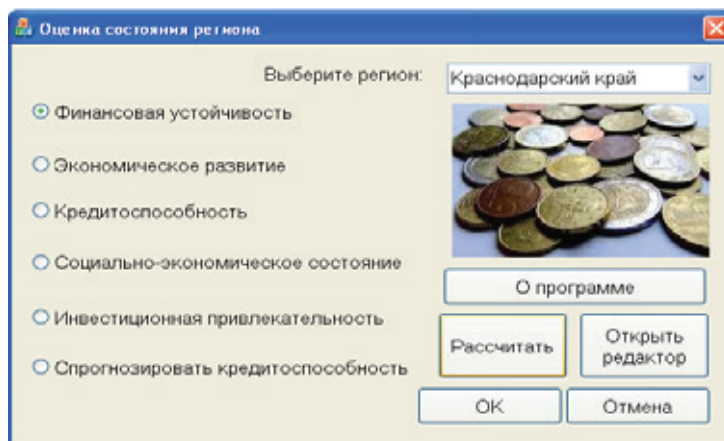


Рис. 5. Общий вид главного окна программного комплекса

тывающих финансовую устойчивость, экономическое развитие или финансово-экономическое состояние, где при помощи нечетких продукционных систем производится расчет соответствующего показателя и его запись в столбец Result, созданного средствами C++ xls-файла (рис. 7). Таким образом, в xls-файле формируется отчет. Далее опять же при помощи SQL-запроса к файлу отчета ячейки с входными данными и результатом считываются и записываются в диалоговое окно программного комплекса (рис. 8), кроме того, в данном окне дается также качественная оценка результата. Рассчитаем финансовую устойчивость Краснодарского края за 2010 г. и получим значение 0,7491 и качественную оценку «Очень высокая» (рис. 8). Вернёмся к кредитоспособности и инвестиционной привлекатель-

ности, ведь при их расчете используется другой алгоритм: просматривается файл отчета и название выбранного региона сравнивается с названиями регионов из файла отчета, для которых уже был произведен расчет. Если в файле отчета есть такой регион и для него были рассчитаны соответствующие показатели (финансовая устойчивость и экономическое развитие для кредитоспособности либо кредитоспособность и финансово-экономическое состояние для инвестиционной привлекательности), то эти показатели считываются m-файлом и передаются в НПС, где проводится вычисление либо кредитоспособности, либо инвестиционной привлекательности, а далее вычисленные показатели записываются в столбец Result файла отчета и выводятся в диалоговое окно.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1	Region	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	a2
2	Алтайский край	1,35	55,45	4,01	6,98	1,0565	20,75	76,4	10,66621	
3	Амурская область	23,82	62,33	2,83	-0,76	1,3347	6,21	69,5	14,66889	
4	Архангельская область	35,01	66,21	4,04	-0,36	2,6151	13,2	59,8	18,66726	
5	Астраханская область	59,21	78,83	2,16	-13,5	1,1357	9,24	63,7	14,06183	
6	Белгородская область	33,83	71,25	4,53	-2,51	3,0895	7,64	70,7	16,63501	
7	Брянская область	32,25	58,38	1,91	-3,22	1,0009	15,07	71,5	12,93235	
8	Владимирская область	4,24	71,87	3,1	-4,19	1,8576	9,34	71,8	12,56788	
9	Волгоградская область	15,27	81,81	6,18	-3,51	2,2168	8,61	68	14,30659	
10	Вологодская область	49,28	81,29	3,75	-14,85	3,3366	10,4	68,5	13,29638	
11	Воронежская область	17,84	70,68	5,04	-2,41	1,1512	15,01	71,5	13,12076	
12	г. Москва	27,56	96,3	108,6	1,78	3,5057	12,27	80,3	46,40958	
13	г. Санкт-Петербург	2,04	92,18	32,36	-3,35	4,2397	5,38	81,2	26,68172	
14	Еврейская автономная область	0,74	47,65	0,45	3,13	1,1655	8,83	59	14,35252	
15	Забайкальский край	19,59	60,35	2,64	-0,4	0,884	15,33	64,3	14,0722	
16	Ивановская область	22,23	59,11	1,72	-5,41	1,1077	21,56	58,8	10,66621	
17	Иркутская область	9,96	75,43	7,43	6,81	2,0673	17,03	71,8	14,57077	
18	Кабардино-Балкарская Республика	14,26	48,48	1,09	-3,16	0,5442	73,14	64,8	11,07918	
19	Калининградская область	41,02	71,82	2,77	-7,67	2,9482	12,04	62,5	16,00479	
20	Калужская область	50,57	84,18	3,25	-5,69	3,2395	4,87	74,7	15,3683	
21	Камчатский край	32,06	37,35	1,67	4,41	2,5273	19,87	70,7	26,78142	
22	Карачаево-Черкесская Республика	47,55	34,38	0,47	-7,45	0,7462	19,2	69,6	11,65123	
23	Кемеровская область	19,59	83,6	9,48	-3,35	3,1218	18,7	68,4	15,07953	
24	Кировская область	30,92	60,28	2,79	-2,47	1,1993	12,86	74,7	12,709	
25	Костромская область	60,47	63,63	1,32	-11,12	1,6691	19,73	57,8	12,18341	
26	Краснодарский край	17,81	77,07	13	-8,24	1,5822	10,96	77,5	16,74902	

Рис. 6. База данных регионов

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	Region	TipRescheto	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	e2	e4	e6	e7	e8	Result
2	Краснодарский край	FinUst	3.75	73.11	2.541	-3.52	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.74912
3	Краснодарский край	EconResv					1.333	8.71	82.8	12.127						0.48986
4	Краснодарский край	SocEcon									0.4435	0.1274	36.0454	0.766	97.3751	0.5
5	Краснодарский край	KredSpas														0.65361
6	Краснодарский край	InvestPriv														0.65773

Рис. 7. Файл отчета

Вывод результатов: финансовая устойчивость

Исходные данные:

x1 3.7500 x3 7.5410

x2 73.1100 x4 -3.5200

Итоговые данные:

Результат 0.7491

Финансовая устойчивость очень высокая

OK Отмена

Рис. 8. Окно результатов финансовой устойчивости

При выборе пункта «Спрогнозировать кредитоспособность» данные также считываются из xls-файла и передаются на обработку в Matlab. Хотелось бы отметить, что для прогнозирования предусмотрен другой xls-файл с входными данными, содержащий сведения о кредитоспособности за два предыдущих года (по отно-

шению к году, для которого пользователь хочет спрогнозировать), далее эти сведения передаются в гибридную сеть, которая и производит расчет. Выберем, например, Краснодарский край и спрогнозируем кредитоспособность на 2009 г. В результате получим значение 0,6414 (рис. 9).

Оценка состояния региона

Гибридная сеть

Входные данные:

Данные о кредитоспособности №1 0.6591

Данные о кредитоспособности №2 0.6535

Результат:

Прогноз кредитоспособности 0.6414

OK Cancel

☒ Спрогнозировать кредитоспособность

Рассчитать Открыть редактор

OK Отмена

Рис. 9. Результат работы гибридной системы

При нажатии на кнопку «Открыть редактор» Logic Toolbox MATLABa и работать непосредственно пользователь может открыть fis-файл пакета Fuzzy с ним.

Литература:

1. Рейтинговое агентство АК&М. [Электронный ресурс] — <http://www.akmrating.ru>.
2. Узденов, У. А. Современные финансово-экономическое состояние и пути повышения рейтинга КЧР: монография / У. А. Узденов, А. В. Коваленко, М. Х. Уртенев // Карачаевск: КЧГУ, 2010. — 448 с.

Сравнительный анализ уровня инновационной активности в Республике Татарстан и Самарской области

Комлева Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, доцент;
Кузнецова Марина Александровна, студент;
Юдина Светлана Владимировна, студент
Самарский государственный аэрокосмический университет имени С.П. Королева

Целью данного исследования является определение уровня инновационной активности в Самарской области и построение стратегии повышения позиции среди субъектов РФ.

Актуальность Данное исследование обусловлена тем, что в экономическом развитии государства приоритетом является, переход страны к инновационному типу экономического развития. Поэтому возникает необходимость усиления роли инноваций в социально-экономическом развитии регионов.

В нашей исследовательской работе нас заинтересовал сравнительный анализ инновационной активной двух регионов ПФО. Самарской области, так как мы являемся её жителями и Республики Татарстан, которая занимает лидирующие позиции в рейтинге Росстата. Как мы видим, из (Таблицы 1) и (Таблицы 2) удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году и Объем инновационных товаров Татарстане значительно выше, чем в Самарской области.

Таблица 1. **Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)**

	2010	2011	2012	2013	2014
Приволжский федеральный округ	12,3	12,7	11,9	11,7	11,4
Республика Татарстан	14,9	18,1	19,1	21,0	20,5
Самарская область	12,1	9,8	6,3	5,4	5,8

Таблица 2. **Объем инновационных товаров, работ, услуг**

	Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами				
	всего				
	2010	2011	2012	2013	2014
Приволжский федеральный округ	5 339 666,2	6 943 143,9	7 458 276,8	7 973 825,4	8 525 700,2
Республика Татарстан	1 033 376,7	1 315 933,1	1 483 074,0	1 529 532,5	1 649 903,5
Самарская область	679 537,2	862 011,0	988 336,3	1 044 864,8	1 162 918,1
	В том числе инновационные товары, работы, услуги				
	2010	2011	2012	2013	2014
Приволжский федеральный округ	545 954,9	781 944,9	950 604,8	1 128 642,7	1 179 545,3
Республика Татарстан	161 216,0	195 968,9	272 573,9	322 319,8	338 058,5
Самарская область	96 237,5	185 468,2	242 591,3	238 966,8	245 579,5

По нашему мнению, это обусловлено тем, что:

1. Реализуется закон № 63-ЗРТ «Об инновационной деятельности в Республике Татарстан», в целях повышения эффективности государственного регулирования инновационной сферы постановлением Кабинета Министров РТ утверждён Инновационный меморандум Республики Татарстан.

2. Приоритетной для Республики Татарстан является сфера нанотехнологий. В целях развития в республике перспективных направлений науки разработана комплексная программа проектного развития nanoиндустрии Республики Татарстан на 2009/2013 годы и на период до 2015 года. В данную программу включены более 200 проектов в сфере исследований и опытно-конструкторских работ по созданию нанотехнологий и наноматериалов.

3. Происходит стимулирование при помощи различного рода грантов и льгот;

4. Так, например, при содействии ведущих вузов, Инвестиционно-венчурного фонда РТ, Технопарка «Идея», движения молодых ученых и специалистов Республики Татарстан и Академии наук Республики Татарстан проводится ежегодный республиканский (с 2010 г. — межрегиональный) конкурс инновационных научно-технических проектов учащихся в номинации «Перспектива» и конкурс в номинации «Инновации в образовании» в рамках конкурса «Пятьдесят лучших инновационных идей для Республики Татарстан».

5. В рамках приоритетного национального проекта «Образование» ведется подготовка кадров по специальностям «Наноматериалы» и «Нанотехнологии в электронике». В ряде вузов создаются магистерские программы, а также программы повышения квалификации для специалистов, востребованных в сфере nanoиндустрии.

6. В настоящее время в Татарстане действуют: крупнейшая в России особая экономическая зона промышлен-

но-производственного типа «Алабуга», 4 индустриальных парка, технополис «Химград», 14 технопарков.

А теперь проанализируем уровень инновации в Самарской области. Самарская область входит в число сильнейших индустриальных регионов страны с мощным научно-инновационным потенциалом. Основу развития экономики области составляют высокотехнологичные обрабатывающие производства с высокой добавленной стоимостью — автомобилестроение, авиационно-космический комплекс, производства с высокой глубиной переработки в сырьевых отраслях, химии, металлургии. Самарская область относится к регионам России, в которых сформирован комплекс необходимых условий для построения новой инновационной экономики таких как:

1. Сформирована нормативно-правовая и организационная база, государственной поддержки инновационной деятельности, предусмотренных законодательством. Например подпрограмма «Развитие инновационной деятельности Самарской области» на 2014–2015 годы государственной программы Самарской области «Создание благоприятных условий для инвестиционной и инновационной деятельности в Самарской области» на 2014–2018 годы.

2. С 2012 года Самарская область является членом Ассоциации инновационных регионов России. Это открывает перед регионом дополнительные возможности межрегионального сотрудничества в рамках инновационного развития

3. Самарская область ведет работу по реализации крупных инфраструктурных проектов — создается технопарк в сфере высоких технологий «Жигулевская долина», особая экономическая зона промышленно-производственного типа.

4. В 2013 году инициирован крупный проект по развитию инновационной инфраструктуры — проект создания Технополиса «Гагарин-центр» в г.о. Самара как

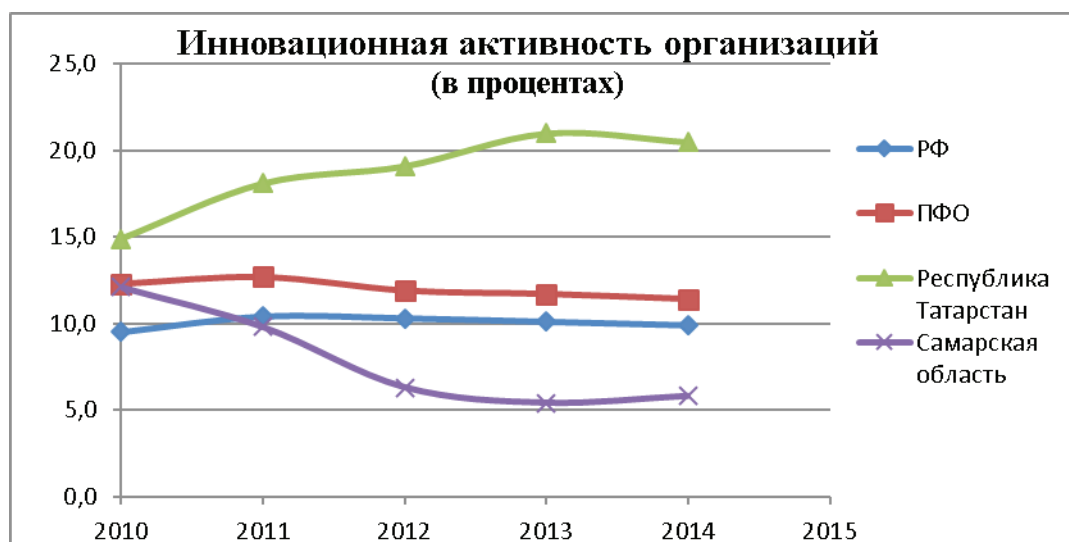


Рис. 1. Инновационная активность организации последние 4 года

университетского научно-производственного кампуса мирового уровня с единой научно-производственной, учебной, жилой и культурно-бытовой зоной.

Далее прослежена Динамика инновационной активности в данных регионах и ПФО в целом. Динамика за прошедшие 5 лет демонстрирует, неуклонный рост инновационной активности в Республике Татарстан, пиковый показатель был достигнут в 2013 году (21%). В Самарской области, несмотря на высокую инновационную активность в целом, динамика показывает отрицательную тенденцию с 2010 по 2012 а с 2013 постепенное повышение на 0,5–0,6% ежегодно. Если же смотреть в целом динамику инновационной активности организаций в РФ, то мы видим, что она постоянна. (Рисунок 2).

Проведя анализ инновационной деятельности Самарской области, мы убедились, что она, находится ниже уровня Республики Татарстан. По нашему мнению повы-

шение показателей инновационной активности Самарской области можно достичь при помощи:

1. Совершенствование системы образования в рамках создания программ повышения квалификации по специальностям связанным с инновациями;
2. Стимулирования движения молодых ученых различными грантами и льготами;
3. Активного обмена опытом и специалистами с более успешными в этой области субъектами;
4. Становления профессий, связанных с инновациями, наиболее престижными и высокооплачиваемыми.

Анализ уровня инновационной активности Самарской области и Республики Татарстан, позволил сформулировать основные выводы, отражающие динамику инновационных процессов в регионе. На основе выводов выработаны управленческие рекомендации, которые необходимо учитывать при стимулировании инновационной деятельности на региональном уровне.

Литература:

1. Мухамедьяров, А. М. Инновационный менеджмент. М.: 2008.
2. Федеральная служба государственной статистики.
3. В. В. Жариков. Управление инновационными процессами: учебное пособие / Тамбов 2009.
4. В. А. Сергеев, Е. В. Кипчарская, Д. К. Подымало. Основы инновационного проектирования: учебное пособие / Ульяновск, 2010

Региональный венчурный фонд как условие финансирования инвестиционного процесса в Вологодской области

Скорюкова Мария Александровна, магистрант
Вологодский государственный университет (РФ, г. Вологда)

В данной статье рассмотрена тенденция развития венчурных фондов в России, обоснована необходимость создания в Вологодской области инвестиционно-венчурного фонда, определены приоритетные направления его инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный венчурный фонд.

Одна из задач, стоящих перед современной Россией, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста и преодоления последствий финансового кризиса с минимальными потерями. Решающим условием в обеспечении реализации данных целей является активная инвестиционная деятельность, имеющая наиболее важное значение в условиях, характеризующихся обострением конкурентной борьбы, как на мировой арене, так и между отдельными регионами страны.

Вологодская область — промышленно-развитый регион, стратегия развития которого основана на диверсификации экономики и инновационных подходах к пространственному планированию. Правительство области

на протяжении долгого времени реализует большое количество мероприятий, направленных на стимулирование инвестиционной активности, повышение конкурентоспособности региона в глазах инвесторов, тем не менее принимаемых мер недостаточно, потому как до сих пор многие областные предприятия сталкиваются с острой проблемой нехватки собственных финансовых средств для обновления основных производственных фондов. В связи с этим степень их износа как физического, так и морального возрастает с каждым годом. В этой ситуации не приходится говорить об увеличении затрат на инновационные разработки, потому как только крупные предприятия, получающие достаточную прибыль, могут позволить себе такие капита-

лоёмкие проекты. По этой причине государству в лице региональных властей необходимо проводить активную политику инвестирования в научно-техническое обеспечение предприятий наиболее приоритетных отраслей. Одним из инвестиционных институтов, влияющих на развитие инновационных научно-технических компаний, являются венчурные фонды, представляющие собой инвестиционные фонды, ориентированные на работу с инновационными предприятиями и проектами.

Российская тенденция развития региональных венчурных фондов направлена только на определенные субъекты страны, являющиеся лидерами по приоритетным направлениям экономики, где и развивается венчурный бизнес: Центральный, Южный, Поволжский районы и некоторые другие регионы. Поэтому существует высокая степень дифференциации субъектов России по уровню инвестиционной привлекательности. В связи со сложившейся ситуацией необходимо способствовать созданию венчурных фондов и в регионах с большим потенциалом, например в Вологодской области. Предлагается в рамках развивающегося в области государственно-частного партнерства сформировать инвестиционно-венчурный фонд,

задачами которого стало бы повышение инновационного потенциала региона, развитие наукоемких производств и внедрение новых прогрессивных технологий, формирование новых для области подходов в развитии инновационной деятельности, поддержка инноваций, создание условий для увеличения числа предприятий венчурного капитала, совершенствование системы поддержки наукоемкого малого и среднего бизнеса.

Объектами инвестирования для инвестиционно-венчурного фонда могут стать частные или приватизированные компании, работающие на территории Вологодской области и занятые в различных областях коммерческой деятельности. Особый интерес должен проявляться к производству с перспективой выхода на экспортные рынки, а также к совместным предприятиям.

Практика создания инвестиционно-венчурных фондов с целью повышения инвестиционной активности достаточно широка. На начало 2013 года в России действовало 22 региональных венчурных фонда инвестиций в предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006–2013 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов (таблица 1) [1].

Таблица 1. Региональные венчурные фонды инвестиций в предприятия в научно-технической сфере в России на начало 2013 года

№	Название фонда	Управляющая компания	Размер фонда, млн. руб.	Год создания
1	города Москвы (Второй)	ВТБ Управление активами	800	2008
2	Воронежской области	Сбережения и инвестиции	280	2009
3	Калужской области	Сбережения и инвестиции	280	2010
4	Краснодарского края	Сбережения и инвестиции	800	2009
5	Красноярского края	Тройка Венчур Кэпитал	120	2006
6	Московской области	Тройка Венчур Кэпитал	284	2007
7	Нижегородской области	ВТБ Управление активами	280	2007
8	Новосибирской области	НИКОР Кэпитал Партнерз	400	2009
9	Пермского края	Апрель Капитал	200	2006
10	Республики Башкортостан	Сбережения и инвестиции	400	2009
11	Республики Мордовия	Апрель Капитал	880	2007
12	Республики Татарстан	Тройка Венчур Кэпитал	800	2006
13	Республики Татарстан (высоких технологий)	АК Барс капитал	300	2007
14	Самарской области	Инвест-Менеджмент	280	2009
15	Санкт-Петербурга	ВТБ Управление активами	600	2007
16	Саратовской области	ВТБ Управление активами	280	2007
17	Свердловской области	Ермак	280	2006
18	Ставропольского края	УК ООО «АктивФинанс-Менеджмент»	400	2012
19	Тверской области	УК «Сбережения и инвестиции»	400	2013
20	Томской области	Мономах	120	2006
21	Челябинской области	Сбережения и инвестиции	480	2009
22	Чувашской Республики	НИК Развитие	280	2009
	Всего		8944	

Анализ таблицы показывает, что самые крупные по размеру капитала венчурные региональные фонды сосредоточены в европейской части России: в Московской об-

ласти (1084 млн. руб.), Республиках Татарстан (800 млн. руб.) и Мордовия (880 млн. руб.), Краснодарском крае (800 млн. руб.), на 200 млн. руб. меньше, капитал фонда

отмечен в г. Санкт-Петербург (600 млн. руб.). При этом отметим, что данные регионы занимают верхние строчки в рейтинге инвестиционной привлекательности субъектов России по оценкам агентства «Эксперт Ра» [2]. Поэтому при формировании инвестиционно-венчурного фонда в Вологодской области следует ориентироваться на размеры фондов в данных регионах. При этом следует помнить, что фонды, созданные в небольшом размере (120–280 млн. руб.) недостаточно эффективны, потому как они могут профинансировать всего несколько проектов, но при этом значительная часть средств уйдет на поддержание функционирования самих фондов.

Активы фонда могут формироваться за счёт средств федерального и регионального бюджета, а также средств частных инвесторов. К примеру, структура активов фонда в республике Башкортостан имеет следующий вид: 25% — средства федерального бюджета, 25% — средства бюджета республики и 50% — вложения частных инвесторов.

Основными приоритетами инвестиционно-венчурного фонда в Вологодской области должны стать:

- участие в производстве товаров-лидеров, в том числе имеющих значительный экспортный потенциал;
- ориентация на отрасли, являющиеся потенциальными точками экономического роста Вологодской области: сельское хозяйство, легкую промышленность, пищевую промышленность, мебельное производство и производства, технологически связанные с ним, производство строительных материалов;
- другие направления реального сектора экономики Вологодской области, сумевшие доказать технологическую, организационную, управленческую перспективность своего развития.

Инвестируемые средства будут использоваться для увеличения акционерного капитала путем выпуска новых

акций или создания совместного предприятия. Финансирование должно быть направлено на приобретение новых технологий, модернизацию или повышение качества товара или услуги.

Доля акций, приобретаемая фондом, может колебаться от 25% до 50% уставного капитала предприятия. Таким образом, инвестор становится крупным совладельцем предприятия, но не приобретает контрольный пакет акций. Выход Инвестиционно-венчурного фонда из состава акционеров предприятия может осуществляться по прошествии 3–5 лет после начала инвестиций путем продажи доли акций менеджменту компании или стратегическому инвестору.

Создание инвестиционно-венчурного фонда в Вологодской области позволит решить проблему отсутствия финансовых средств организаций на модернизацию и создание новых производств. Путём финансирования преимущественно инновационных проектов фонд станет импульсом для повышения авторитета инновационной предпринимательской деятельности, уровня инвестиционной культуры предпринимателей. Строительство инновационных предприятий при содействии инвестиционно-венчурного фонда на территории различных муниципальных образований даст толчок развитию инфраструктуры, привлечению высококвалифицированных кадров, созданию новых рабочих мест, повышению доходов населения, улучшению уровня здравоохранения и так далее. Всё это позволит повысить уровень социально-экономического развития отдельных территорий, что повлечёт за собой повышение их инвестиционной привлекательности. Таким образом создание инвестиционно-венчурного фонда — одно из приоритетных направлений государственной политики и необходимое условие активизации инновационной и инвестиционной деятельности в регионе.

Литература:

1. ОАО «ПВК» [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/.
2. Эксперт РА [Электронный ресурс]: офиц. сайт. — Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/>.

Состояние и проблемы развития малого бизнеса в Чеченской Республике и пути их решения

Таштамиров Магомед Русланович, старший преподаватель;
Калаева Залина Зайналбековна, студент
Чеченский государственный университет

В статье рассмотрены проблемы развития малого бизнеса в Чеченской Республике, какие существуют организации, содействующие в развитии бизнеса, а также программы по развитию предпринимательства в республике. После изучения и анализа развитости малого предпринимательства в республике и выявлению ба-

рьеров, нами предложены меры для решения проблем развития малого и среднего бизнеса в Чеченской республике.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, Чеченская Республика, развитие малого предпринимательства, проблемы развития экономики, предпринимательство

Одним из актуальных вопросов развития экономики России является развитие малого и среднего бизнеса. Стимулирование малого и среднего бизнеса несет для экономики любого государства с рыночной структурой хозяйствования реализацию предпринимательского потенциала. Это является стратегическим ресурсом и движущим внутренним фактором, который способен создать конкурентные преимущества для дальнейшего развития. Для региона реперными точками экономического роста и социальной стабильности выступает малое предпринимательство. Именно оно позволяет выйти на конкурентоспособный уровень развития региона. Это создает ряд преимуществ, которые можно разделить на два основных модульных блока: экономические и социальные. В экономическом пространстве это приводит к:

- увеличению частных собственников имущества и финансового капитала, что в свою очередь создает предпосылки для выделения и образования среднего класса;
- технологической модернизации и ускорению научно-технического прогресса;
- стимулированию инновационной деятельности и внедрению предпринимательских новшеств;
- созданию здоровой конкурентной среды в предпринимательской сфере;
- структурированию внутренних межотраслевых связей и налаживанию внешних хозяйственных отношений с соседними регионами;
- мобилизации и реализации имеющихся региональных ресурсов и реализации регионального потенциала;
- повышению налогового потенциала и росту бюджетных доходов и т.д.

Для регионального социального блока развитие малого и среднего бизнеса несет в себе следующие преимущества:

- создание новых рабочих мест;
- рост трудоустройства экономически активного населения;
- селективная выборка из предпринимательской среды наиболее энергичных, дееспособных и креативных предпринимателей, которые могут выйти на более широкие масштабы экономической активности; [1]
- снижение диспропорций в уровне доходов различных слоев населения;
- социальная стабильность и рост уровня жизни населения и т.д.

Большинство развитых стран мировой экономики обеспечивали высокие экономические достижения в от-

дельных отраслях и регионах за счет особого акцента развитию малого бизнеса. Например, в Германии, в послевоенные годы (50–60 гг.) рост экономики произошел благодаря развитию малого и среднего бизнеса. [2]

В социально-экономическом развитии Чеченской Республики малое и среднее предпринимательство играет большую роль, на данное направление руководством делается большой акцент. Так как это является важнейшим потенциальным источником для пополнения налоговых поступлений, создания и развития новых рабочих мест, насыщения местных и региональных рынков товарами и услугами внутреннего производства, а также оказания помощи для стратегического на сегодняшний день вектора развития импортозамещения.

Подобная ставка на развитие регионального сектора малого и среднего бизнеса обусловлена рядом причин, зависящих от существующего социально-экономического состояния Чеченской Республики. По итогам 2014 года основные социально-экономические показатели республики имеют значительный рост по сравнению с сопредельными субъектами РФ, однако этого пока недостаточно для того, чтобы вывести республику на среднероссийские показатели и выйти из депрессивного типа регионального развития. В условиях высокой дотационности региона (84 место из 85 субъектов РФ), высокой безработицы (15,6%), низкого уровня развития логистики и транспортных коммуникаций, недоиспользования регионального потенциала (природных, финансовых и трудовых ресурсов) выходом для преодоления перечисленных факторов видится приоритетно в развитии малого и среднего бизнеса. [3]

Малый и средний бизнес обеспечивает высокую занятость во многих странах мира, так в Китае и в Италии по данным за 2014 год 80% экономически активного населения занято малым и средним бизнесом. Для Японии и Франции этот показатель равен 70% и 65% соответственно. В США более 50% занято в сфере малого предпринимательства. Однако, в России этот показатель составляет лишь около 30%. [4]

В Чеченской Республики доля занятых в малом бизнесе, с учетом микропредприятий, составляет лишь 3% от экономически активного населения республики. По величине занятых индивидуальных предпринимателей в РФ доля составляет 7,5% (5645,7 тыс. человек). По Чеченской Республике доля занятых индивидуальным предпринимательством имеет тот же показатель — 7,5%.

Таблица 1. Число занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности по субъектам Российской Федерации по Северо-Кавказскому федеральному округу [5]

Год	2012	2013	2014
Единица измерения	ТЫС. ЧЕЛ.	ТЫС. ЧЕЛ.	ТЫС. ЧЕЛ.
Всего по СКФО	365	395,7	367,7
Дагестан	92,2	98,1	65,4
Ингушетия	11,3	17,8	11,1

Кабардино-Балкария	41,5	49,4	54,6
Карачаево-Черкесская Республика	18,3	16,3	16,4
Республика Северная Осетия-Алания	23,0	19,6	15,8
Чеченская Республика	40,3	48,3	48,5
Ставропольский край	138,5	146,2	155,9

Таким образом, исходя из данных таблицы 1, не смотря на низкую долю занятых ИП за последние три года, наблюдается увеличение их числа в Чеченской Республике, Ставропольском крае и Кабардино-Балкарии. В республиках Дагестан, Ингушетия, Северная Осетия-Алания

наблюдается уменьшение числа занятых в области индивидуальной предпринимательской деятельности. Рост числа занятых индивидуальным предпринимательством в ЧР связан с увеличением поддержки развития малого бизнеса за счет действующих программ и грантов.

Таблица 2. Развитие малых предприятий в субъектах Северо-Кавказского федерального округа [5]

Субъекты Северо-Кавказского федерального округа	Численность населения	Количество малых предприятий	Соотношение малых предприятий на 1000 жителей
Единица измерения	ТЫС. ЧЕЛ.	Единиц	Единиц
Дагестан	2990,3	7781	3
Ингушетия	463,8	1307	3
Кабардино-Балкария	860,7	5695	7
Карачаево-Черкесская Республика	469	2074	4
Республика Северная Осетия-Алания	705,2	6471	9
Чеченская Республика	1370,2	5653	4
Ставропольский край	2799,4	23442	8

В сравнении со средними показателями по России (на 1000 жителей приходится 2 предприятия) в регионах СКФО больше всего предприятий на 1000 человек прихо-

дится в Ставропольском крае (8 предприятий) и в Республике Северная Осетия-Алания (9 предприятий). Это свидетельствует о том, что ситуация в СКФО намного лучше. [3]

Таблица 3. Динамика развития субъектов малого и среднего бизнеса в Чеченской республике [6]

Наименование показателя	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Численность субъектов малого и среднего предпринимательства, всего	30,5	30,9	36,2	32,5	30	28,9
в том числе:						
Численность юридических лиц (ООО, ОАО и т.д.)	5	6,9	6,3	6,1	5,2	5,9
Количество индивидуальных предпринимателей	25,5	14,0	29,9	26,4	24,8	23,0

Представленная выше динамика институционального развития малого бизнеса в Чеченской Республике позволяет сделать вывод о снижении количества действующих организаций и ИП в период с 2012 года. Хотя количество ИП за последний год выросло на 13,5%. Подобная динамика обусловлена сокращением финансирования республики по федеральным целевым программам, которые активно действовали до 2012 года. Как, например, ФЦП «Социально-экономическое развитие ЧР на период 2008–2012 гг».. Активизация деятельности малых предприятий в этот период была обусловлена потоком финансовых ресурсов.

Снижение численности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей можно объяснить также следующими причинами: избыточный контроль внеплановыми проверками контрольно-надзорными органами власти (внеплановые проверки должны проводиться только с разрешением органов прокуратуры), а в соответствии с Федеральным закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ ст. 9 часть 2 плановые проверки должны проводиться один раз в три года, уход некоторых предпринимателей в «теневую экономику» и др.

В основном деятельность малых предприятий в Чеченской Республике направлена на производство то-

Таблица 4. Основные показатели малых предприятий в Чеченской Республике за 2014 год по видам экономической деятельности [7]

	Число предприятий, единиц		В процентах к итогу	
	Малые предприятия		Малые предприятия	
	Всего	В том числе микропредприятия	Всего	В том числе микропредприятия
Всего по республике	5653	5551	100	100
Из них:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	912	907	16.1	16.3
Рыболовство	4	4	0.1	0.1
Добыча полезных ископаемых	40	39	0.7	0.7
Обрабатывающие производства	420	414	7.4	7.5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	26	25	0.5	0.5
Строительство	1680	1635	29.7	29.5
Оптовая и розничная торговля	1358	1327	24.0	23.9
Гостиницы и рестораны	58	56	1.0	1.0
Транспорт и связь	238	236	4.2	4.3
Финансовая деятельность	112	112	2.0	2.0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	540	533	9.6	9.6
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	11	10	0.2	0.2
Образование	34	34	0.6	0.6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	96	95	1.7	1.7
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	124	124	2.2	2.2

варов и оказание услуг населению в регионе. Таким образом, исходя из таблицы 4, наблюдаем, что по малым предприятиям в Чеченской Республике приоритетными являются строительство и торговля. Строительство как вид деятельности очень популярен, так как с 2004 года шло восстановление республики, и строительные фирмы предлагали свои услуги. В республике нужно развивать сельское хозяйство и обрабатывающую промышленность, так как имеются земельные ресурсы и благоприятные условия для фермерства и выращивания сельхозпродукции.

Проблемы развития малого и среднего бизнеса можно разделить на 2 группы:

1 группа, это проблемы развития малого бизнеса по России в целом. Наиболее распространенные проблемы в России по малому и среднему бизнесу: сложное законодательство, трудности в регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя, контроль различными государственными органами, отсутствие налоговых каникул, высокие налоги для малого и среднего бизнеса, слабая поддержка государства, недоступность кредитов, отсутствие должной квалификации как у персонала, так и у самого предпринимателя.

2 группа, это проблемы развития малого бизнеса по Чеченской Республике. Несмотря на положительные тенденции в сфере развития малого и среднего предпринимательства

предприниматели республики в наши дни сталкиваются с такими проблемами, как:

- Отсутствие полноценной банковской системы в республике, например: нехватка банковских пунктов по приему налоговых платежей или иных взносов, что создает проблемы по своевременной уплате налогов

- Трудности в получении кредита для реализации проекта, например: при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства кредитный проект отправляется в главную организацию банка и тем самым уходит много времени для решения вопроса кредитования

- Ограниченный доступ к кредитным ресурсам, высокие процентные ставки (от 18% до 25%)

- Трудности в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица

- Высокие ставки арендной платы за коммерческую площадь

- Трудности при получении документов устанавливающих право на объекты коммерческой деятельности или своего личного имущества (местные органы власти требуют переводить помещения используемые предпринимателем из жилого в нежилое).

Для решения проблем развития малого и среднего бизнеса в Чеченской Республике принята программа «Развития малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике» утвержденная постановлением

Правительства Чеченской Республики от 19.12.2013 года № 350, рассчитанная на 2014—2018 годы. В соответствии с этой программой Комитет Правительства Чеченской Республики по малому предпринимательству и бизнесу, осуществляет программу путем проведения мероприятий, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства по следующим направлениям:

- создание инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике
- кадровое обеспечение и научно-методическое
- информационное обслуживание субъектов малого и среднего предпринимательства
- поддержка выставочной деятельности
- формирование нормативно-правовой базы
- содействие развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне

В Чеченской Республике на базе республиканского бизнес-центра действует Евро Инфо Консультационный Центр (ЕИКЦ). Деятельность ЕИКЦ направлена на повышение уровня информированности предпринимателей. Так, ЕИКЦ и другими органами поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике предоставляют следующие услуги: обучение, консультации, поиск партнеров, сертификация продукции и др.

Для решения проблем развития малого и среднего предпринимательства в Чеченской республике необходимо принять ряд мер для устранения барьеров мешающих развитию предпринимательства:

- Совершенствование нормативно-правовой базы
- Проведение различных курсов и семинаров для предпринимателей для повышения их квалификации
- Привлечения населения (особенно молодежи) для открытия собственного бизнеса, создавая различные программы вовлечения в предпринимательскую деятельность
- Проводить различные конкурсы и стартапы в каждом районе для отбора лучших проектов, их инвестирования и дальнейшей реализации в Чеченской Республике

— Развивать банковскую систему Чеченской Республики

— Упростить систему оплаты налоговых, страховых и других платежей через терминалы или перевода денег с банковских карт

— Преодоление административных барьеров

— Упростить систему перевода помещений коммерческого назначения из жилого в нежилой фонд, хотя согласно статье 17 п.2. Жилищного Кодекса РФ допускается использование жилого помещения для осуществления профессиональной деятельности или индивидуальной предпринимательской деятельности проживающими в нем на законных основаниях гражданами, если это не нарушает права и законные интересы других граждан, а также требования, которым должно отвечать жилое помещение

— Изменить «отношения» между чиновниками, органами государственной власти и предпринимателями

— Сокращение количества организаций, требующих предоставления информации о деятельности предприятий

Таким образом, можно сделать следующие выводы: без максимальной поддержки со стороны государства малый и средний бизнес не будет развиваться на уровне зарубежных стран. В Чеченской Республике необходимо решать такие проблемы, как: высокая арендная плата и налоги, повышение квалификации предпринимателей, стимулировать развитие полноценной банковской системы и другое. В Чеченской Республике необходимо создание новых малых и средних предприятий, развивать промышленность, так как будут создаваться новые рабочие места, и будут решаться проблемы связанные с занятостью населения.

Малый и средний бизнес, как на региональном, так и на федеральном уровне, будет «процветать и приносить свои плоды» только в том случае, если государство максимально содействовать его развитию, контролировать расходы финансовых средств, выделяемые для развития регионов. Государство должно ставить малый и средний бизнес на 1 место, чтобы решить многие социально-экономические проблемы.

Литература:

1. Т.В. Брижанина. Малый бизнес: суть, преимущества, развитие // Вестник Челябинского государственного университета. Управление. Вып. 9. 2014. № 2 (331). с. 32—37.
2. Глава VI. Особенности становления и развития рыночной экономики Германии (XVI — XX) века [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.studfiles.ru/preview/519335/>
3. Таштамиров, М. Р., Ахмарова Х. В. Оценка современного социально-экономического развития региона, на примере Чеченской Республики // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 12 (52)
4. Таштамиров, М. Р., Калаева З. З. Уровень развития малого бизнеса в России в сравнении с развитыми странами // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/10/58240> (дата обращения: 19.10.2015)
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/
6. Институциональные преобразования в экономике. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/reform/#

7. Официальные данные о численности предприятий по видам экономической деятельности за 2014 год. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://chechenstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chechenstat/resources/dcaf2a004843772ba5d5a5ed3bc4492f/Число+предприятий+по+видам+экономической+деятельности+в+2014+году.docx.

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Совершенствование системы управления антикоррупционными процессами в таможенных органах (на примере государства Уругвай)

Кабылинский Борис Васильевич, магистр, старший преподаватель;

Капсамун Ирина Ивановна, студент;

Чикина Евгения Алексеевна, студент

Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы

Коррупция относится к одной из наиболее острых проблем глобального характера, наносящая вред политической стабильности и экономическому потенциалу не только отдельно взятой страны, но и целого региона. Коррупция негативно влияет на рост и развитие стран и таким образом ограничивает способность правительства проводить политику стабилизации, в результате также создает дополнительные барьеры в системе управления и дезорганизует экономику страны в целом. Наглядные иллюстрирующие примеры — падение уровня потребления, инвестиционного и экспортного уровней, замедление процесса модернизации страны, что в конечном итоге приводит к потере лояльности населения к государственным учреждениям. [2]

Коррупция в современной России является одной из проблем национального масштаба. Хотя уровень коррупции снизился кардинально за последнее десятилетие (в России общий индекс доверия граждан к государственным служащим составил 40 единиц на 2011 г., 32 — на 2012, 36 — на 2013, 37 — 2014, что соответствует рейтингу страны с пониженным доверием к институтам власти), но при этом существенная часть отечественной экономики по-прежнему основана на нелегитимных механизмах. [1]

На сегодняшний день приходится признать справедливыми упреки о том, что Федеральная таможенная служба Российской Федерации относится к наиболее коррумпированным органам государственной власти. Масштабы существующей коррупции в таможенных органах оказывают негативное влияние на результативность таможенной политики (искусственное занижение сумм налогов и сборов в федеральный бюджет, падение уровня инвестиций), перспективы развития бизнеса (недобросовестная конкуренция, дополнительные издержки и затраты) и модернизационный потенциал (не соблюдаются правовые основы таможенного администрирования, ограничиваются возможности решения правительственных задач, формируется негативный имидж таможенных органов в российском обществе). В данной связи встаёт извечный русский вопрос: что делать?

Стратегию борьбы с коррупцией международное таможенное сообщество, при участии Всемирной таможенной

организации (ВТамО), выработало и изложило в Арушской декларации ВТО, одобренной сессией Совета ВТО еще в июне 2003 г. В настоящее время, в рамках реализации мероприятий Программы, таможенными органами Российской Федерации применяется система управления рисками для профилактики предотвращения таких нарушений, которые имеют устойчивый характер, связаны с уклонением от уплаты таможенных пошлин, налогов и в значительных размерах подрывают конкурентоспособность отечественных производителей, затрагивают другие важные интересы государства, обеспечение соблюдения которых возложено на таможенные органы. Кроме того, в последние годы в таможенных органах активно внедряется система электронного декларирования, которая не только упрощает саму процедуру таможенного оформления, что обосновывается использованием сети Интернет, но и минимизирует затраты участников внешней торговли.

Однако данные антикоррупционные меры недостаточно эффективны для радикальной корректировки ситуации в сфере российского таможенного администрирования. Большинство населения, невзирая на статистику и рейтинги убеждено, что уровень коррупционных рисков не снижается. Примечательно, что последние несколько лет антикоррупционные лозунги продолжают звучать не только с высоких политических трибун, но и на оппозиционных митингах. По данным социологических исследований, 92% респондентов оценивает текущую экономическую ситуацию в России как неблагоприятную, при этом 90% респондентов считают, что ситуация в экономике России за последний год ухудшилась, и лишь 5% отмечают, что в последнее время произошли определенные позитивные изменения. Вместе с ухудшением экономической ситуации условия ведения бизнеса в России для большинства участников исследования незначительно (59%) или заметно ухудшились (15%). 42% респондентов считают, что привлекательность России для иностранных компаний, планирующих начать или расширить коммерческую деятельность, в течение ближайших двух лет снизится, и лишь 17% полагают, что привлекательность будет повышаться. Обоснованность песси-

мизма россиян подтверждается низким рейтингом нашей страны по Индексу восприятия коррупции (136 место из 174 на 2014 год) [1]. На основании этого рейтинга становится очевидно, что по состоянию текущего прогресса реализации антикоррупционных мер Российская Федерация находится не на уровне развитых, а развивающихся стран. Поэтому особый интерес в процессе совершенствования механизмов борьбы с коррупцией в отечественном таможенном деле представляют успешные примеры из практики именно развивающихся государств, близких по масштабам коррупционных проявлений к России, но при этом достигших определённого успеха в борьбе с этим явлением, например — Уругвай.

Прежде чем достичь низкого уровня коррупции и высоких показателей борьбы с ними, в государстве Уругвай планомерно и поэтапно совершенствовалась система таможенного администрирования, то есть проводились комплексные мероприятия на всех уровнях таможенного управления.

Прежде всего, следует отметить работу по унификации таможенного законодательства рассматриваемого латинского государства. 13 сентября 2014 года был принят Таможенный кодекс Восточной республики Уругвай (CAROU), фактически ознаменовавший окончание работы по систематизации законов, которые не были связаны между собой, а также доработки таможенных инструкций, административных рекомендаций и процедур согласования. Максимальная простота таможенных процедур и ориентированность на клиента стала девизом переработки национального законодательства в данной сфере. Безусловно, заслуживает упоминания доработка закона, принятого 17 октября 2008, который регулирует право на получение доступа к общественной информации, и дает гражданам возможность осуществлять контроллинг в сфере таможенного дела и ВЭД.

На стратегическом уровне таможенного администрирования успешно внедрена инициатива регулярной отчетности главы таможенной службы Уругвая, его заместителей и аппарата перед Комиссией транспарентности и общественной этики (JUTEP). Руководство таможенных органов фактически подало пример подчиненным, закрепив торжество принципа прозрачности, подразумевая, что деловые отношения между таможней и ее клиентами должны быть доверительными и прогнозируемыми. Сопровождение процесса реализации этого принципа обеспечивает Комитет по консультированию частного сектора при Уругвайском Национальном таможенном управлении. Цель этого Комитета состоит в том, чтобы содействовать внедрению методов торговли и сотрудничества с зарубежными партнерами в сфере ВЭД и при необходимости инициировать процедуру обжалования таможенных решений или требовать их повторную проверку. Обращает на себя внимание тот факт, что транспарентность процессов взаимодействия таможенных органов и предпринимателей положительно сказывается на экономическом развитии страны. В качестве примера можно

привести участие 49 уругвайских компаний в программе, предусмотренной так называемыми 11 соглашениями о «Сотрудничестве с частным сектором», основанными на статье 10 Арушской декларации. Показательно, что такие программы активизируют не только сектор, не находящийся под контролем государства, но и стимулируют кооперацию зарубежных таможенных служб в сфере обеспечения безопасности будущего единого экономического пространства в Латинской Америке. Значимым шагом в данном направлении стало объединение усилий аргентинской, бразильской и уругвайской таможни по контролю за транзитными грузами, что существенно снижает коррупционные риски и затрудняет перемещение контрабанды.

На оперативном уровне следует выделить автоматизацию процессов оказания таможенных услуг. Например, в 2010 году стартовал проект «DUA: Единый таможенный документ» — операционный процесс для таможенных учреждений контроля импорта, экспорта и перемещения транзитных грузов, который является полностью электронным и автоматизированным. Впоследствии был внедрен механизм Единого окна для внешней торговли Уругвайского национального таможенного управления (VUCE), предназначенный для оптимизации применения электронных средств, хранения информации и ведения таможенной документации. С сентября 2015 года все основные таможенные процедуры могут быть реализованы в системе VUCE, в которой зарегистрировано 440 уругвайских компаний-участников ВЭД и хранится 8.449 импортных и экспортных пакетов документов. Очевидно, что несмотря на электронизацию таможенных услуг сохраняют значимость процессы контроля и управления человеческими ресурсами. Немаловажным мотивирующим фактором для таможенных служащих является повышение их материального обеспечения, которое в Уругвае полностью зависит от уровня доверия бизнеса, коллег и руководства к таможенному служащему и находит отображение в профессиональном, находящемся в свободном доступе рейтинге. Помимо этого, заработная плата определяется профессиональными компетенциями и регулярностью их совершенствования, поэтому важная роль отводится внедрению программ повышения квалификации: отдел обучения и контроля знаниями Уругвайского национального таможенного управления успешно реализовал 320 программ (4200 образовательных программ) с января 2011 до сентября 2015.

Помимо успехов в сфере гармонизации профильного законодательства, стратегического и оперативного администрирования таможенная служба Уругвая выделяется существенным модернизационным потенциалом. Достаточно упомянуть проект о регулировании уровня безопасности, ограничивающий произвол государственных служащих посредством осуществления адресного межведомственного контроля за деятельностью уругвайских таможенников. Вполне логично, что усовершенствованные антикоррупционные механизмы подразумевают инте-

грацию усилий некоммерческого сектора и таможенных органов в единую сеть, как, например, автономная организация Customs Response and Intelligence Group (GRIA), выявившая 26 крупных коррупционных фактов за последние 5 лет. Важно отметить, что модернизация деятельности таможенных органов осуществляется при активной информационной поддержке, ориентированной, прежде всего, на молодежь. Заслуженным признанием пользуется проект «Знание основ таможенного управления», который представляет собой комплекс учебных семинаров, предназначенных для студентов и учеников старших классов.

Рассматривая пример развития антикоррупционной политики в государстве Уругвай, можно сделать вывод о том, что налицо существенные успехи по реконструированию и модернизации таможенного управления и регулирования ВЭД. Безусловно, опрометчиво утверждать, что коррупция в Уругвае изжита полностью. Тем не менее, опыт развивающихся стран интересен с точки зрения возможностей апробации актуальных методик к российским реа-

лиям. В отечественной науке популяризируется идея о том, что основоположниками и ударниками борьбы с коррупцией являются Европа и США, так называемая западная цивилизация. При этом не следует забывать, что уровень развития экономики развитых европейских стран и США выше российского, прежде всего, по таким показателям, как внедрение сетевых принципов управления и эффективность экономики услуг. Учитывая это обстоятельство, а также эскалацию глубоких затяжных кризисных процессов в Европейском союзе, представляется небезынтересным осуществить своеобразный методологический разворот от западных ценностных ориентиров и способов их практической реализации в государственном регулировании к технологиям, за счёт которых развивающиеся страны успешно совершенствуют процессы таможенного управления. Ценность такого подхода состоит в адекватности оценки существующего в России уровня коррупционных проблем и реальности предполагаемых мер, которые следует предпринимать по состоянию дел на текущий момент в сфере таможенного дела и ВЭД. [4]

Литература:

1. <http://www.transparency.org/> [Электронный ресурс]
2. Черкашина, Е. А. Коррупция в России: причины возникновения и методы борьбы [Текст] / Е. А. Черкашина // Право: современные тенденции: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014. — с. 77–80.
3. http://www.bbc.com/russian/topics/russia_corruption [Электронный ресурс]
4. Прокушев, Е. Ф. П78 Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавров / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под ред. Е. Ф. Прокушева. — 8-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 527 с. — Серия: Бакалавр. Базовый курс.
5. <http://www.tks.ru/tags/corrupt> [Электронный ресурс]

18. ТУРИЗМ

Перспективы Республики Дагестан как туристской дестинации

Исмаилова Элина Аслановна, старший преподаватель
Дагестанский государственный университет (г. Махачкала)

Республика Дагестан имеет все предпосылки для развития курортов и туризма. Лечебный климат, уникальные горные ландшафты, теплое море, прекрасные песчаные пляжи, многочисленные минеральные источники и грязи — все это создает условия для полноценного отдыха и восстановления здоровья. Неповторимый национальный колорит, этническое разнообразие, древние памятники истории и конечно, народные промыслы вызывают интерес туристов и способствуют их притоку в Дагестан, который для многих является новым неохваченным направлением.

Ключевые слова: дестинация, инфраструктура, рекреация, туристская индустрия, песчаные пляжи, лечебно-оздоровительный комплекс, курортно-туристический потенциал, мастера-умельцы, народные промыслы.

Республика Дагестан является субъектом Российской Федерации и относится к Северо-Кавказскому федеральному округу. Республика состоит из 10 городских округов и 42 муниципальных районов.

Дагестан расположен на стыке Европы и Азии, занимает юго-восточную часть Северного Кавказа на побережье Каспийского моря. Республика омывается теплым морем на значительном расстоянии (почти 540 км.) и имеет самое южное положение на Северном Кавказе. Граничит по суше и Каспийскому морю с пятью государствами — Азербайджаном, Грузией, Казахстаном, Туркменистаном и Ираном, внутри Российской Федерации соседствует на севере с Калмыкией, на северо-западе со Ставропольским краем, на западе — с Чеченской республикой.

Численность постоянного населения республики по итогам переписи 2010 года составила 2981,4 тыс. человек, из которых сельское население — около 58%. Территория республики заселена неравномерно: большая часть населения сосредоточена в предгорной и равнинной частях, а север и высокогорье Дагестана заселены незначительно. Плотность населения составляет 52,5 человека на 1 кв.км.

В 10 городских округах республики (Махачкала, Хасавюрт, Дербент, Кизляр, Каспийск, Буйнакс, Дагестанские Огни, Избербаш, Кизилюрт, Южно-Сухокумск) проживает более 1 млн. человек, из которых 715 тысяч — жители Махачкалы, включая городские поселения. Махачкала — столица республики, самый населенный город в Северо-Кавказском федеральном округе. Это научный и культурный центр, один из самых быстрорастущих и крупных городов России. В Махачкале имеются: 2 республиканских музея (Дагестанский государственный объединенный историко-археологический

музей, крупнейший среди аналогичных учреждений Северного Кавказа, и Музей изобразительных искусств); 5 государственных театров; дагестанская государственная Филармония; кинотеатры с современным кинооборудованием; 3 республиканские библиотеки. Функционируют более 20 телерадиопрограмм, 7 информационных агентств. Издаются 30 журналов, 14 республиканских и 12 городских газет.

Республика Дагестан является одним из трех регионов России с благоприятной демографической ситуацией, но с острой проблемой занятости. Это самая многонациональная республика Российской Федерации, в которой проживает более 60 народностей, из них 30 — коренные: аварцы, даргинцы, лакцы, кумыки, лезгины, табасаранцы, агулы, ругулы, цахуры, ногайцы и другие.

В Дагестане многие аулы имеют свой отдельный язык. Не только в России, но и во всем мире трудно найти другой этнический район, отличающийся подобной пестротой. Языком межнационального общения для жителей Дагестана является русский язык.

Перспективы Республики Дагестан в области туристического бизнеса очень хорошие, при условии создания качественной инфраструктуры и проведения грамотной информационной работы.

Рекреационный комплекс, являющийся сферой экономики нашей республики, обладает большими возможностями, но переживает застой, в силу политической ситуации на Северном Кавказе. Для развития региона одним из основных направлений, исходя из опыта развитых стран, является индустрия туризма и восстановления здоровья.

Благодаря своему географическому положению, благоприятным природно-климатическим условиям и историко-этническому наследию в Дагестане открываются

уникальные возможности для развития таких видов туризма как: культурно-познавательный, экологический, пляжный, лечебно-оздоровительный, горно-пешеходный, экстремальный, историко-этнический туризм и др.

Хотелось бы подробнее рассмотреть некоторые из них, чтобы получить картину туристских возможностей Дагестана.

Вполне оправдывая свое название «страна гор», из всех видов туризма, культивируемых в республике, львиная доля принадлежит горным походам или горно-пешеходному туризму. Дагестану принадлежат северные и северо-восточные склоны Главного Кавказского хребта, который служит естественной границей, отделяющей Дагестан от Грузии и Азербайджана на всем своем почти 300-километровом участке.

Богатство и разнообразие природы, щедрое солнце, величественные снежные горные вершины, сложные сети хребтов, реки и озера открывают неограниченные возможности для разработки горно-туристских маршрутов разнообразной категории сложности. Самым интересным районом в спортивно-туристском плане является Горный Дагестан, занимающий 35% всей территории республики и подразделяющийся на Внутренний и Высокогорный. Путешественники и многочисленные экспедиции издавна посещали горную часть нашего края. Среди них К. Ф. Ган, совершивший свои (горные) походы дважды в 1898 г. и в 1901 г.; Г. Мерцбахер — известный немецкий натуралист, альпинист и исследователь; венгр Мор Дечи, который в 1902 году поднялся на высшую точку Дагестана — г. Базардюзю и многие другие.

Необычный для наших гор способ путешествия — на велосипеде был применен летом 1938 года мастером спорта по туризму Власовым и его группой [1, с. 12].

Экспериментальные горно-туристские маршруты, проходящие по гребням холмов, практикуются с 1968 года. В 1970 году в республике начала работать школа инструкторов горного туризма. Две трети территории республики расположены на высоте от 2000 до 4500 метров.

Очень красив и величественен Горный Дагестан. Одно из самых высоких плато в республике — Гунибское плато, которое возвышается над левым берегом бурной реки Кара-Койсу. Плато обрывается отвесными стенами со множеством водопадов. Высшая его точка — 2351 м. Внутренние склоны покрыты смешанным лесом, сосновыми и березовыми рощами. В историю Гунибское плато вошло как место пленения Шамиля. Подобны Гунибскому — Хунзахское плато и Бетлинское плоскогорье.

Особую красоту создают прозрачно-зеленые высокогорные озера и водопады, живописные дикие каньоны, ущелья и теснины. Сулакский каньон, наиболее известный и грандиозный, превосходит знаменитый каньон реки Колорадо в Северной Америке по глубине. Собрав воды четырех койсу, Сулак пробивается через стену хребта Салатау, образуя на протяжении около 40–50 км. грациозную теснину глубиной около 1800–1900 метров. Сулакское ущелье делится на 3 части: Главный каньон, Чир-

кейский и Миатлинский. По выходу из каньона у Верхнего Чирюрта сооружена одна из самых крупных на Северном Кавказе гидроэлектростанций, а в самом сердце каньона еще более мощная — Чиркейская.

Мекегинский каньон известен как историческое место, где найдено много археологических памятников разных времен.

Карадахская теснина, известная больше как «Ворота Чудес» представляет собой узкий тоннель с отполированными водой стенами, сильно сближенными и практически сомкнутыми вверху. Головоломные выючные тропы по карнизам склонов, смелость и размах линий и форм — эти свойства рельефа служат технологическими ресурсами для туристов, альпинистов, экскурсантов ...

Горный Дагестан привлекает не только туристов, но и большое число исследователей и специалистов разного профиля. Несмотря на сложность геологического строения, Горный Дагестан, по словам заслуженного геолога РСФСР Магомедова К. К., не имеет равных себе по обнаженности и уникальности геологических разрезов и доступности их изучения [3, с. 4]. Здесь хорошо собирать данные о былых горообразовательных и действующих сейчас гороразрушительных процессах. Это хорошее место для прохождения геологической студенческой практики, географических экскурсий, что является важным шагом к профессиональной ориентации молодежи. Много познавательного и для тех, кто увлекается зоологией и ботаникой, историей и археологией.

Таким образом, Высокогорный и Внутренний Дагестан обладает ресурсами для альпинизма; спелеотуризма (из-за наличия большого числа пещер, трещин, воронок и провалов); учебного, горно-пешеходного и экстремального туризма. Последний приобретает все большую популярность в РД. Здесь проходят различные российские и международные соревнования, посвященные экстремальным видам туризма и отдыха.

Для рекреационной деятельности климат Горного Дагестана считается благоприятным круглый год. В летнее время он позволяет развивать курортное лечение (примером служит горноклиматический курорт Гуниб) и перечисленные выше виды туризма, а зимой — лыжный спорт, сноубординг (горнолыжный комплекс Чиндирчоро, Терменлик).

Снежные вершины привлекают любителей горнолыжного спорта, а ледники, которых в республике более 120, — любителей ледолазания. Ледники Дагестана — это богатые кладовые влаги. Богосский массив — место сосредоточения большинства современных ледников. Другими крупными районами оледенения являются Снеговой Хребет и самая высокая горная вершина Дагестана — Базардюзю (4466).

Базардюзю (в переводе — ровная площадь) находится на юге республики у границы с Азербайджаном, в Восточной части Главного Кавказского хребта. С ее снежной вершины спускаются два мощных ледника: Муркар и Тихицар. У Базардюзю расположился самый высокогорный аул в Европе — Куруш.

На территории Южного Дагестана находится уникальный комплекс, представляющий интерес для альпинистов любого ранга. Помимо Базардюзю (4466 м.) это такие горные вершины как Ярыдаг (4100 м.) и Шалбуздаг (4149 м.).

Большой интерес для экскурсий представляет предгорная и низменная части Дагестана. Дельты рек Терека, Сулака и Самура с их многочисленными озерами, болотами, фауной и флорой, с замечательными лиановыми и дубовыми лесами — Чонтаульским и Самурским — являются прекрасными местами отдыха, рыбалки и охоты.

В Аграханском заливе, во время миграции перелетных птиц, можно встретить до 200 видов самых разнообразных птиц. Он расположен на севере Дагестана, где впадает Новый Терек в Каспий. Длина залива около 32 км., ширина от 2-х до 8 км. Площадь залива с каждым годом уменьшается за счет падения уровня Каспия. Существуют исторические данные о глубине этого залива в прошлом. В 1722 году флотилия Петра I свободно курсировала по заливу. Уже в 1934 году его глубина достигала лишь 2 метра, а в 1946 году — 0,4 метра.

Охота на дагестанского тура, кабана, волка, зайца или бурого медведя не менее азартна, чем на водоплавающую дичь. В Кизлярском районе, в местечке Ачиколь, существуют прекрасные природные условия для развития рыбного туризма, имеет смысл построить в этой зоне охотничьи домики.

Одним из самых популярных в мире является пляжный туризм. Золотистый берег Каспийского моря с его заливами, дюнами и песчаными пляжами всегда привлекал многочисленных желающих отдохнуть и поправить свое здоровье. Кавказское побережье Каспия не только не уступает всемирно известным курортам Черноморского побережья, например, по обилию солнца, а также считается более благоприятным для всех видов климатолечения: морских купаний, прогулок, воздушных и солнечных ванн. Песчаные пляжи Каспийского моря по ширине превосходят галечные пляжи Черноморского побережья и ориентированы на восток, что позволяет отдыхающим полноценно использовать утренние часы. Купальный сезон длится до 140 дней.

Пляжный отдых тесно связан с другими видами рекреации, такими как рыбалка, подводная охота, прогулки на лодках, развлечения и лечение.

В республике много грязевых и минеральных источников, имеющих лечебное значение, многие из которых не уступают источникам минеральных вод известных мировых курортов. Примером тому является в южной части предгорной зоны Дагестана минеральная вода «Рычал-су», вытекающая из трех теплых соляно-щелочных источников типа «Боржом» в Грузии и «Эмса» в Германии [5, с. 21].

Лечебными средствами бальнеологического района Ахты являются минеральные воды из 5 горячих соляно-щелочных источников типа эссентукских вод № 4 и № 18 и двух сернощелочных. Это и Талгинская мине-

ральная вода, используемая для лечебных ванн из двух сероводородных источников. Минеральная вода «Махачкала», являющаяся не только хорошим прохладительным напитком, но и ценным бальнеологическим богатством. На базе скважин № 160 и № 27 работают бани-водолечебницы.

Термальные минеральные воды района Махачкалы в сочетании с расположенными поблизости сероводородными водами Каспийского побережья и хорошими климатическими условиями благоприятствуют развитию в этом районе курорта с многопрофильным лечебным и оздоровительным назначением [3, с. 10].

Это далеко не весь перечень лечебно-оздоровительных ресурсов республики.

Рекреационная отрасль в Приморском районе имеет все шансы стать ведущей отраслью. С завершением пляжного сезона Дагестан, как туристская дестинация, не замирает. Уникальные природные и культурные ресурсы позволяют республике принимать отдыхающих круглый год, что делает наш турпродукт более привлекательным для потенциальных туристов.

Говоря о культурном туризме нужно отметить, что основной его целью является знакомство с культурой в ее подлинности. Объектами туризма и экскурсий являются многочисленные музеи, выставки, большое количество памятников истории, архитектуры и культуры (их более 6,5 тысяч, из них 173 федерального значения), старинные оборонительные сооружения: бастионы, сторожевые башни, и крепости. Среди них грандиозная монументальная крепость в Дербенте, легендарная крепость Семи Братьев близ селения Хучни, Гунибская крепость и многие другие.

Дербент — древнейший город, насчитывающий 5 тысячелетий. Это уникальный музей-заповедник. По своей монументальности, инженерно-фортификационным и архитектурным качествам памятники Дербента являются выдающимся образцом оборонного зодчества и мировой строительной техники. Помимо крепостных стен города, ворот VI—XV вв., цитадели Нарын-Кала VI в., медресе XV в. обращают на себя внимание старинные кварталы, городские некрополи, уникальные эпиграфические памятники.

Немало древних мечетей, минаретов и мавзолеев. К примеру, мечеть XI—XII вв. в Уркарахе, в Хосрехе, Джума-мечеть в Дербенте начала VIII в., христианский храм IX—XI вв. близ местечка Датун. Всего около 350 исторических памятников, охраняемых государством и свыше 300 охраняемых обычаями [2, с. 24]. Есть аулы, которые по праву могут считаться историческими памятниками. Появление некоторых из них относится к VI в. — селение Кубачи; к X в. — замок в ауле Ругуджу; в XVI в. — с. Чох и Кахиб с постройками XVI—XVIII вв.

Богат Дагестан и памятниками природы. Среди них: форельное горное озеро Кезеной-Ам, самое крупное на Северном Кавказе. Кезеной-Ам расположен в Ботлихском районе, на границе Дагестана с Чеченской респу-

бликой. Озеро находится на высоте около 1860 метров над уровнем моря, окружено обрывистыми и скалистыми склонами гор и только западный берег пологий. Прекрасное место для организации базы туристов и научно-исследовательской работы по изучению флоры и фауны этого высокогорного пресного водоема.

Субтропический лиановый лес в дельте Самура, единственный в России. Бархан Сары-Кум является самым большим в мире.

По дороге из Махачкалы в г. Буйнакск возвышается более чем на 270 метров, песчаная ярко-желтая гора — изумительный природный феномен, единственная барханная гора в Европе. Она занимает площадь около 10 км. в длину и 3 км. в ширину. Многие русские и иностранные исследователи и путешественники интересовались в разное время этой эоловой пустыней, образованной действием ветров, дующих во взаимно противоположных направлениях. Животный и растительный мир этого оазиса очень напоминает флору и фауну Среднеазиатских пустынь.

Удивительный Кугский «Эоловый Город», находящийся в 9 км. от селения Хив. На площади почти в 2 кв.км, среди зарослей мелкоколесья то там, то тут возвышаются башни, столбы, грибы причудливой формы, что явилось результатом работы ветра и воды, которые выдули и вымыли мягкие породы, оставив твердые. У окрестных жителей с этим местом связаны легенды и поверья.

Конечно, для туризма значимы не отдельные культурные объекты, а культурный ландшафт. Недостаточность инфраструктуры на местах создает определенные трудности, вследствие которых Дагестан не имеет тех туристских потоков, которые мог бы принимать. Однако, следует помнить, что как не важна инфраструктура — это, в первую очередь, средство, а не объект интереса.

Еще одно свое название «гора языков» Дагестан получил в связи с проживанием здесь большого числа народностей и отдельных этнографических групп. Ознакомиться с особенностями культуры, традициями, фольклором, кухней и бытом людей разных национальностей позволяет этнографический туризм.

Одной из визитных карточек Дагестана были и остаются народно-художественные промыслы, которые славятся не только в нашей стране, но и за ее пределами. В каждом селении всегда жили свои мастера-умельцы. К сожалению, многие ремесленные центры уже исчезли, к примеру, в с. Куяда и Вачи, где делали газыри, мундштуки и бусы из гагата; в Кумухе, славившимся не только красивыми медными кувшинами для воды и кумганами, покрытыми чеканным орнаментом, но и своими ювелирами. И все же в наше время во многих аулах еще сохранилась узкая ремесленная специализация.

Огромной известностью пользуется «аул златокузнецов» — Кубачи. Кубачинцы занимаются ювелирной обработкой металлов. Это оружейники-декораторы и ювелиры, чьи работы получили всемирное признание [4, с. 162].

Селение Унцукуль является крупным центром художественной обработки дерева. Его мастера владеют искусством инкрустирования дерева металлом.

Очень распространенные в Дагестане изделия из серебра, покрытые гравировкой и чернью, создаются в Гочатле, Хунзахе, Чохе и др. селениях.

Большой популярностью пользуется балхарская керамика (с центром в селении Балхар). Керамические и глиняные изделия украшены в древних декоративных традициях и создаются преимущественно женщинами.

Южный Дагестан издавна знаменит своими мастерами, ткущими шерстяные ковры ручной работы с оригинальным восточным узором и мягким сочетанием тонов. Изделия талантливых мастеров пользуются большим спросом у туристов, которые приезжают в республику.

Культура народов Дагестана уникальна по своему составу, потому что каждый из ее видов высоко художественен, архаичен и одновременно современен.

С течением времени ценность культурного наследия только возрастает. Культурный туризм является не только статьей дохода, но и важным инструментом сохранения древних этнических обрядов, адатов, народных промыслов и ремесел, поэзии, танца и музыки — т.е. нашего историко-культурного потенциала.

Литература:

1. Ахмедханов, К. Э. Горный туризм в Дагестане. — Махачкала: Дагкнигоиздат, 1979. 94 с.
2. Ахмедханов, К. Э. Путешествие по Дагестану. — Москва: «Физкультура и спорт», 1988. 271 с.
3. Магомедов, К. К., Магомедов Д. К. Путеводитель геологических походов и географических экскурсий по Дагестану. — Махачкала: Дагучпедгиз, 1990. 109 с.
4. Марковин, В. И. Дорогами и тропами Дагестана. — М.: Искусство, 1974. 181 с.

Состояние и перспективы развития туризма в Чеченской Республике

Тамаев Муслим Лечиевич, студент

Чеченский государственный университет (г. Грозный)

В данной статье рассмотрены состояние и рекреационный потенциал туристического комплекса Чеченской Республики. Обоснованы проблемы и перспективы развития данной сферы в регионе.

Ключевые слова: Чеченская Республика, экономика, развитие, туризм.

Туризм является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей мировой экономики. Во многих странах она играет значительную роль в формировании ВВП и обеспечении занятости населения.

Российская Федерация, по данным Всемирной туристской организации, в сфере международного туризма занимает одно из ведущих мест в мире. За 2011 год Россия приняла около 25 млн. международных визитёров (13-е место в мире). Доходы России от международного туризма в 2011 году составили \$11,4 млрд. Однако, несмотря на наличие значимых конкурентных преимуществ, некоторые субъекты РФ характеризуются слабым уровнем развития индустрии туризма.

Незначительное место на туристическом рынке Российской Федерации занимает и Чеченская Республика. Связано это с тем, что республика практически не представлена на данном рынке, несмотря на ее высокий туристический потенциал.

Чеченская Республика обладает уникальными возможностями для развития всех видов туризма (спортивного, рекреационного, экологического).

Территория республики отличается уникальностью и разнообразием природно-климатических условий, удачным географическим положением и территориальной компактностью, что создает благоприятные условия как для постоянного проживания, так и для развития туристского комплекса.

По богатству и значимости памятников истории является одной из интереснейших территорий в Российской Федерации. В республике под государственной охраной состоят 333 памятника истории и культуры, в том числе более 100 объектов федерального значения.

В перспективе туристская деятельность могла бы стать приоритетным сектором экономики региона и даже альтернативой нефтегазовому комплексу.

Последние несколько лет стали наиболее значимыми в развитии данной сферы, о чем говорят статистические показатели:

Объем платных туристских услуг ЧР (млн. рублей)

2013	2014	Январь—сентябрь 2015
1,0	59,1	241,1

По данным, приведенным в таблице, видно, что доходы от туризма с каждым годом стремительно растут, и следовательно, увеличивается доля сферы туризма в ВРП.

Отрасль динамично развивается, повышается уровень привлекательности региона. Основную часть туристского потока составляют экскурсанты (около 80%), остальную часть — туристы.

Только в 2014 году рост турпотока в Чечню по сравнению с 2013 годом вырос на 70%, что наглядно показывает усиление внимания к республике со стороны российских и зарубежных туристов.

Признаком развитости социально-экономической системы региона среди прочих показателей является рекреационный потенциал.

В области туризма и рекреации на территории республики реализуется ряд масштабных инвестиционных проектов, в том числе общероссийского значения:

- строительство всесезонного горнолыжного курорта «Ведучи», стоимость проекта — 186 млн. руб., рабочих мест — 2000,

- строительство спортивно-оздоровительного туристического комплекса «Грозненское море», стоимость проекта — 240 млн. руб., рабочих мест — 610.

Проводится ряд мер:

- утверждено Постановление «О создании на территории Итум-Калинского муниципального района Чеченской Республики туристско-рекреационной особой экономической зоны» Правительством Российской Федерации, суммарные инвестиции в которую составят 14,5 млрд. руб;

- утверждена программа развития туризма в Чеченской Республике до 2018 года, которая оценивается в 9,5 млрд. руб.

Также возводятся новые специализированные объекты индустрии отдыха и развлечений и разрабатываются туристические маршруты спортивного и рекреационного направления.

По предварительным оценкам реализация перечисленных проектов и комплекса мер позволит создать дополнительно более 5,0–7,0 тысяч рабочих мест.

Формирование туристской индустрии во многом зависит от государства. Задача формирования новой отрасли экономики в республике, поддержание высоких темпов роста не может быть в полной мере реализовано без подкрепления инвестициями. Необходима четкая экономическая политика активного стимулирования инвестиционного процесса и координация усилий государства и бизнеса в реализации поставленной цели с жестко определенными взаимными обязательствами и конкретными результатами, которые должны быть получены в результате совместных действий.

Изучение и анализ состояния сферы туризма Чеченской Республики позволяет говорить о том, что туристические возможности региона за последние годы стали более привлекательными. Однако, существует ряд факторов, сдерживающих ее развитие:

- отсутствие качественной инфраструктуры туризма;
- сезонность спроса на туруслуги;
- низкий уровень квалификации персонала;
- отсутствие системы статистического учета;
- низкий уровень сервиса;
- негативный имидж региона;
- недостаточный уровень развития сферы дополнительных услуг (транспортных, услуг гидов-экскурсоводов, гидов-проводников и других).

Таким образом, становится очевидной необходимость комплексного системного подхода, разработки эффективной региональной политики, направленной на создание условий развития сферы туризма и туристской деятельности.

Литература:

1. http://www.chechentourism.ru/?page_id=359
2. <http://www.parlamentchr.ru/press-centre/analitics/279-perspektivy-razvitiya-turisticheskogo-klastera-chechen-skoj-respubliki-v-obshchej-sisteme-severo-kavkazskogo-federalnogo-okruga>
3. <http://economy-chr.ru/?p=231>
4. <http://www.investchechnya.ru/turistsko-rekreacionnyi-kompleks.html>
5. <http://sevkavinform.ru/articles/economy/89814/>

Предлагается ряд мер, направленных на решение выявленных проблем:

- создание системы профессиональной подготовки персонала;
- привлечение инвестиций малого и среднего бизнеса в туристскую индустрию Чеченской Республики;
- укрепление партнерских взаимоотношений Чеченской Республики в сфере туризма;
- превращение г. Грозный в современный международный центр деловой активности, привлечение бизнес-туристов из-за рубежа и из других регионов России;
- формирование конкурентоспособного туристского продукта региона, в т.ч. разработка новых маршрутов регионального и межрегионального уровня, создание оригинальных туристических объектов;
- повышение эффективности маркетинговой политики в области продвижения Чеченского турпродукта, активизация рекламно-информационной деятельности, направленной на формирование имиджа Чеченской Республики как крупного центра туризма и продвижение его на российский и международный туристические рынки.

Решать проблемы необходимо поступательно, формируя положительный образ республики как зоны с благоприятным инвестиционным климатом.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что туризм может являться одним из ключевых приоритетов экономического развития Чеченской Республики, поскольку это одна из наиболее перспективных отраслей мировой экономики, потенциал которой в ЧР сильно недоиспользован.

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Программно-целевой подход в реализации жилищной политики (по материалам Краснодарского края)

Сторожилова Анна Владиславовна, магистрант
Кубанский государственный аграрный университет

Программно-целевой подход в реализации жилищной политики, прежде всего, направлен на повышение доступности жилья и улучшения качества коммунальных услуг, на формирование спроса граждан на жилье, которое они могли бы приобрести по ценам ниже рыночных с помощью использования собственных и заемных средств.

Ключевые слова: жилищная политики, жилье, регион, жилье эконом-класса, обеспечение жильем, доступное жилье.

Программно-целевой подход предполагает разработку и реализацию программы разносторонних мероприятий, необходимых для достижения единой цели. [1]

Программно-целевой подход является основным инструментом реализации процесса модернизации и реформирования жилищной политики.

Основные черты программно-целевого подхода:

- единство целевой ориентации;
- четкость ориентации;
- комплексность проводимых мероприятий;
- определенность сроков реализации проекта;
- указание источников ресурсов.

На территории Краснодарского края действует долгосрочная целевая программа «Жилище», рассчитанная с 2011 до 2015 года.

В целях реализации целевой программы «Жилище» оказывается государственная поддержка в виде предоставления физическим лицам социальных выплат на оплату первоначального взноса при получении ипотечного жилищного кредита на приобретение жилого помещения в многоквартирных домах или на строительство индивидуального жилого дома отдельным категориям граждан. [2]

Категории граждан, имеющие право на поддержку в рамках целевой программы «Жилище»:

- граждане, которые не имеют собственного жилья и стоят на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- кто не менее двух лет работают на предприятиях бюджетной сферы;
- многодетные семьи;
- молодые семьи;
- молодые учителя.

Так же в рамках программы «Жилище» на территории Краснодарского края действует подпрограмма «накопи-

тельная ипотека», разработанная администрацией края совместно со Сбербанком, которая реализуется с постановления губернатора Краснодарского края № 824 от 29 июля 2011 года [3].

Для получения субсидий молодым семьям необходимо соответствовать следующим условиям:

- семья должна быть в списке нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- у семьи должен быть доход, который позволит в будущем оплачивать кредит;
- возраст каждого из супругов не должен превышать 35 лет;
- никто из членов семьи не должен получать ранее льгот по другим жилищным программам.

Размер субсидии будет рассчитан исходя из стоимости жилья:

- для семей без детей — не менее 30% от стоимости покупки;
- для семей с детьми или неполных семей — не менее 35%.

С 2014 года началась реализовываться программа развития сельских территорий, подтверждение тому ЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы», которая продлится до 2020 года [4].

Главной целью этой программы является создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности.

В первую очередь планируется решить жилищную проблему для 16,3% семей, проживающих на селе и нуждающихся в улучшении жилищных условий. Для этого будет введено в строй более 5,4 млн. кв. м жилья, в том числе 3 млн. кв. м — для молодых семей и специалистов. Предусмотрены социальные выплаты на строительство и приобретение жилья в сельской местности. Прописан порядок их предоставления.

Общий объем финансирования программы составляет более 299 млрд. руб. Из них средства федерального бюджета — 90,4 млрд. руб., региональных бюджетов — 150,6 млрд. руб., внебюджетные источники — 58 млрд. руб.

Регионам из федерального бюджета будут выделяться субсидии на улучшение жилищных условий селян, развитие социальной и инженерной инфраструктуры села, грантовую поддержку местных инициатив.

За последние пять лет в Краснодарском крае гражданам, относящихся к категории «Вынужденные переселенцы» было выдано:

- в 2010 году — 71 сертификат на сумму 95519,9 тыс. руб.;
- в 2011 году — 109 сертификатов на сумму 151546,1 тыс. руб.;
- в 2012 году — 277 сертификатов на сумму 436081,4 тыс. руб.;
- в 2013 году — 11 сертификатов на сумму 20808,4 тыс. руб.;
- в 2014 году — 9 сертификатов на сумму 18445,9 тыс. руб.

Гражданам, выехавшим из районов Крайнего Севера:

- в 2010 году — 13 сертификатов на сумму 13652,0 тыс. руб.;
- в 2011 году — 10 сертификатов на сумму 12831,7 тыс. руб.;
- в 2012 году — 7 сертификатов на сумму 7883,3 тыс. руб.;
- в 2013 году — 5 сертификатов на сумму 4731,3 тыс. руб.;
- в 2014 году — 3 сертификата на сумму 4085,3 тыс. руб.

Права этой категории граждан регулируются ФЗ № 125. Люди, проработавшие в условиях Крайнего Севера более 15 лет и переехавшие, имеют право на получение дотации при покупке жилья. Для этого им нужно обратиться в местную администрацию, встать на учет и ждать своей очереди на получение социальной выплаты.

Основной задачей государственной политики является создание необходимых условий для эффективной реализации возможностей граждан по улучшению своих жилищных условий, а также оказание содействия в обеспечении жильем тех категорий граждан, которые не могут этого сделать самостоятельно.

Основными целями государственной политики являются формирование рынка доступного жилья эконом-класса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством.

Для достижения обозначенных целей и решения основных задач государственной жилищной политики, необходимо реализовать целый комплекс правовых, организационных и финансовых мероприятий по ее совер-

шенствованию, а также стимулированию предложения и спроса на жилье.

Государственная политика стимулирования жилищного строительства в Краснодарском крае должна основываться на следующих принципах:

1. приоритет развития рыночных механизмов;
2. государственное стимулирование отдельных видов деятельности на рынке жилья;
3. оказание государственной поддержки социально незащищенным категориям граждан при приобретении и найме жилья.

На протяжении 2008–2014 годов Краснодарский край удерживает лидирующие позиции по вводу жилья, а именно: 1-е место по вводу жилья в Южном Федеральном округе и 2-е место — в Российской Федерации (после Московской области).

В 2014 году индикативный план по вводу жилья в эксплуатацию составлял 3 млн. 900 тыс. кв. метров жилья. По итогам года введено в эксплуатацию 4 млн. 759 тыс. кв. метров жилья (5,86% от общего ввода жилья в России). Индикативный план выполнен на 122%.

Краснодарский край снова вошел в тройку лидеров в РФ по жилищному строительству — второе место, после Московской области (около 7,5 млн. кв. метров). Третий результат показал г. Москва с результатом около 3,3 млн. кв. метров.

Самые большие объемы жилья были введены в муниципальных образованиях гг. Краснодар, Анапа, Новороссийск, Геленджик, Сочи.

Выполнили плановое задание 38 муниципальных образований. Наибольшее выполнение показали муниципальные образования: г. Горячий Ключ (267,3%), Крымский (243,91%), Курганинский (172,27%), Темрюкский (161,25%) районы.

В 2015 году индикативный план составляет 4 млн. 380 тыс. кв. метров жилья.

В первом квартале 2015 года Краснодарский край стал лидером среди субъектов РФ в жилищном строительстве. В крае было введено 7,3% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом.

За январь — март 2015 года введено в эксплуатацию 1338,12 тыс. кв. метров жилья, что составляет 128,4% к аналогичному периоду прошлого года, из них 579,303 тыс. кв. метров составляет ИЖС (135,1% к вводу ИЖС за март 2014 года).

За январь — апрель 2015 года введено в эксплуатацию 1845,69 тыс. кв. метров жилья, что составляет 136,9% по отношению к аналогичному периоду 2014 года, из них 737,91 тыс. кв. метров составляет ИЖС (120,7% к вводу ИЖС за апрель 2014 года). [5].

Программно-целевой подход в реализации жилищной политики, прежде всего, направлен на повышение доступности жилья и улучшения качества коммунальных услуг, на формирование спроса граждан на жилье, которое они могли бы приобрести по ценам ниже рыночных с помощью использования собственных и заемных средств.

Литература:

1. Учеб. пособие для работников НИИ и КБ/В. Г. Захаров, Г. А. Краюхин, Н. И. Маланчев и др.; Под ред. Г. А. Краюхина. — М.: Экономика, 1986. — 223
2. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 07 февраля 2012 года № 120
3. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 29 июля 2011 г. N 824 «Об утверждении порядка предоставления социальных выплат физическим лицам, открывающим вклады (счета) в кредитных организациях с целью накопления средств для улучшения жилищных условий
4. Постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 «О федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года»
5. Интернет ресурс: http://minstroy.krasnodar.ru/activity/stroitelstvo/Zil_stroy/

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

IV Международная научная конференция

Санкт-Петербург, декабрь 2015 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.12.2015. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 19,24. Уч.-изд. л. 26,78. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии Издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25